



Biresidentialiteit

Een onderzoek naar (toekomstige) huishoudens met twee woningen

R. U. Uijlings
maart 2007

Titelblad

Titel	Biresidentialiteit
Subtitel	Een onderzoek naar (toekomstige) huishoudens met twee woningen
Student	Rohan U. Uijlings Postadres: La Fontainestraat 7 1902 CW Castricum Studentnummer: 1518437 @: ruylings@hotmail.com T: 0650442082
Opleiding	Rijks <i>universiteit</i> Groningen Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen Sociale Geografie en Planologie Master Vastgoedkunde
Afstudeerbegeleiders	Dhr. Prof. Dr. E. F. Nozeman @: e.f.nozeman@rug.nl Dhr. Ir. G. H. Heins @: g.h.heins@rug.nl
Afstudeerbedrijf	Bouwfonds Property Development Afdeling Market Research Displayweg 8 3821 BT Amersfoort
Bedrijfsbegeleiding	Dhr. Drs. Q. J. M. Kraan, marketing consultant @: q.kraan@bouwfonds.nl Dhr. Drs. J. P. Th. M. Joosten @: h.joosten@bouwfonds.nl
Afstudeerperiode	september 2006 – maart 2007

Biresidentialiteit

Een onderzoek naar (toekomstige) huishoudens met twee woningen

R. U. Uijlings
maart 2007

Voorwoord

Voor u ligt mijn afstudeerscriptie die het resultaat is van mijn onderzoek bij Bouwfonds Property Development en tevens het einde vormt van mijn *Master of Science in Real Estate* aan de *Rijksuniversiteit Groningen*.

In de vorm van een onderzoeksstage heb ik de afgelopen zes maanden in opdracht van Bouwfonds onderzoek gedaan naar (toekomstige) biresidentiële huishoudens. Tijdens de kennismaking in augustus werd ik meteen geboeid door het onderwerp dat mij werd voorgelegd. Dit kwam omdat ik wel eens eerder had nagedacht over de specifieke woningmarkt voor biresidentiële huishoudens en de ontwikkeling van een woonproduct voor deze specifieke woningmarkt. Biresidentiële huishoudens zijn huishoudens die gebruik maken van twee woningen.

Graag zou ik in dit voorwoord een aantal mensen willen bedanken die het afstuderen hebben mogelijk gemaakt. In de eerste plaats mijn ouders voor hun steun de afgelopen zes studiejaren in de vorm van onder andere creatieve input, kritische noten en statistische support. Mijn collega's van de afdeling Bouwfonds Market Research, in het bijzonder mijn begeleiders dhr. Drs. Kraan en dhr. Drs. Joosten voor hun kritische commentaar en uitgebreide marktkennis. Vervolgens wil ik van de *Rijksuniversiteit Groningen* dhr. Prof. Dr. Nozeman bedanken voor zijn uitgebreide feedback en de efficiënte samenwerking.

Als laatste wil ik Gert-Jan van Amerongen bedanken als medestagiair, kamergenoot in Amersfoort en Kopenhagen, medetoeurist in het Vredespaleis, linedance-collega in de voetbalkantine, chef de cuisine in Den Haag, tafelgenoot in Fort Voordorp en als koffie/thee, fris en -waterdrager voor zijn gezelligheid.

Rohan Uijlings

Amersfoort, maart 2007

Samenvatting

Het onderzoek is een verkennend onderzoek naar de specifieke markt voor (toekomstige) biresidentiële huishoudens; huishoudens die gebruik maken van twee woningen.

Onderzoeksvraag voor dit onderzoek was: Welke toekomstige trends in biresidentiaaliteit zijn er in Nederland te constateren. Het biresidentiële woongedrag staat hierin centraal; de motieven van biresidentiële huishoudens leiden tot specifieke wensen en locatievoorkeuren voor de tweede woning. Na een literatuuronderzoek en gesprekken met experts is deze onderzoeksvraag verder in detail onderzocht met behulp van een survey-onderzoek en een groepsdiscussie met (potentieel) geïnteresseerden.

Dit onderzoek heeft geleid tot de formulering van een serie conclusies en aanbevelingen.

Belangrijkste conclusies

Biresidentiële huishoudens

De heterogene groep van biresidentiële huishoudens bestaat uit tal van verschillende typen huishoudens, ieder met hun eigen kenmerken. Op basis van het onderzoek is de groep ingedeeld in twee typen; jonge biresidentiële huishoudens en oudere biresidentiële huishoudens. Beide typen, vormen een potentiële doelgroep voor ontwikkelaars en worden gekenmerkt door de volgende punten:

Kenmerken van de jonge biresidentiële huishoudens:

- Leeftijd: ca. 40 jaar en jonger
- Huishoudsamenstelling: getrouwd en/of samenwonend met partner, met of zonder thuiswonende (jonge) kinderen
- Arbeidsparticipatie: hoge functie/goedbetaalde baan, zelfstandig
- Wooncarrière: aan het begin van de wooncarrière, in bezit van koopwoning
- Vermogen: vermogend door goedbetaalde baan, vererving
- Vrije tijd: weinig vrije tijd door onder andere werk; kinderen; sociale verplichtingen

Kenmerken van de oudere biresidentiële huishoudens:

- Leeftijd: ca. 41 jaar en ouder
- Huishoudsamenstelling: getrouwd en/of samenwonend met partner; met of zonder thuiswonende kinderen; wanneer de kinderen reeds zijn uitgevlogen wordt dit type huishoudens ook wel zgn. "empty nesters" genoemd
- Arbeidsparticipatie: hoge (directie e/o management)-functie, zelfstandig of (bijna) met pensioen (VUT)
- Wooncarrière: (ver)gevorderd in de wooncarrière, in bezit van een eerste woning met (veel) overwaarde en wellicht in bezit van een tweede woning
- Vermogen: vermogend door een goed pensioen; verkochte eigen zaak; gunstige beursontwikkelingen; overwaarde in de eerste woning
- Vrije tijd: (1) de (bijna) gepensioneerden hebben meer/veel vrije tijd; geen of weinig arbeidverplichtingen en flexibele tijdsindeling in het onderhouden van sociale contacten; (2) de werkzame groep heeft net als de jonge biresidentiële groep weinig vrije tijd door werk; kinderen en sociale verplichtingen → naarmate de leeftijd oploopt zal dit veranderen

Motieven van (toekomstige) biresidentiële huishoudens

- De volgende belangrijke motieven leidt tot biresidentieel woongedrag: recreatie, vakantie, vrije tijd en ontspanning. Het merendeel van de (toekomstige) biresidentiële huishoudens koopt een tweede woning als (luxe) aanvulling binnen hun wooncarrière voor vrije tijd en ontspanning. Biresidentiële huishoudens ontvluchten de stadsdrukke en hebben behoefte aan rust en ruimte. De motieven

die toekomstige biresidentiële huishoudens hebben, duiden op een toenemende behoefte naar plekken en/of locaties waar buitenactiviteiten kunnen plaatsvinden.

- Een tweede belangrijk motief is het beleggingsaspect. De tweede woning wordt door veel huishoudens gezien als een aantrekkelijke investering. De fysiek tastbare belegging (in vergelijking met de niet tastbare aandelen, obligaties en opties), zal op termijn een gunstig rendement opleveren. Jongere huishoudens hebben minder vrije tijd om de tweede woning te bezoeken en zullen baat hebben bij het (deels) verhuren van de woning. Oudere huishoudens echter hebben meer vrije tijd en kunnen frequenter gebruik maken van de tweede woning; eigen gebruik is voor hen belangrijker dan inkomsten genereren uit verhuur. De beperkte vrije tijd van huishoudens wordt tegenwoordig meer kapitaalintensief beleefd; de aankoop van een tweede woning voor recreatief gebruik past binnen deze trend. Nog een belangrijk aspect van het deels verhuren van de tweede woning is dat met de verhuuropbrengsten de financieringskosten en kosten van onderhoud kunnen worden gedekt. Op deze wijze is het mogelijk om naast het bezoeken van de tweede woning ook andere vakantiebestemmingen te bezoeken.
- Slechts een kleine groep respondenten gebruikt de tweede woning als uitvalsbasis voor werk of als vertrekpunt naar de werklocatie om het woon-werkverkeer te beperken. Huishoudens houden bij de keuze van de (eerste) woonlocatie rekening met de reistijd naar het werk. De aankoop van een tweede woning om de reistijd te beperken zal voor de meeste huishoudens zo lang mogelijk worden uitgesteld. Mensen met de zgn. footloose beroepen zullen wellicht eerder gebruik maken van een tweede woning specifiek voor het werk.

Locatievoorkeuren

- Het buitenland heeft de voorkeur als plek voor de tweede woning vanwege: het aantrekkelijke leef- en woonklimaat; de rustige en ruime omgeving en het grote en goedkopere aanbod van tweede woningen. Het buitenland is in financieel opzicht ook steeds dichterbij gekomen door goedkope vormen van personenvervoer die het mogelijk maken verre bestemmingen te bezoeken voor relatief weinig geld. Ook de internationalisering heeft bijgedragen aan de voorkeur voor het buitenland. In vergelijking met bijvoorbeeld 50 jaar geleden is men meer bekend geraakt met andere landen en andere culturen door o.a. vakanties en werkbestemmingen. Frankrijk, Spanje, Italië en België zijn de meest populaire landen onder de (toekomstige) biresidentiële huishoudens.
- De tweede woning moet voor een meerderheid van de respondenten in een landelijke omgeving worden gesitueerd. Dit past ook het beste bij een woning die wordt gekocht voor vakantie, recreatie, ontspanning en vrije tijd. Binnen deze geschetste situatie past qua woningtype het beste een grondgeboden eengezinswoning; bij voorbaat in een landelijk gebied met verspreide bebouwing nabij de kust met een stad of dorp en groenrijke- en/of watervoorzieningen in de buurt.
- Slechts een beperkte groep respondenten wenst een woning in het centrum van een stad of dorp. De pied-à-terre als typische stadswoning is ideaal om het woon-werkverkeer te mijden en is tevens een luxe alternatief voor een hotelkamer. Een kleine groep respondenten geeft de voorkeur aan een (centrum) stedelijke woning en kiest een appartement als woningtype; zij hebben de volgende voorkeuren wat betreft (noodzakelijk) aanwezige voorzieningen: een tram/bus of metrohalte, winkel- en culturele voorzieningen, fitnesscentra, een onderhoudsdienst, boodschappenservice, kinderopvang en onderwijsvoorzieningen. Uit de expertinterviews werd duidelijk dat de kleine groep huishoudens die op zoek is naar een stadswoning bereid is veel geld te betalen voor kwaliteit. Een kwalitatief hoog opleveringsniveau is gewenst.

De tweede woning

- De criteria die respondenten stellen aan de tweede woning lopen erg uiteen. Toch is op basis van de resultaten een algemeen beeld geschetst van de tweede woning als woonproduct. Volgens de meeste respondenten moet de tweede woning voldoen aan de volgende (locatie)criteria:
 - Type woning: eengezinswoning
 - Specifieke locatie: landelijke gelegen; bij voorkeur buiten een complex en/of anders een klein wooncomplex (met minder dan 70 woningen)
 - Woonoppervlakte: tussen de 100 en 150m²
 - Aantal kamers: 2 tot 4 kamers
 - Grootte buitenruimte: tussen de 10 en 25m²

Voorzieningenniveau nabij de tweede woning

- De volgende voorzieningen nabij de tweede woning worden erg belangrijk gevonden: parkeervoorzieningen, groenvoorzieningen en medische voorzieningen. Op basis van de survey-resultaten is een duidelijk onderscheid geconstateerd van de mate van belang van de gewenste voorzieningen bij een parkwoning of bij een solitaire woning buiten een complex. Binnen een park worden de volgende voorzieningen erg belangrijk gevonden: bewaking, huishoudelijke ondersteuning, onderhoudsdienst, servicebureau voor verhuur, boodschappenservice en een wasserette of stomerij. Qua voorzieningen voor ontspanning: winkelvoorzieningen, zwembad/sauna, restaurant, fitnesscentra/golfbaan/tennisbaan en een bus/tram of metrohalte. De groep respondenten die buiten een park een tweede woning wenst, kiest ook voor deze voorzieningen maar in mindere mate.

Doel en gebruik en bezoekfrequentie van de tweede woning

- Het merendeel van de respondenten gebruikt de tweede woning deels voor eigen gebruik en deels voor verhuur. Het recreatief gebruik wordt gecombineerd met het beleggingsaspect. De tweede woning kan op deze wijze deels worden gefinancierd uit de verhuurinkomsten. De benodigde verhuuractiviteiten verklaart waarom voornamelijk respondenten die op een park een tweede woning wensen de aanwezigheid van een servicebureau voor verhuur belangrijk achten. Tevens biedt een park het voordeel dat gebruik kan worden gemaakt van de wellicht aanwezige (huishoudelijke) onderhoudsservice. De huurgaranties die veelal bij de verkoop van complexwoningen op nieuwbouwprojecten worden aangeboden worden door de respondenten en groepsdiscussie deelnemers toegejuicht.
- De totale verblijfsduur per jaar in de tweede woning loopt zeer uiteen, (bijna) een meerderheid verblijft meer dan acht weken per jaar in de tweede woning (43 tot 55%). Het gebruik en bezoek van de tweede woning wordt vooralsnog als welkome afwisseling gezien met eerste (hoofd) woning. Slechts een zeer beperkte groep bezoekt de tweede woning (wellicht uit noodzaak) voor werkdoeleinden maar de verblijfsduur zal wellicht van korte duur zijn. De verwachting dat het (hiërarchische) onderscheid tussen de eerste woning en tweede woning minder duidelijk wordt, en het gebruik van de eerste en tweede woning in de toekomst meer gelijk zal worden, kan op basis van dit onderzoek niet worden bevestigd.

Prijsklasse van de tweede woning

- De prijsklasse waarin de tweede woning wordt gezocht ligt voor het merendeel tussen de 50.000 en 200.000 euro. Huishoudens kiezen voor een tweede woning wanneer de eerste woning compleet is/"af is". De levensfase waarin men verkeert en het inkomen dat men verdient beïnvloeden (deels) de hoogte van de prijsklasse van de tweede woning. Echter, op basis van de survey-resultaten is met behulp van een chi-kwadraat toets aangetoond dat de variabele leeftijd geen verband houdt met de variabele prijsklasse van de tweede woning. Wel is

aangetoond dat naarmate het inkomen toeneemt, men bereid/in staat is een hogere prijs voor de tweede woning te betalen. Tevens is geconstateerd dat naarmate men een grotere woning wenst, men bereid is een hogere prijs voor de tweede woning te betalen.

Zoekmethoden naar de tweede woning

- Het internet wordt het meest gebruikt in de zoektocht naar tweede woningen.

Een woonproduct voor (toekomstige) biresidentiële huishoudens

- Op basis van de resultaten en de reacties van de experts en groepdiscussie deelnemers kan worden geconcludeerd dat een specifiek woonproduct voor biresidentiële huishoudens geen potentie heeft. Het hiërarchisch onderscheid dat bestaat tussen een eerste en tweede woning zal ook in de toekomst niet afnemen.
- De eerste woning wordt gezien als woning om te wonen, bij voorkeur een eengezinswoning; in een stedelijke omgeving of landelijke omgeving; en met een woonoppervlakte van meer dan 150m².
De tweede woning wordt voornamelijk gezien voor recreatief gebruik; bij voorkeur een eengezinswoning in een landelijk omgeving met een woonoppervlakte tussen de 75 en 125m² (41%).
- Ook in financieel opzicht zal het onderscheid tussen beide woning blijven bestaan.
- De voordelen van twee nieuwe woningen en leefomgevingen moeten opwegen tegen de huidige woon- en leefomgeving.

Aanbevelingen

Op basis van het onderzoek kunnen de volgende aanbevelingen worden gedaan:

- Het aanbieden van een specifiek woonproduct bestaande uit een combinatie van een eerste en een tweede woning is niet aan te bevelen, omdat de markt van biresidentiële huishoudens te gesegmenteerd is.
- Concentreer de ontwikkeling op landelijk gelegen tweede woningen, met verspreide bebouwing in kleine aantallen/complexen met een prijsklasse beneden de 200.000 euro.
- Concentreer op de ontwikkeling van tweede woningen in het buitenland; belangrijk aspect hierbij is dat het aanbod niet tot één nationaliteit beperkt blijft maar dat dit zowel aan de nationale/lokale - als Nederlandse doelgroep wordt aangeboden.
- Er moet worden ingespeeld op de zgn. ontzorging, vnl. in het buitenland. Taalbarrières voor en tijdens het bouwproces en permanente onderhoudservices in de nazorg moeten door ontwikkelaars worden opgepakt/geregeld.
- Uitgebreide product en projectinformatie van tweede woningen zou via het internet moeten worden gepresenteerd en aangeboden om op een effectieve en efficiënte wijze een zo groot mogelijke groep potentiële biresidentiële huishoudens te bereiken.
- Het beleggingsbelang is voor veel huishoudens erg belangrijk. Hier moet tijdig op worden ingespeeld in bijvoorbeeld de ontwerp- en verkoopfase.
- Betrek provincies en gemeenten bij de ontwikkeling van (tweede) woningen in landelijk gelegen gebieden. Het stroeve ruimtelijke beleid is aan verandering toe en projectontwikkelaars zullen hier mede verandering in kunnen brengen. Stel naast het tegengaan van de verpaupering van het landelijke gebied de burger (potentiële woonconsument) centraal
- Verder onderzoek is gewenst: Het is nog belangrijk om verder onderzoek uit te voeren, vooral op het gebied van de relatie tussen biresidentialiteit en
 - de grootte van de potentiële groep huishoudens met tweede woningwens
 - de groep aanstaande senioren (55 jaar en ouder) omdat in dit onderzoek (dat is uitgevoerd met behulp van een internetpanel) deze groep ondervertegenwoordigd is.

Inhoudsopgave

Voorwoord
 Samenvatting
 Inhoudsopgave

Hoofdstuk 1 – Onderzoeksopzet.....	9
1.1 Inleiding	9
1.1.1 Probleemstelling en afbakening	10
1.1.2 Doelstelling en vraagstelling	10
1.2 Leeswijzer	12
1.3 Onderbouwing	13
1.4 Conceptueel model	13
1.5 Onderzoeksmethoden	14
1.6 Definities	15
1.7 Relevantie	16
Hoofdstuk 2 – Theoretisch kader.....	17
2.1 Biresidentialiteit	17
2.1,1 Biresidentiële huishoudens	17
2.1.2 Compensatiegedrag – compensatietheorie	19
2.1.3 De tweede woning	20
2.2 De huidige en toekomstige tweede woonconsument	22
2.2.1 Sociaal culturele- en maatschappelijke ontwikkelingen	22
2.2.2 Politiek juridische ontwikkelingen	26
2.2.3 Financieel- economische ontwikkelingen	29
2.2.4 Locatiekeuzes en mobiliteitsontwikkelingen	30
2.2.5 Nederlandse woningmarktontwikkelingen	33
2.3 Woonmotieven biresidentiële huishoudens	35
2.4 Slotbeschouwing literatuurverkenning biresidentialiteit	37
Hoofdstuk 3 – Experts aan het woord.....	39
3.1 Het doel en de aanpak expertinterviews	39
3.2 Interviewresultaten	40
3.2.1 Meervoudig woninggebruik	40
3.2.2 Eigenschappen biresidentiële huishoudens	40
3.2.3 Pieds-à-terre	42
3.2.4 Vrije tijd en toerisme	42
3.2.5 Ruimtelijke Ordening	43
3.2.6 Locatie en mobiliteit	43
3.2.7 Maatschappelijke ontwikkelingen	44
3.3 Concept: twee woningen in één klap	44
3.4 Conclusie expert-interviews	45
3.5 Hypothesen	46
Hoofdstuk 4 – Het survey-onderzoek.....	48
4.1 Onderzoeksontwerp	48
4.2 Steekproefkeuze en selectiestappen	48
4.3 Steekproefgrootte	49
4.4 Procedure	49
4.5 Respons	49
4.6 Representativiteit	50
4.7 Enquête	50
4.8 Beschrijving van de definitieve selectie	51

Hoofdstuk 5 – Resultaten survey-onderzoek.....	52
5.1 Achtergrond kenmerken respondenten	52
5.2 Woonmotieven voor een tweede woning	54
5.2.1 Motieven	54
5.2.2 Gebruiksdoelen van de tweede woning	55
5.2.3 Twee-woningen scenario	56
5.3 Locatiekeuze tweede woning	57
5.3.1 Landenkeuze	57
5.3.2 Stedelijke of landelijke omgeving – kust of binnenland	59
5.4 Woonproduct	62
5.4.1 Nieuwbouw of bestaande bouw	62
5.4.2 Complex en complexgrootte	62
5.4.3 Specificaties tweede woning	63
5.4.4 Voorzieningen nabij de tweede woning	64
5.5 Het tweede woninggebruik	68
5.5.1 Frequentie van bezoek	68
5.5.2 Duur en verblijf	69
5.5.3 Seizoen en dagen	69
5.6 Prijs en financiering	72
5.6.1 Prijs en financiering van de tweede woning	72
5.6.2 Overwaarde van de huidige woning	74
5.7 Opzoek naar de tweede woning	75
5.8 Conclusie analyse survey-resultaten	76
Hoofdstuk 6 – De tweede woningwens nader beschouwd.....	81
6.1 Aanpak en opzet groepsdiscussie	81
6.2 Conclusie resultaten groepsdiscussie	81
Hoofdstuk 7 – Conclusie en discussie.....	84
7.1 Conclusies	84
7.2 Discussie	91
7.3 Aanbevelingen	91
Bibliografie.....	93
Bijlagen.....	96

Hoofdstuk 1 – Onderzoeksopzet

Dit eerste hoofdstuk vormt de inleiding van het onderzoek naar het onderwerp biresidentialiteit. Eerst wordt de aard van het verschijnsel en de aanleiding van het onderzoek behandeld. Vervolgens komen de probleemstelling, doelstelling en vraagstelling van het onderzoek aan bod. De verschillende ontwikkelingen die van invloed zijn op dit verschijnsel worden tenslotte weergegeven in een conceptueel model.

1.1 Inleiding

De ontwikkelingen op de woningmarkt voor tweede woningen is net als voor de woningmarkt voor eerste woningen een belangrijke markt die door projectontwikkelaars nauwlettend worden gevolgd. De projectontwikkelaar, veelal de initiatiefnemer en kartrekker bij het risicodragend ontwikkelen van vastgoedprojecten (Schröder, 2001), waarborgt haar continuïteit door deze dynamische woningmarkt scherp in de gaten te houden. Op deze wijze kan tijdig worden ingespeeld op marktkansen en -ontwikkelingen.

In 2001 heeft Bouwfonds intern een literatuurstudie uitgevoerd naar biresidentialiteit onder Nederlanders. In deze literatuurstudie werd daaronder verstaan "het bewonen van twee woningen door één huishouden". Het fenomeen wonen op twee locaties is al zo oud als de weg naar Rome. Meer dan 2000 jaar geleden trokken de Romeinen de grote steden uit, op zoek naar rust. Zij verbleven dan bijvoorbeeld op landelijke locaties in Pompeï waar zij mentaal en fysiek tot rust konden komen. Het was een uitstekende manier om de hectiek van de stad te ontvluchten (NIVROV, 1998).

Evenals de eerste woningmarkt is de woningmarkt voor tweede woningen, zoals recreatiewoningen en pieds-à-terre, aan verandering onderhevig. Het onderscheid tussen de eerste en tweede woning wordt steeds minder duidelijk. In het vorige Bouwbesluit (van 1992), werd bijvoorbeeld nog duidelijk onderscheid gemaakt tussen de relatief strenge bouweisen voor reguliere woningen en minder strenge bouweisen voor recreatiewoningen. In het huidige Bouwbesluit uit 2003 zijn deze bouw(technische) eisen gelijkgesteld. Bouwfonds, maar zij niet alleen, verwacht dat in de (nabije) toekomst een toenemende vraag zal ontstaan naar een tweede woning. Dit is in beginsel de aanleiding van dit onderzoek naar biresidentialiteit in Nederland.

Voordat een huishouden besluit een (tweede) woning te kopen moeten uiteenlopende afwegingen worden gemaakt. Voorbeelden van afwegingen zijn de woonlocatie (binnen Nederland of buiten Nederland), de woninggrootte, de prijsklasse en het woningtype. Motieven om een tweede woning te kopen verschillen per huishoudsituatie. De woonconsument van tegenwoordig is kritischer en mondiger dan voorheen en wordt beïnvloed door diverse maatschappelijke factoren. Welke motieven hebben woningconsumenten om over te gaan tot de aanschaf van een tweede woning? De vierentwintiguurseconomie, de emancipatie (tweeverdieners) en het dichtslippen van de autosnelwegen dragen hun steen(tje) bij aan de drang naar meer rust, groen en ontspanning. Daarnaast is de behoefte aan kwalitatieve vrijetijdsbesteding een fenomeen, dat zich de afgelopen jaren heeft versterkt. Vormen deze ontwikkelingen aanleiding voor de aankoop of huur van een tweede woning? Zullen deze ontwikkelingen voor een toename van het aantal biresidentiële huishoudens zorgen?

In dit onderzoek naar biresidentialiteit in Nederland is gekeken naar tweede woningen die tevens dienst kunnen doen als eerste volwaardige woning. Stacaravans, volkstuintjes en boten vallen buiten het onderzoek.

Het uiteindelijke doel van deze thesis is een beeld te scheppen van de (toekomstige) huishoudens in Nederland die gebruik maken van meer dan één woning. Vervolgens kunnen er één of meer doelgroepen worden vastgesteld die een potentiële groep vormen

voor een nieuwe markt voor woningen geschikt voor biresidentiële huishoudens. Er is getracht de motieven van deze (potentiële) doelgroep(en) in kaart te brengen. De volgende vragen kunnen dan worden beantwoord; welke eisen/criteria stellen de doelgroepen aan deze woningen op deze (nieuwe) markt? Wat betekent deze behoefte voor het woonproduct? Zal een nieuw woonproduct moeten worden ontwikkeld of is er sprake van een aanpassing van een bestaand product of een combinatie van verschillende bestaande woonproducten? Welke eisen stellen de woonconsumenten aan de locaties van dit woonproduct?

1.1.1 Probleemstelling en afbakening

Er zijn een paar onderzoeken gedaan naar en registraties verricht van recreatiewoningen en het gebruik en bezit van een tweede woning. Hieruit zijn onder andere veranderingen te constateren met betrekking tot het biresidentiële woongedrag van huishoudens door verschillende doelgroepen. Deze 'veranderingen in gebruik' bieden wellicht interessante mogelijkheden voor de ontwikkeling van een nieuw en/of ander woonproduct.

Door middel van marktonderzoek kan inzicht worden verkregen in de doelgroepen die eventueel geïnteresseerd zijn in een nieuw woonproduct. De probleemstelling is daarom als volgt geformuleerd:

Welke (toekomstige) huishoudens binnen Nederland maken gebruik van meer dan één woning en welke motieven hebben zij voor biresidentieel wonen?

In het rapport Tweede Woningen (Van der Reijnden et al., 2003) worden de volgende typen tweede woningen onderscheiden:

Tabel 1.1 Typen tweede woningen

Woning	Niet woning
- recreatiewoningen	- sta caravans/chalet
- reguliere woningen	- volkstuihuis met overnachtingsmogelijkheid
- pieds-à-terre	

Het onderscheid tussen woningen en niet-woningen wordt onder andere gemaakt op basis van het (bouw)vergunningplichtig zijn. De definitie die Van der Reijnden (Van der Reijnden et al, 2003) toepaste op hun onderzoek wordt eveneens voor dit onderzoek gehanteerd. "Een tweede woning is in alle gevallen een verblijf dat men door eigendom of anderszins min of meer permanent voor zichzelf beschikbaar heeft náást de hoofdwoning (eerste woning)"

1.1.2 Doelstelling en vraagstelling

Naar aanleiding van het voorgaande kan als doelstelling worden geformuleerd:

Het verkrijgen van inzicht in de ontwikkeling van de vraag naar woningen geschikt voor biresidentiële huishoudens en de daaruit voortvloeiende ontwikkelingskansen voor een (nieuw of ander) woningproduct op de Nederlandse woningmarkt voor een ontwikkelaar. Om de doelstelling van het onderzoek te kunnen bereiken is een centrale onderzoeksvraag opgesteld. Deze bestaat uit een hoofdvraag en een subvraag:

*Hoofdvraag: Welke trends in biresidentiaiteit zijn er in Nederland te constateren?
Subvraag: Welke ontwikkelingskansen biedt dit ontwikkelaars om aan deze behoefte naar biresidentieel wonen te voldoen?*

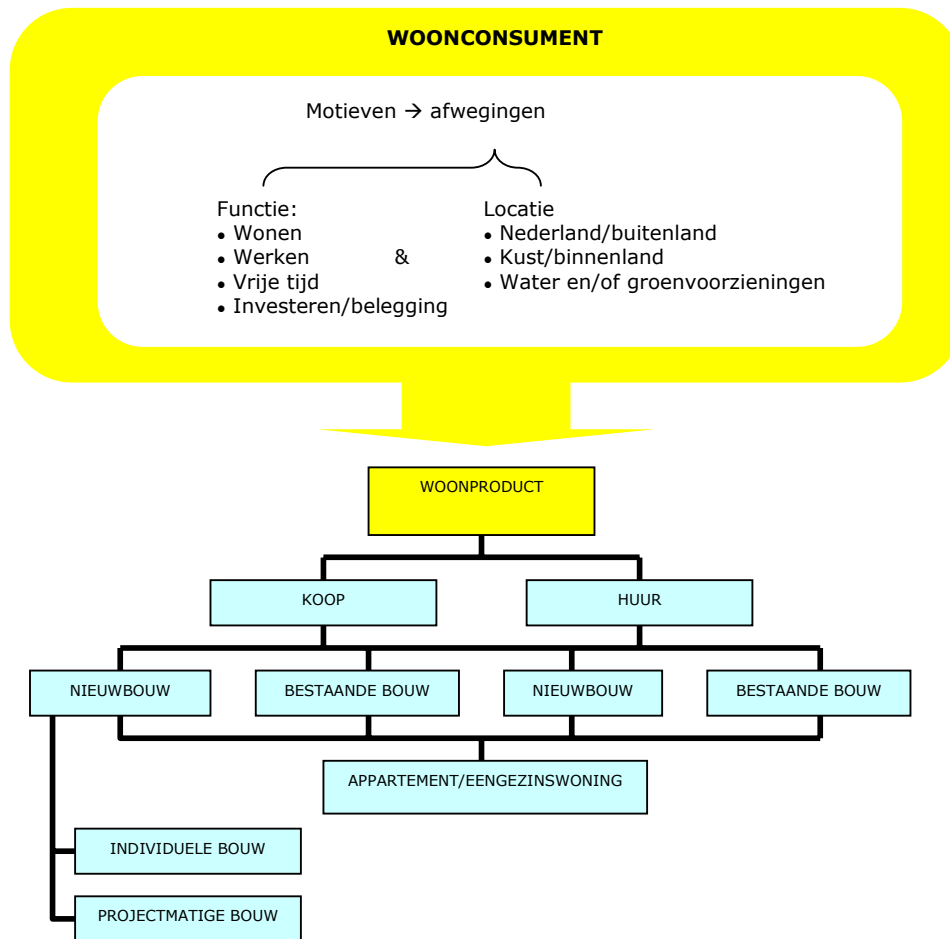
Om aan deze doelstelling tegemoet te komen zijn een aantal onderzoeksvragen geformuleerd, verdeeld over drie categorieën:

- Categorie I Begripsbepaling
- Categorie II Theorie
- Categorie III Specifiek woonproduct – twee woningen

Categorie I Begripsbepaling

- Hoe wordt, op basis van theoretische inzichten, een tweede woning in de literatuur gedefinieerd?
- Wat wordt verstaan onder biresidentialiteit?

Biresidentialiteit kan vanuit verschillende invalshoeken worden beschreven. In figuur 1.1 is te zien dat de woonconsument het subject vormt die, zoals bekeken uit de ogen van aanbieders (projectontwikkelaar), op basis van onderliggende motieven afwegingen maakt voordat een beslissing wordt genomen.



Figuur 1.1 Aanbieders: keuzepatroon v/d woonconsument

De functie en locatie van de tweede woning en het type tweede woning worden onder andere meegenomen in de afwegingen die gemaakt moeten worden. Deze keuzes worden eveneens beïnvloed door de motieven die huishoudens hebben om een tweede woning te kopen. Het gedrag staat voorop en de keuzes zijn bepalend voor de uitkomst van het woonproduct waar wordt voor gekozen. Het woonproduct kan bestaan uit

nieuwbouw of bestaande bouw en uit een koop of huurproduct. De figuur wordt bekeken vanuit de ogen van de aanbieders gericht op de keuzes van de woonconsument. De huurkant wordt als zodanig niet opgesplitst in projectmatige bouw en individuele bouw aangezien deze keuze/beslissing niet bij de woonconsument ligt.

Categorie II Theorie

- Welke ontwikkelingen beïnvloeden de mogelijke veranderingen op de woningmarkt voor (potentiële) biresidentiële huishoudens in Nederland.
- Welke overheidsregels zijn voor biresidentiële huishoudens voordelig of nadelig in verband met de aanschaf van een tweede woning?(wet, fiscus, ruimtelijk beleid)
- Welke kansen en bedreigingen vanuit de markt kunnen van invloed zijn op (de besluitvorming van) deze doelgroep(en)

Categorie III Specifiek woonproduct – twee woningen

- Wat zijn de belangrijkste redenen van de woonconsument voor de aanschaf van een tweede woning? (belegging of eigen gebruik of beide)
- Welke mogelijkheden preferereert de woonconsument?
- Welke product-, regio en locatievoorkeuren/vereisten hebben de woonconsumenten voor elk van beide woningen?
- Welke bedragen zijn consumenten bereid te investeren? (uitgedrukt in inkomensbestanddelen)
- Aan welke criteria moet het specifieke woningproduct voor de doelgroepen voldoen? (indeling, m2, ligging)
- Welke marketing-tools kunnen een rol spelen in het market-getting proces voor dit productsegment?

1.2 Leeswijzer

In deze paragraaf staat omschreven welke onderwerpen in de komende hoofdstukken behandeld worden. Na de onderzoeksopzet in het eerste hoofdstuk volgt het theoretisch kader in hoofdstuk twee. Het onderwerp biresidentialiteit wordt nader besproken. Biresidentiële huishoudens worden beïnvloed door uiteenlopende factoren welke vanaf paragraaf 2.2 worden behandeld.

Het derde hoofdstuk gaat nader in op de expertinterviews die als verdiepingsslag van het onderwerp hebben gediend. De verschillende inzichten van de experts uit het (academisch) werkveld worden weergegeven. Hun expertise dient als aanvulling op de theorie. De kennislacunes zijn met behulp van de expertinterviews gedeeltelijk opgelost.

Het vooronderzoek dient als input van het survey-onderzoek. De aanpak en opzet van dit onderzoeksdeel wordt in hoofdstuk vier besproken. Een aantal algemene kenmerken van de ca. 400 respondenten worden in de laatste paragraaf weergegeven.

Hoofdstuk vijf bestaat uit een uitvoerige analyse van de survey-resultaten. De belangrijkste conclusies over de totale groep respondenten en de subgroepen worden in de laatste paragraaf 5.8 besproken.

Het laatste onderzoeksdeel is de groepsdiscussie. Een korte uitwerking van dit deel wordt in hoofdstuk zes weergegeven. In de bijlage is een uitgebreide versie te lezen.

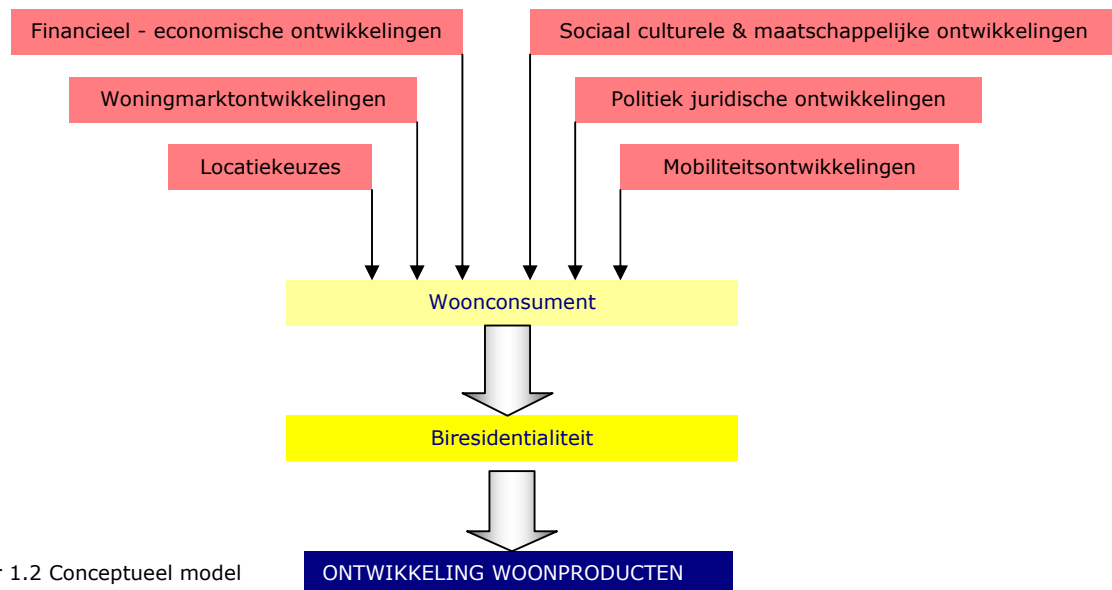
Tot slot van de scriptie volgt hoofdstuk zeven, Conclusie en Discussie. In dit hoofdstuk worden de belangrijkste resultaten geconfronteerd met de literatuurstudie, de expertinterviews en de groepsdiscussie. Naar aanleiding van de conclusie volgt een discussie en aanbevelingen. In de discussie wordt aandacht besteed aan de methodologie van het onderzoek.

1.3 Onderbouwing

Het doel van dit onderzoek is de verwachte verandering op de Nederlandse woningmarkt voor (toekomstige) biresidentiële huishoudens in kaart te brengen. Opdrachtgever Bouwfonds Property Development zal mede op basis van de gevonden resultaten kunnen bekijken of de ontwikkeling van een (nieuw of ander) woonproduct zinvol is. Om dit te bewerkstelligen is middels literatuuronderzoek, interviews met experts uit het (academisch)werkveld, een survey-onderzoek en een discussiegroep achterhaald hoe deze mogelijke trend zich zal ontwikkelen. Het onderzoek richt zich in eerste instantie op de potentiële doelgroep voor tweede woningbezitters, het gedrag van de vragers en de potentiële afnemers van woonproducten. Uiteindelijk wordt het woonproduct vormgegeven op basis van de woonwensen van de potentiële afnemers, de biresidentiële huishoudens. De verwachting is dat er meer dan één doelgroep zal zijn en dat er verschillende typen woonproducten uit zullen voortkomen.

De verschillende factoren die van invloed zijn op het gedrag van de woonconsument zijn in het onderstaande conceptueel model, schematisch weergegeven.

1.4 Conceptueel model



Figuur 1.2 Conceptueel model

Het conceptueel model toont verschillende factoren in hun onderlinge verhouding door middel van pijlen. De roodgekleurde factoren kunnen van invloed zijn op het veranderende woninggebruik en -bezit van twee woningen in Nederland. De huidige en toekomstige trends van biresidentialiteit zullen in kaart worden gebracht door de relaties te onderzoeken zoals die nu bestaan en zich in de toekomst zullen ontwikkelen. Zij dragen bij aan onder andere de (verhuis)motieven van potentiële biresidentiële huishoudens. Uiteindelijk zullen een of meer nieuwe en/of alternatieve woonproducten kunnen worden gedestilleerd uit de gevonden trends onder biresidentiële huishoudens.

De factoren kunnen eveneens in verband met elkaar worden gebracht. Zoals de woningmarktontwikkelingen die worden beïnvloed door onder andere politiek- juridische ontwikkelingen of de locatiekeuzes van de woonconsument die worden beïnvloed door mobiliteitsontwikkelingen (goedkope verre vliegbestemmingen). Deze verbanden onderling, worden niet onderzocht.

Invloedsfactoren

De volgende factoren zijn opgenomen in het model. Deze zijn van invloed op het biresidentiële woongedrag van de woonconsument:

Tabel 1.2 Factoren conceptueel model

<ul style="list-style-type: none"> • Sociaal culturele en maatschappelijke ontwikkelingen <ul style="list-style-type: none"> a. Individualisering b. Emancipatie c. Nieuwe huishoudens d. Vrijtijdsbesteding e. Vergrijzing/ontgroening 	<ul style="list-style-type: none"> • Financieel - economische ontwikkelingen <ul style="list-style-type: none"> a. Conjunctuur b. Arbeidsmarkt c. Inkomen d. Rentestand e. Financiering
<ul style="list-style-type: none"> • Locatiekeuzes <ul style="list-style-type: none"> a. Woonlocatie → (stedelijk of landelijk gebied) • Mobiliteitsontwikkelingen <ul style="list-style-type: none"> a. Autobezit b. Woonwerkverkeer c. Snellere/goedkopere wijze van transport d. Informatie- en communicatietechnologie (ICT) 	<ul style="list-style-type: none"> • Politiek juridische ontwikkelingen <ul style="list-style-type: none"> a. Hypotheekrenteaftrek b. Nota Ruimte / ruimtelijk beleid c. Regeringsbeleid d. Gemeentelijk beleid e. Teruglopen agrarische sector (houdt ook verband met financieel - economische ontwikkelingen)
<ul style="list-style-type: none"> • Woningmarktontwikkelingen <ul style="list-style-type: none"> a. De Nederlandse woningmarkt b. Woningbouw ontwikkeling (vraag en aanbod) c. Ontwikkeling huizenprijzen 	

In hoofdstuk 2 wordt ingegaan op de bovenstaande overkoepelende concepten. De volgende paragraaf gaat in op de onderzoeksmethoden.

1.5 Onderzoeksmethoden

De onderzoeksmethoden die bij de uitvoering van dit onderzoek zijn gebruikt, worden kort besproken. Het betreft een verkennend - ook wel exploratief onderzoek. Bij een exploratief onderzoek is er vooraf geen theorie en zijn er ook geen scherp geformuleerde hypothesen voorhanden. Exploratief onderzoek is juist gericht op de ontwikkeling van een theorie en/of scherpere formuleringen van hypothesen. Via exploratief onderzoek wordt getracht antwoord te krijgen op 'open' verschil- en/of samenhangonderzoeksvragen (Baarda, 2001)

Deskresearch

Om beter inzicht te verkrijgen in het onderwerp biresidentialiteit en afgeleiden daarvan vindt als eerste deskresearch plaats. Dit is gebeurd in de vorm van literatuuronderzoek. Met behulp van bestaande onderzoeken en gegevens van onder andere het CBS is een overzicht verkregen van de bestaande doelgroepen/populaties die gebruik maken en/of eigenaar zijn van een tweede woning. Tevens is achterhaald welke redenen zij hebben tot het aankopen/gebruiken van een tweede woning. Kennislacunes zijn voorgelegd aan de experts in het volgende onderzoeksdeel.

Diepte interviews

De gevonden ontwikkelingen in de literatuur zijn samen met de kennislacunes gebruikt voor het opstellen van vragen t.b.v. de diepte interviews. Deze interviews zijn afgenomen met een zestal marktpartijen/experts op het gebied woningbouw, -bemiddeling en een tweetal onderzoeksinstituten. Enkele (academische) experts op het gebied van vrije tijd, toerisme en ruimtelijke ordening en enkele makelaars en ontwikkelaars op het gebied van pieds-à-terre en recreatiewoningen zijn geïnterviewd. Op deze manier is vanuit verschillende invalshoeken de markt van potentiële biresidentiële huishoudens besproken. Met behulp van hun visie/ervaringen kon wellicht

een trend worden vastgesteld met betrekking tot de (toekomstige) ontwikkeling van biresidentiële huishoudens in Nederland. De partijen die zijn benaderd zijn:

- makelaars / ontwikkelaars in recreatievastgoed en appartementen (Broersma Makelaardij, Estata Makelaars, MNR Property BV (ontwikkelaar)
- wetenschappers / onderzoekers (Universiteit Tilburg/ RIGO/ ZKA_Consultants)

De interviews dienden in de eerste plaats als aanvulling op het literatuuronderzoek, er is een verdiepingsslag gemaakt van het onderwerp biresidentialiteit. Daarnaast dienden de interviews als input voor de opzet van het survey-onderzoek. Na de literatuurverkenning en de diepte interviews zijn selectiecriteria opgesteld om de populatie af te bakenen voor het verdere onderzoek.

Survey-onderzoek

Bij een survey-onderzoek worden een groot aantal onderzoekseenheden via systematische ondervraging verkregen (Baarda, 2001). Het gaat hier om een groot aantal kenmerken van een steekproef uit de (potentiële) doelgroep(en) tweede woningbezitters uit een geselecteerde populatie.

De vragen voor het survey-onderzoek zijn eigenhandig opgesteld. Het survey-onderzoek is uitgevoerd door USP Marketing Consultancy uit Rotterdam. De dataset is met behulp van SPSS geanalyseerd. USP was ter ondersteuning van de analyse beschikbaar.

Voornaamste doel van dit deelonderzoek was inzicht te verkrijgen in de toekomstige woonbehoeften van de respondenten. Het biresidentieel wonen is wellicht een nieuwe en veranderende ontwikkeling in Nederland. In het survey-onderzoek is hier ook naar gevraagd. De onderzoeksgroep die benaderd is, is bepaald aan de hand van vooraf opgestelde selectiecriteria om de potentiële doelgroep te selecteren. Er zijn ongeveer 400 mensen benaderd voor het survey onderzoek. Hoofdstuk 4 gaat in op de opzet en het ontwerp van dit onderzoekdeel.

Groepsdiscussie

Het laatste onderdeel van het onderzoek is een groepsdiscussie met circa tien personen. De deelnemers zijn geselecteerd uit de respondenten van het survey-onderzoek. In aanvulling op de resultaten uit het survey-onderzoek dient de groepsdiscussie als verdiepingsslag binnen dit onderzoek. Door de groep te onderwerpen aan verschillende thema's die verband houden met biresidentialiteit is inzicht verkregen in de specifieke woonwensen van de potentiële doelgroep(en), de toekomstige biresidentiële huishoudens. De resultaten kunnen voor vervolgonderzoek worden gebruikt voor de eventuele ontwikkeling van een nieuw of ander woonproduct geschikt voor biresidentiële huishoudens.

1.6 Definities

Onderstaande begrippen zijn in het rapport gebruikt.

- i. Biresidentialiteit, het bewonen van twee woningen. Een biresidentieel huishouden is een huishouden dat woont in twee woningen
- ii. Huishouden, een duurzame leefvorm bestaande uit één of meer personen
- iii. Tweede woning, een verblijf dat men door eigendom of anderszins min of meer permanent voor zichzelf beschikbaar heeft náást de hoofdwoning (eerste woning)
- iv. Recreatiewoning, woning die gebouwd is met de bedoeling er te recreëren en die verankerd is met aan de grond

1.7 Relevantie

Het resultaat van het onderzoek kan door ontwikkelaars gebruikt worden en in het bijzonder opdrachtgever Bouwfonds. De inzichten die zijn verkregen in de mogelijkheden en de ontwikkelingskansen voor een eventueel nieuw te lanceren woonproduct op de Nederlandse woningmarkt, kunnen worden afgeleid uit het rapport. Eventuele voortgang van de ontwikkeling van nieuw of aangepast woningproduct kan mede op basis van het resultaat worden bepaald.

Het betreft een exploratief onderzoek. Bij een exploratief onderzoek is vooraf geen/weinig theorie en zijn er geen scherp geformuleerde hypothesen voorhanden (Baarde et al., 2001). Op basis van de onderzoeksvragen zijn hypothesen moeilijk te formuleren. Wel kan er een beredeneerde verwachting worden uitgesproken over de eventuele uitkomsten. Deze uitkomsten kunnen wellicht inzicht bieden in de toekomstige (veranderende) vraag naar tweede woningen. Nieuwe typen van huishoudens zullen leiden tot andere levens- en woonbehoeften.

Voorafgaand aan het onderzoek was de verwachting van de auteur dat na het onderzoek verschillende doelgroepen zouden kunnen worden onderscheiden. Er bestaat al een groep die gebruik maakt van meerdere woningen en deze zal zich naar verwachting uitbreiden. Dit zou onder andere te maken kunnen hebben met de welvaartstijging en de groei van het aantal vermogende huishoudens. Mede doordat meer vrouwen op de arbeidsmarkt actief zijn, zullen huishoudens meer te besteden hebben. De vergrijzing zal mede tot een toename in het tweede woninggebruik kunnen leiden.

Doordat meer dan één doelgroep is geformuleerd bestaat het woonproduct uit verschillende typen. Deze verschillende typen zullen in de toekomst ook op verschillende locaties kunnen worden aangeboden, binnen de stad of in landelijk (groene) gebieden.

Het volgende hoofdstuk vormt het theoretische kader. De verschillende factoren die zijn opgenomen in het conceptueel model worden behandeld. Tevens wordt ingegaan op het fenomeen biresidentialiteit. De data die zijn verzameld en de kennislacunes zijn gebruikt voor de diepte interviews die in hoofdstuk 3 worden besproken.

Hoofdstuk 2 – Theoretisch kader

In dit hoofdstuk worden de belangrijkste kenmerken van biresidentialiteit uiteengezet. Na de inleiding over biresidentiële huishoudens, de compensatietheorie en het woonproduct de tweede woning wordt ingegaan op de verschillende factoren die het biresidentiële woongedrag beïnvloeden. Paragraaf 2.3 gaat in op de verschillende verhuis- en woonmotieven. Als laatste volgt een samenvatting waarin de kennislacunes worden aangehaald die worden meegenomen in de expertinterviews.

2.1 Biresidentialiteit

Het woord *biresidentialiteit* kan worden opgesplitst in *bi* en *residentie*. Het duidt op het bewonen van twee woningen door één huishouden. Een bestaand verschijnsel en een minder bekende term. In dit onderzoek naar biresidentiële huishoudens wordt het onderwerp vanuit twee verschillende invalshoeken benaderd. Enerzijds wordt het gedrag van de woonconsument in kaart gebracht. Anderzijds wordt het product, de tweede woning, onderzocht.

2.1.1 Biresidentiële huishoudens

Hoe wordt de woonsituatie van biresidentiële huishoudens gekenmerkt? Wat zijn de beweegredenen van Nederlandse huishoudens om twee woningen aan te houden? Enkele mogelijkheden: er bestaan woonsituaties waarin bijvoorbeeld de man door de week in een zogenaamde werkwoning verblijft in Den Haag. In de weekenden voegt hij zich bij het gezin in bijvoorbeeld Haren nabij Groningen. Een andere mogelijkheid is de woonsituatie van een gezin dat door de weeks in Amsterdam woont. In het weekend wordt vervolgens het 'buitenverblijf' aan het strand in Egmond aan Zee bezocht. Een laatste voorbeeld is het gepensioneerde echtpaar dat hun eengezinswoning verkocht heeft en zich permanent in Zuid-Frankrijk heeft gevestigd. Een paar keer per jaar bezoeken zij Nederland en verblijven dan in hun (koop) appartement in de stad dat zij tijdens hun afwezigheid verhuren.

De grens tussen het gebruik van de eerste woning en van de tweede woning wordt steeds minder duidelijk. Redenen om twee woningen te bezitten, dan wel te gebruiken, zijn meer dan alleen de woning voor recreatief gebruik of werk. Het gebruik van twee woningen kan worden herleid naar vier hoofdredenen. De reden kan per woning verschillen. In eerder verricht vooronderzoek is door Bouwfonds (Smit, 2006) onderscheid gemaakt tussen vier mogelijke hoofdredenen voor het hebben van een woning. Dit zijn; wonen, werken, recreatie en/of investeren (een belegging). Waarschijnlijk zijn meer redenen te bedenken voor het gebruik. Met de vier hoofdredenen kan de volgende matrix worden gemaakt.

Tabel 2.1 Combinaties van 2-woningen gebruik

Woning 1	Woning 2			
	Wonen	Werken	Investering	Recreatie
Wonen	A	B	C	D
Werken	E	F	G	H
Investeren	I	J	K	L
Recreatie	M	N	O	P

De verschillende cellen geven 16 vormen van biresidentiële woongedrag weer. Deze vormen van biresidentiële huishoudens worden toegelicht met een voorbeeld. Niet alle combinaties zijn relevant voor het onderzoek, deze worden daarom niet besproken.

Tabel 2.2 Twee woningen typologie

A	<p>Wonen – wonen</p> <p>Zowel woning 1 als 2 wordt gebruikt ten behoeve van het wonen. Bouwfonds beschreef dit als het 'aangenaam' wonen. Dit houdt verband met de volwaardige inrichting van een woning zodat er volwaardig kan worden gewoond.</p> <p>Welke woonsituaties komen binnen deze vorm voor? De LAT relaties (Living Apart Together), deze worden buiten beschouwing van het onderzoek gehouden. De LTA relaties (Living Together Apart) en de éénpersoonshuishoudens</p>
---	---

B	<p>Wonen – werken</p> <p>Woning 1 wordt als hoofdwoning gebruikt voor het aangenaam wonen. Woning 2 dient als werkwoning en wordt gebruikt om dicht bij het werk te kunnen wonen om bijvoorbeeld de reistijd te verkorten. Het pendelhuwelijk is een bestaande interessante situatie waarin partners samen gescheiden leven; Van der Klis, promovendus aan de Universiteit van Amsterdam, spreekt in haar artikel "Twee woonlocaties: gescheiden werelden" (Van der Klis, 2006) over het pendelhuwelijk. Dit houdt in dat een relatie tussen twee partners op twee verschillende locaties plaats vindt. De pendelpartner woont gedurende de week op de zogenoemde pendellocatie, de werkwoning. In het weekend zal de pendelpartner op de gezamenlijke woonlocatie wonen</p>
C	<p>Wonen – Investing</p> <p>Woning 1 dient als hoofdwoning en woning 2 is als investering voor belegging en/of verhuur gekocht. Woning 2 wordt wel deels voor eigen gebruik gebruikt. Immers biresidentieel wonen is wonen op twee verschillende locaties. Een voorbeeld is een bovenmodaal gezin dat geld investeert in een woning in Nederland of het buitenland. Merendeel van de tijd zal het worden verhuurd maar voor enkele perioden per jaar kan de woning als vakantie woning worden gebruikt</p>
D	<p>Wonen – Recreatie</p> <p>Woning 1 dient als permanente hoofdwoning. Woning 2 is gekocht voor recreatief gebruik. Een voorbeeld is een gezin dat doordeweeks in Amsterdam woont. Vrijdagmiddag na het werk rijdt het gezin naar de recreatiewoning voor het weekend. Mogelijkheid bestaat dat de woning ook wordt verhuurd maar het hoofdmotief voor het gebruik van woning 2 is het recreatieve (eigen)gebruik</p>
E	<p>Werken – wonen</p> <p>Deze situatie is te vergelijken met situatie B. Woning 1 wordt in dit geval tijdelijk gebruikt als werkwoning doordeweeks. Woning 2 dient meer als woning om te wonen dan als woning om te werken. Voorbeeld is hier eveneens het pendelhuwelijk. Het gezin verhuist van Den Haag naar Haren (Groningen) en de kostwinner pendelt ieder weekend naar Groningen toe</p>
F	<p>Werken – Werken</p> <p>Hoofddreden voor het gebruik van beide woningen is de nabijheid van het werk. Deze situatie komt nauwelijks voor aangezien situatie A, B of E meer voorkomende situaties zijn. Voorbeeld zou kunnen bestaan uit tweeverdieners (zonder kinderen) die beide druk zijn met hun carrière en door de weeks apart wonen, en in de weekenden in één van beide woningen verblijven</p>
G	<p>Werken – Investing</p> <p>Deze situatie kan beter met situatie C worden vergeleken. Deze vorm is onwaarschijnlijk en in het kader van dit onderzoek niet interessant</p>
H	<p>Werken – Recreatie</p> <p>Deze situatie is te vergelijken met situatie D. Verschil met D is dat woning 1 meer als werkwoning wordt gebruikt (tijdelijk gebruik). Woning 2 zal doorgaans als hoofdverblijf kunnen worden aangewend. Een voorbeeld is een bijna gepensioneerd stel waarvan de vrouw in Zuid-Frankrijk verblijft en de man tot het pensioen tussen Zuid-Frankrijk en Nederland pendelt. Op den duur zal woning 1 worden afgestoten</p>
I	<p>Investing – Wonen</p> <p>Vergelijkbaar met situatie C. Woning 1 zou als eerste woning in gebruik kunnen zijn geweest. Deze wordt na verhuizing aangehouden als investering en men woont permanent in woning 2. Dit is geen voorbeeld van een biresidentieel huishouden aangezien woning 1 niet wordt bewoond</p>
J	<p>Investing – Werken</p> <p>Deze situatie is zeer onwaarschijnlijk tenzij er op termijn één van de woningen zal worden aangewend als hoofdwoning voor het aangenaam wonen. Woning 1 moet in dit geval wel tijdelijk worden gebruikt om een biresidentieel huishouden te zijn. In het kader van dit onderzoek is deze situatie niet interessant</p>
K	<p>Investing – Investing - Onwaarschijnlijk en in het kader van dit onderzoek niet interessant</p>
L	<p>Investing – Recreatie: Net als situatie K en J is deze optie weinig voorkomend en in het kader van het onderzoek niet interessant</p>
M	<p>Recreatie – Wonen</p> <p>Deze situatie is te vergelijken met situatie D. Woning 1 wordt gebruikt voor recreatie en als hoofdverblijf aangewend. Woning 2 wordt aangehouden voor tijdelijk gebruik. Een voorbeeld is een gepensioneerd stel dat in Mallorca woont en zo nu en dan in Nederland verblijft voor familie aangelegenheden en woning 2 als uitvalsbasis gebruikt</p>
N	<p>Recreatie – Werken</p> <p>Deze situatie is te vergelijken met situaties H en M. Woning 1 wordt voor recreatief gebruik gebruikt waar men het grootste gedeelte van het jaar verblijft. Woning 2 is voor tijdelijk gebruik en ligt nabij het werk. Op den duur zal deze woning kunnen worden verkocht. Voorbeeld is een bijna gepensioneerd stel dat in de bergen van Zwitserland woont. Enkele malen per maand vliegt de partner naar het appartement in Amsterdam voor het werk</p>
O	<p>Recreatie – Investing - Vergelijkbaar met situatie G en onwaarschijnlijk.</p>
P	<p>Recreatie – Recreatie</p> <p>Er wordt fulltime recreatief gewoond. Leven op twee totaal verschillende locaties. Voorbeeld zijn gepensioneerden die pendelen tussen de stad (pied-à-terre) met hoogwaardige culturele voorzieningen en een landelijke woning aan de golfbaan tussen het groen</p>

Niet alle beschreven situaties vallen onder de biresidentieële woonvorm. Er moet immers sprake zijn van het gebruik van twee woningen door één huishouden. Tabel 2.3 geeft in het kort de belangrijkste situaties en kenmerken weer.

Tabel 2.3 Belangrijkste scenario's

Twee-woningen scenario's in het kort

- Situatie: A, twee hoofdwoningen, mogelijkheid tot afwisseling tussen twee leefwerelden
- Situatie: B en E, één hoofdwoning en één werkwoning (voor doordeweeks)
- Situatie: C, één hoofdwoning en één woning als belegging (kan voor een korte periode per jaar dienen als tweede woning)
- Situatie: D, H, M, N, één hoofdwoning en één recreatiewoning met als hoofddoel: recreatief gebruik
- Situatie: P, twee recreatiewoningen waar permanent kan worden gerecreëerd, beide woningen dienen praktisch als hoofdwoning waartussen kan worden gependeld, afwisseling tussen twee leefwerelden

In het kader van het onderzoek zullen de situaties met biresidentiële huishoudens worden meegenomen. Dit type huishoudens is in eerder onderzoek, verricht door Bodaar, ingedeeld naar leefstijl. Zij onderzocht de motieven en claims van verschillende typen stadsbewoners ten aanzien van hun tweede woonsituatie. Hieruit kwam naar voren dat leefstijlen een belangrijke rol innemen in het compact wonen (in de stad) en het tweede wonen. Zij typeerde de volgende typen stedelingen.

Tabel 2.4 Verschillende stedelingen (Bodaar, 1999)

De stadfan	De echte liefhebber van de stad. Gericht op de stedelijke voorzieningen. Maakt wat vaker een verre reis, geen behoefte aan een eigen buitenverblijf
De combi	De 'Romein' woont graag in de stad maar ook in landelijk gebied en heeft daar een tweede huis
De beknotte buitenbewoner	Bij gebrek aan beter op de stad aangewezen. Heeft al naar gelang het inkomen een tweede huis, stacaravan of volkstuin. Neiging tot permanente bewoning van tweede woning. De woning in de stad wordt dan onderverhuurd of afgestoten
De 'omgekeerde' combi	Tweede woning in de stad voor het weekend voor stedelijk recreatie

De uiteenlopende redenen voor het bewonen van twee woningen zullen verderop in dit hoofdstuk worden besproken. Keers (in: Van der Reijden et al., 2003) schrijft dat het tweede woningbezit door sommige mensen in verband wordt gebracht met het Nederlandse compacte stad beleid. In steden of wijken gebouwd in hoge dichtheid zou de neiging groot zijn de stad in de vrije tijd te ontvluchten. De aanschaf van een tweede woning, boot of stacaravan zou dit mogelijk moeten maken. In de volgende subparagraaf wordt nader ingegaan op deze zgn. compensatietheorie.

2.1.2 Compensatiegedrag – compensatietheorie

Hoe wordt de toename van het tweede woninggebruik verklaard? Is er een stijgende vlucht richting het landelijke gebied waar meer groen en water is te vinden? Is er een grotere drang naar rust? Andersom bestaat ook vraag naar stadswoningen als tweede woning om te genieten van de culturele voorzieningen die een stad biedt.

De drang naar groen en rust buiten de stad heeft te maken met het compensatiegedrag (Bodaar et al, 1999). Dit is de stedeling die werkt in de stad maar ter compensatie van het gemis van groen en rust de stad uittrekt. Zo is de groei van het tweede wonen in Frankrijk het effect geweest van groeiende vraag van middengroepen die trachten hun dagelijks leven in appartementen te compenseren met een vrijheidsgevoel dat hen het bezit van een buitenhuis aan de kust, in de bergen of op het platteland biedt. (Béteille, 1996) Volgens Bodaar et al volgen concrete aanleidingen voor compensatiegedrag in Nederland uit de onvrede van Nederlandse stedelingen met hun woonsituatie. Van de stedelingen vindt 50% dat ze te dicht op elkaar wonen. Dit zijn gegevens van het Ruimtelijk Planbureau uit 1996. Het Rapport van Van der Reijden (2003) weerlegt deze informatie. Zij concluderen dat het merendeel van de tweede woningbezitters andere, primaire, redenen hebben gehad bij de aanschaf van een tweede woning, dan alleen het ontvluchten van de stad en onvrede met de huidige woonomgeving. Hierbij valt te denken aan mensen die wegens woonwerkverkeer, twee woningen aanhouden (het zgn. pendelhuwelijk).

Andersom zijn voordelen in een stad te vinden die buiten de stad moeilijk ontbreken. De aanwezigheid van culturele elite en een hoog voorzieningenniveau zijn aantrekkelijke factoren die mensen overhalen een tweede woning in de stad aan te houden (Hormann, 2004). In werkelijkheid is hier ook sprake van compensatiegedrag, maar nu andersom

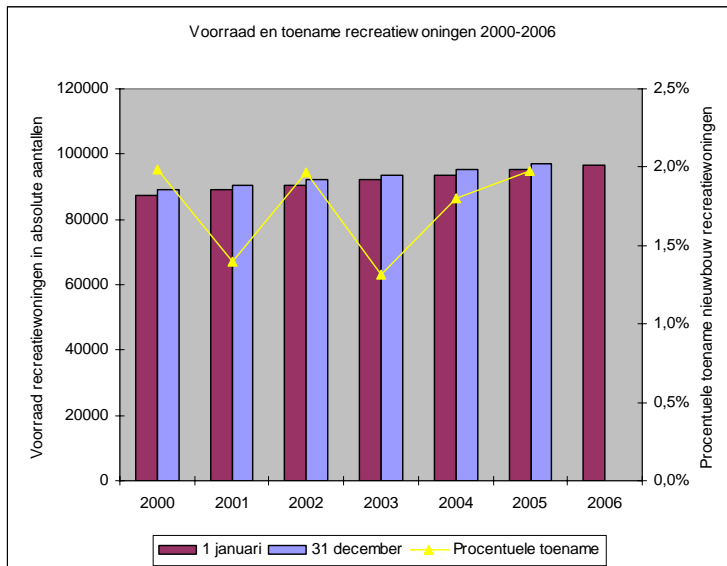
richting de stad. Het gemis van cultuur en diverse voorzieningen buiten de stad wordt opgeheven door bijvoorbeeld voor een weekendleven in de stad te kiezen.

In paragraaf 2.3 zal verder worden ingegaan op de verschillende motieven die huishoudens hebben om een tweede woning aan te schaffen. De volgende subparagraaf bespreekt het woonproduct; de tweede woning. Hoe wordt de tweede woning gedefinieerd, bestaat er fysiek een verschil tussen een eerste en een tweede woning?

2.1.3 De tweede woning

Een hutje op de Veluwe of een appartement in de Concertgebouwuurt van Amsterdam. Beide woningen kunnen fungeren als tweede woning maar ook als eerste woning. Waar ligt het verschil? Op twee plekken wonen, kan in zowel een permanente of reguliere woning als een recreatieve woning.

Uit de gevonden literatuur valt op te maken dat er geen eenduidige benaming bestaat voor het begrip tweede woning. Het tweede huis als woonproduct is een veel besproken onderwerp waarover is gepubliceerd. Uit de Nationale 50+ Enquête (2006) is onder andere naar voren gekomen dat van de 58% van de respondenten die in bezit zijn van een tweede woning, 6% deze bezitten binnen de landsgrenzen. Het precieze aantal tweede huizen in Nederland is op basis van de bestaande rapporten niet bekend net als de locaties van deze woningen. Dit wordt veroorzaakt doordat verschillende onderzoeken gebruik hebben gemaakt van uiteenlopende definities. Hierdoor is niet eenduidig te spreken over tweede woningen en de aantallen (zie bijlage 2.1).



Figuur 2.1 Voorraad en toename recreatiewoningen 2000-2006 (Bron: CBS)

Het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) heeft op 31 december 2005 ongeveer 97.000 recreatiewoningen gemeten: "woningen die gebouwd zijn met de bedoeling er te recreëren en die verankerd zijn aan de grond". Volgens het CBS staan de meeste woningen in Noord-Holland en Gelderland. Beide provincies tellen er ruim 14.000. (Elsevier, 2006) RIGO Research en Advies bv (Van der Reijden et al, 2003) schat dat er in Nederland tussen de 373.000 en 388.000 tweede woningen, stacaravans en volkstuinhuisjes zijn in bezit van Nederlanders. Hiervan zijn 8.800 reguliere woningen in gebruik als tweede woning.

In de praktijk bestaat eveneens geen eenduidigheid over de benaming van de tweede woning. Een recreatiewoning in Zuid-Frankrijk kan door familie X in praktijk worden gebruikt als permanente bewoning. Daarnaast kan een reguliere woning in Egmond aan

Zee door familie Y ook als recreatiewoning worden gebruikt voor tijdelijke bewoning. Doel van het gebruik is bepalend voor het duiden van de woning.

Binnen dit onderzoek wordt de tweede woning omschreven als een woning die *"in alle gevallen een verblijf is dat men door eigendom of anderszins min of meer permanent voor zichzelf beschikbaar heeft naast de hoofdwoning (de eerste woning)"* (Van der Reijden et al., 2003). Onder dit begrip vallen de recreatiewoning, de reguliere woning en de pied-à-terre.

Tevens wordt in Nederland een juridisch onderscheid gemaakt tussen de reguliere woning en de recreatiewoning. Samen met Denemarken is Nederland het enige land in Europa dat door opgestelde wet- en regelgeving dit onderscheid maakt. Een recreatiewoning is in dat opzicht een *"tot bewoning bestemd gebouw dat gelegen is op een officieel voor recreatie aangewezen terrein en/of bestemd is voor bewoning gedurende de vakantie"* (CBS, 1992). De bestemming van de woning of het terrein waarop de woning is gelegen in het geldende bestemmingsplan of de bouwvergunning, is van belang voor de woningduiding. Recreatiewoningen gelegen op parken moeten vaak, in verband met de geldende bestemming, voor een bepaald aantal dagen per jaar leegstaan/onbewoond zijn. Een andere oplossing is dat de eigenaar van de recreatiewoning deze verhuurt (Otte, 2006). Tevens bestaat het onderscheid tussen een commerciële recreatiewoning en een niet commerciële recreatiewoning. De commerciële woningen staan vaak op geëxploiteerde recreatiecomplexen zoals hierboven beschreven. De niet-commerciële recreatiewoningen zijn vaak solitaire woningen en staan niet op een dergelijk complex. De eigenaar van de recreatiewoning heeft dan meer zelfstandig zeggenschap over het gebruik van de woning en neemt daardoor gemakkelijk(er) besluit tot permanente bewoning. (Voogd, 2005).

Concreet wordt binnen Nederland de tweede woningmarkt overheidsmatig gesplitst in

- a) de tweede woning met een recreatieve bestemming, vaak gelegen op een park of complex
- b) reguliere woningen en pieds-à-terre met een normale reguliere woonbestemming.

Nog een verschil tussen de eerste en tweede woningmarkt wordt veroorzaakt door de bouwregels. De bouw van een recreatiewoning was voorheen minder afhankelijk van (strengere) eisen en regels die voor de reguliere woningbouw wel golden. Hierdoor was de bouw van recreatiewoningen goedkoper te realiseren. Maar bouwtechnisch verdwijnt nu eveneens het verschil tussen de reguliere woning en de recreatiewoning. Volgens het bouwbesluit van 1992 en de aanpassingen hierin uit 2003, zijn de eisen ten aanzien van recreatie- en reguliere woningen steeds meer aan elkaar gelijk gesteld (Visser, 2004).

Zoals Keers reeds vaststelde is het onderscheid in zowel de fysieke (bouw-) eisen als in het gebruik van de eerste en de tweede woning aan het vervagen. Biresidentialiteit komt in vergelijking met enkele decennia geleden meer voor onder de Nederlandse huishoudens. Naar verwachting zal deze trend toenemen ongeacht het feit of er al dan niet permanent kan worden gewoond. De grens tussen de eerste en tweede woning wordt steeds minder duidelijk.

2.2 De huidige en toekomstige tweede woonconsument

Het motief van een huishouden om te kiezen voor twee woningen wordt bepaald door persoonlijke factoren en (indirecte) maatschappelijke- en marktontwikkelingen. Voorbeelden van persoonlijke factoren zijn de locatie van het werk of het vrijkomen van een woning door vererving. Indirecte ontwikkelingen waar een huishouden minder of geen invloed op kan uitoefenen zijn bijvoorbeeld politiek-juridische beslissingen of economische ontwikkelingen.

In de volgende vijf subparagrafen zijn verschillende factoren verzameld die biresidentieel woongedrag beïnvloeden. De volgende factoren worden behandeld:

- sociaal culturele en maatschappelijke ontwikkelingen
- politiek juridische ontwikkelingen
- financieel - economische ontwikkelingen
- locatiekeuzes en mobiliteitsontwikkelingen
- woningmarktontwikkelingen

2.2.1 Sociaal culturele en maatschappelijke ontwikkelingen

Individualisering

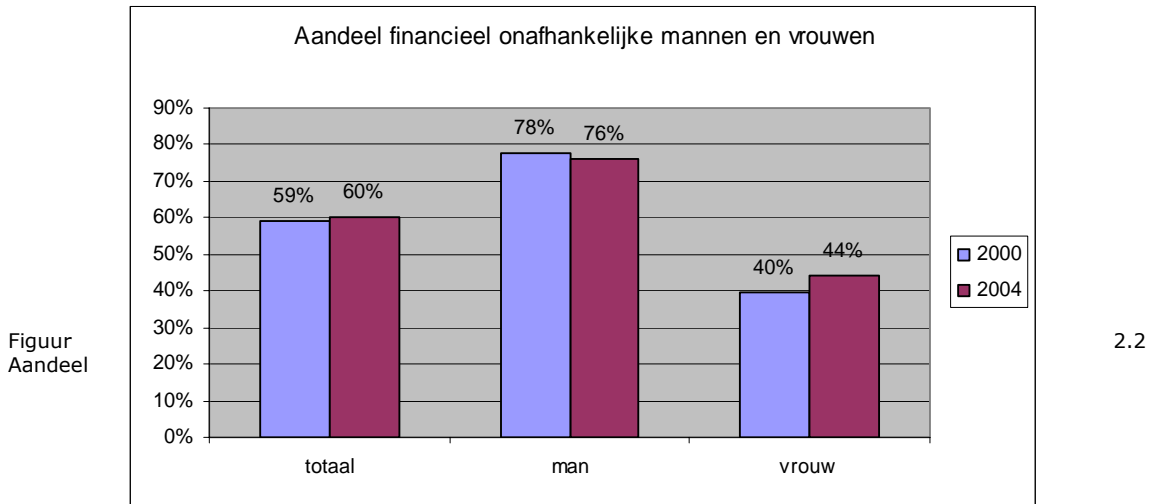
Individualisering is de tendens waarbij personen steeds meer hun eigen voorkeuren volgen. In de loop van de vorige eeuw zijn de mogelijkheden tot individualisering steeds verder verruimd (Van Dam et al., 2003). Het Sociaal Cultureel Planbureau stelt dat het mensenleven niet langer een product is van vaste rollen bepaald door de afkomst, religie of geslacht, maar een project met vele mogelijkheden waarvan men zelf het beste moet maken. Het leven van de moderne mens is een doe-het-zelfproject geworden waarvan belevenissen de bouwstenen vormen, en een fraai leven de beloning is (SCP, 2004). Het gebruik van twee woningen maakt dat pluriforme behoeften kunnen worden bevredigd.

Het CBS publiceerde in 2000 cijfers waaruit blijkt dat in de periode 1998-2050 het aantal eenpersoonshuishoudens van 2,2 miljoen zou stijgen naar 3,6 miljoen. Dit aantal is voornamelijk toe te schrijven aan de vergrijzende bevolking. Aan de andere kant zullen gedragsveranderingen plaatsvinden; jongeren die uit huis gaan, zullen eerst op zichzelf gaan wonen voordat ze gaan samenwonen. De verwachte toename van het aantal éénpersoonshuishoudens zal van invloed zijn op de toekomstige ruimtevraag. Éénpersoonshuishoudens zullen door een lager bestedingsbudget logischerwijs minder geld kunnen besteden aan een woning in vergelijking met tweeverdieners. Mede hierdoor zal de vraag naar goedkopere en wellicht kleinere woningen toenemen. Daarnaast zal de vraag naar woningen met seniorenvoorzieningen stijgen. De vergrijzing leidt tot meer hulpbehoevende mensen en dit vraagt om aanpassingen in de woon- en leefvoorzieningen.

Emancipatie

Emancipatie is het streven naar gelijkgerichtigheid, zelfstandigheid en eerlijke maatschappelijke verhoudingen. Emancipatie beïnvloedt eveneens het woongedrag en daarnaast de arbeidsmarkt.

Het toenemende aandeel vrouwen op de arbeidsmarkt heeft zich de afgelopen decennia vooral voorgedaan onder de jongere generaties en betreft vooral meer werk van vrouwen in betaalde deeltijdbanen. Deze toename veroorzaakt dat het bestedingspatroon van huishoudens stijgt. Immers, zowel man als vrouw verricht betaalde arbeid waardoor een huishouden over meer geld beschikt (SCP, 2004). Figuur 2.2 (CBS) laat zien dat meer vrouwen in Nederland financieel onafhankelijk worden van mannen. In 2004 telde Nederland bijna 11 miljoen mensen in de leeftijd van 15 tot 65 jaar. Van hen was ruim 60 procent financieel onafhankelijk: hun netto jaarinkomen lag op 10.300 euro of hoger. Van de vrouwen was 44 procent financieel onafhankelijk, van de mannen 76 procent.



financieel onafhankelijke mannen en vrouwen (Bron: CBS)

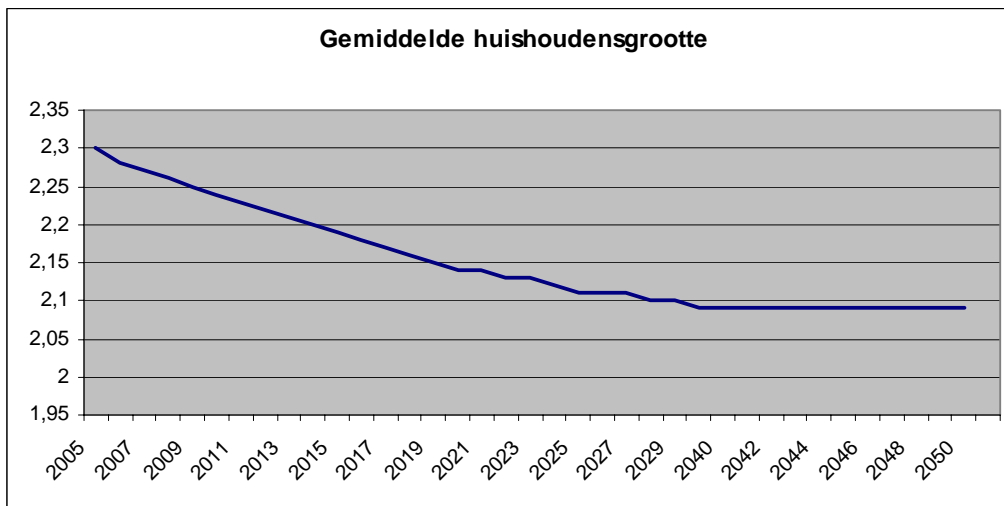
Enkele decennia geleden waren vrouwen (meer) afhankelijk van de mannelijke kostwinner. Tegenwoordig zijn veel vrouwen zelf draagkrachtig genoeg om onder andere huisvesting te bekostigen. Deze ontwikkelingen kunnen eveneens leiden tot enerzijds een stijgende vraag naar woningen geschikt voor éénpersoonshuishoudens met één inkomen. Anderzijds zorgt, zoals eerder genoemd, een dubbel inkomen binnen een huishouden voor meer financiële ruimte. De woonwensen en wooneisen zullen specifiek respectievelijk hoger zijn. Er zal kritischer worden gezocht naar kwalitatief goede woningen op mooie locaties. Een duurder/groter huis wordt financieel haalbaar evenals een tweede huis.

Nieuwe huishoudens

De voorgaand beschreven ontwikkelingen dragen bij aan de totstandkoming van nieuwe huishoudens. Het traditionele gezin de man als kostwinner zal niet verdwijnen maar maakt daarnaast ook plaats voor andere/nieuwe huishoudsamenstellingen. Cijfers van het CBS bevestigen deze trend. Dit blijkt uit onder andere de toename van het aantal (echt)scheidingen, de afname van het aantal huwelijken en een verlaging van de gemiddelde gezinsgrootte. Ook de eerder beschreven ontwikkelingen met het stijgende aandeel vrouwen op de arbeidsmarkt en de vergrijzing dragen bij aan de nieuwe huishoudens. Biresidentiële huishoudens zijn ook nieuwe huishoudens die naar verwachting meer zullen toenemen.

De Huishoudensprognose 2006-2025 (CBS, 2006) laat zien dat door de toename van het aantal éénpersoonshuishoudens in Nederland het voor de hand ligt dat de vraag naar kleinere woningen fors zal toenemen. Deze toename zal vooral verband houden met het groeiend aantal alleenstaande ouderen en met het feit dat jonge mensen langer alleen blijven.

In onderstaand figuur wordt de gemiddelde huishoudensgrootte* binnen Nederland weergegeven tot en met 2050. De loop van de curve ontstaat mede door een toename in het aantal eenpersoonshuishoudens (meer alleenstaanden), door o.a. meer sterfte onder ouderen en duidt op een afname van het aantal kinderen per huishouden.



Figuur 2.3 Gemiddelde huishoudensgrootte (bron: CBS)

Vrijtijdsbesteding

Recreëren is ontspannen en een besteding van de vrije tijd (Van Dale, 2006). Voornaamste doel van het gebruik van een recreatiewoning is deze te bewonen in de vrije tijd. Naast de hoofdwoning bewoont men de recreatiewoning wanneer men vrij is van werk en andere verplichtingen.

De invulling van de vrije tijd onder Nederlanders is veranderd in de afgelopen decennia. Zaken als emancipatie en individualisering hebben bijgedragen aan de verandering van de vrijtijdsbesteding. Welvaartsstijging en technologische ontwikkelingen hebben het leven vergemakkelijkt. Huishoudelijke (onderhoud)taken zoals wassen, grasmaaien en schilderen zijn met behulp van machines versneld of worden uitbesteed.

Tabel 2.5 Tijdsbesteding per persoon (vanaf 12jr) in uren per week

	1975	1980	1985	1990	1995	2000
Werktijd (arbeid en onderwijs)	21.5	21.4	21.4	23.5	23.7	24.9
Zorgtijd (huishoudelijke en persoonlijke verzorging)	98.5	99.7	97.5	97.3	97.0	98.3
Vrije tijd	47.9	46.9	49.0	47.2	47.3	44.8
TOTAAL (in uren)	168.0	168.0	168.0	168.0	168.0	168.0

Bron: SCP, Tijdsbestedingsonderzoek 2000

Bovenstaande tabel toont in de periode 1975-2000 de tijdsbesteding per persoon in uren per week. Ondanks de welvaartsstijging en de technologische ontwikkelingen is de hoeveelheid vrije tijd in de periode 1990-2000 afgenomen. Volgens het Sociaal Cultureel Planbureau (SCP 2004) is de vrije tijd in uren minder geworden, maar de vrijetijdsuren worden wel intensiever gebruikt en wordt ook meer geld per uur besteed aan vrije tijd. De beperkte hoeveelheid vrije tijd, in combinatie met een steeds ruimer bestedingsaanbod, dwingt tot scherpe keuzes. Voor middelmatigheid bestaat geen tijd: vrije tijd is 'kwaliteit' geworden (VROM-raad, 2006). Vrijtijdsbesteding is volgens het SCP de toekomst van een zich snel ontwikkelde vrijetijdsmarkt. De verschillende onderdelen van de vrijetijdsvoorzieningen (cultuur, toerisme, media, recreatie, sport en entertainment) zullen zich naar verwachting steeds meer ontwikkelen tot een vanuit marktmotieven opererende en samenhangende vrijetijdsindustrie (Mommaas, 2000).

* aantal personen dat deel uitmaakt van het particuliere huishouden (CBS, 2006)

Uit enquêtes van het Sociaal Cultureel Planbureau (2004) komt naar voren dat de meerderheid van de Nederlandse bevolking niet verwacht dat er in 2020 meer vrije tijd is dan nu:

- 42% Denkt dat er in 2020 meer gewerkt moet worden en minder vrije tijd zal zijn
- 33% Verwacht geen verandering met nu
- 14% Denkt dat er meer vrije tijd zal zijn

Deze laatste groep (14%) zal waarschijnlijk de groep zijn die dan met pensioen is/zal gaan. Wat betreft de invulling van de vrije tijd verschilt deze per leeftijdscategorie. De verwachting van de respondenten voor 2020 zijn als volgt:

- de ouderen (55+) denken vooral aan minder vrijwilligerswerk, sport en cultuur, maar meer tijd voor de kleinkinderen, lezen, tv kijken en muziek luisteren
- de middengroep (34-54 jaar) heeft internet, hobby's reizen en vrienden hoog genoteerd
- de jongste groep (16-34 jaar) denkt vooral meer tijd kwijt te zijn aan kinderen, internet en sport

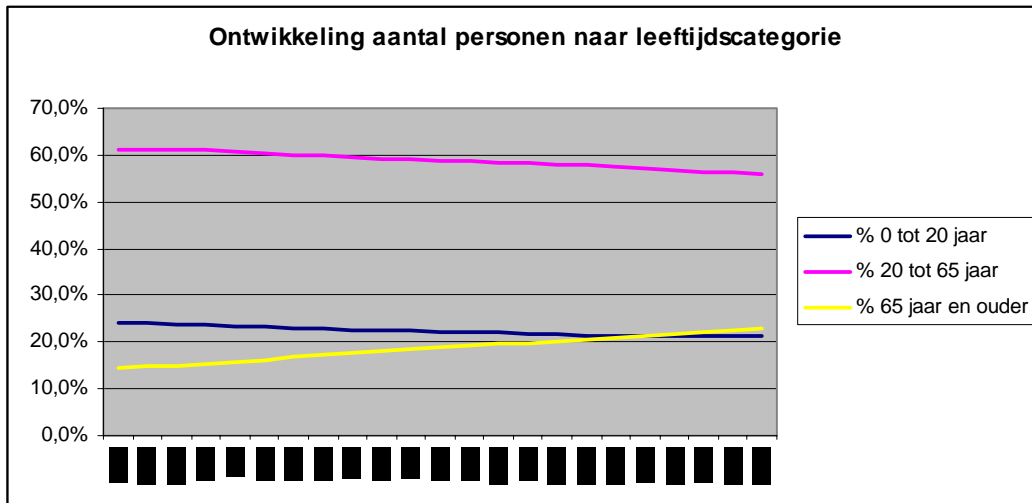
De ontwikkeling van de vrijetijdsbesteding verschilt per leeftijdscategorie. De oudere en vergrijzende groep zal juist meer vrije tijd hebben. De jonge mensen die werken, zullen minder vrije tijd hebben. Daarentegen zal er mede door de welvaartsstijging meer geld worden besteed aan vrije tijd. Door de toename van het bestedingsbudget wordt een hogere kwaliteitsbeleving van de vrije tijd verwacht. De aankoop en/of het gebruik van een tweede woning kan de kwaliteit van de vrijetijdsbeleving versterken.

Vergrijzing en ontgroening

De veroudering van de bevolking is met de (vroeg) pensionering van de babyboomgeneratie al ingezet en zal rond 2035-2040 haar piek bereiken volgens het Sociaal Cultureel Rapport 2004. Naar verwachting zal in de komende decennia het aantal senioren toenemen tot circa 6 miljoen (Seniorenstad, 2006). Dit zal directe gevolgen hebben voor de vraag naar woonruimte en voornamelijk het type woonruimte. Biedt dit kansen voor de tweede woningmarkt? Meer mensen met pensioen betekent meer mensen met vrijetijdsbehoeften. Maar ook meer mensen die aanvullende (ouderdom) voorzieningen wensen. Dit zou kunnen leiden tot een stijgende vraag naar woningen met aanvullende voorzieningen. Wat betreft de groeiende groep vrije tijdgenieters zijn dit veelal hoogopgeleide, vitale mensen, die in de naoorlogse periode een adequaat pensioen hebben opgebouwd (VROM-Raad, 2006). Deze babyboomgeneratie kan tevens profiteren van de gestegen woningprijzen in de afgelopen decennia. Deze financiële armslag zou wellicht kunnen worden gebruikt voor de aanschaf van een tweede woning.

Het rapport Nationale 50+ Wonenquête toont de volgende resultaten; Van de 7251 respondenten was 6% reeds in bezit van een tweede woning. Recreatiewoningen, vakantiehuisjes en stacaravans zijn hierin meegeteld. Van deze 6% 50+-respondenten met een tweede woning hebben 12% een eengezinswoning als tweede woning en 14% een appartement. Het zijn voornamelijk de respondenten met een hoger inkomen (meer dan 3000 euro per maand) die in bezit zijn van een permanente tweede woning. Tevens kwam uit het onderzoek naar voren dat het merendeel (58%) in bezit is van een tweede woning in Nederland. Slechts 20% van de respondenten had wel eens nagedacht over de aankoop van een tweede woning. 1% was het ook daadwerkelijk van plan. Ook werd duidelijk dat de belangrijkste reden om te verhuizen uit de huidige woning, de verandering in de gezondheidssituatie is. Deze reden wordt door 75-plussers het meest genoemd. Blijkbaar is er een grote groep 50-plussers die zich nog niet oriënteert op een nieuwe woning. Maar de respondenten hebben wel het idee dat ze binnen nu (2006) en vijf jaar (moeten) verhuizen in verband met hun veranderende gezondheidssituatie.

Onderstaande figuur toont onder andere de ontwikkeling van de Nederlandse bevolking onder personen van 65 jaar en ouder in de periode 2007 en 2029.



Figuur 2.4 Procentuele ontwikkeling aantal bevolkingsgroep naar leeftijdscategorie (bron: CBS)

Hoe zal de toename van het aantal senioren binnen Nederland van invloed zijn op de eerste en tweede woningmarkt? De optredende vergrijzing houdt verschillende overheden, planmakers, ontwikkelaars en bouwers al enige jaren bezig. In maart 2006 presenteerde de projectgroep Seniorenstad, bestaande uit projectontwikkelaars, beleggers en woningcorporaties het boek "Seniorenstad een eigenzinnig dorp". Het boek gaat in op de vraag hoe Seniorenstad in Nederland eruit kan zien en of het concept haalbaar is. De verwachting is dat de vraag naar aangepaste woningbouw voor ouderen een hoge vlucht zal nemen. Dit biedt kansen en mogelijkheden voor onder andere ontwikkelaars en bouwers.

2.2.2 Politiek juridische ontwikkelingen

Hypotheek renteaftrek

Nederlandse huishoudens die een (eerste) woning kopen en deze met een hypotheek financieren, kunnen de rente die zij betalen over het geleende bedrag minderen op hun belastbaar inkomen. Voorheen gold dit voor zowel de eerste als de tweede woning. Maar enkele jaren geleden is de hypotheekrenteaftrek voor de tweede woning afgeschaft. De lening die wordt afgesloten voor de koop van een tweede woning wordt als een consumptieve lening beschouwd (bron: website Hypotheker, 2006) en wordt in BOX III belast, dat betekent dat de rente niet aftrekbaar is. Huuropbrengsten zijn daarentegen niet belast.

Huishoudens met (veel) overwaarde in hun hoofdverblijf kunnen dit geld eventueel gebruiken voor de aanschaf van een tweede woning. Er moet dan wel rekening worden gehouden met de bijleenregeling. Sinds 1 januari 2004 is de bijleenregeling in de Wet Inkomstenbelasting opgenomen. De verkoper van een eigen huis krijgt met deze regeling te maken wanneer de oude woning met winst wordt verkocht (overwaarde) en binnen vijf jaar een nieuwe duurdere woning wordt aanschaf. Volgens de bijleenregeling moet de verkoper de overwaarde van de oude woning investeren in de volgende koopwoning. Wanneer de verkoper dit niet doet en de nieuwe (duurdere) woning toch volledig financiert, dan is de (hypotheek)rente niet aftrekbaar over het deel van de lening ter grootte van de overwaarde. De bijleenregeling beïnvloedt op deze wijze de hypotheekrenteaftrek (bron: website Vereniging Eigenhuis, 2006). De overwaarde kan ook worden aangewend voor de aankoop van een tweede woning maar dan is eveneens de regeling van de hypotheekrente aftrek niet toepasbaar.

In de politiek is de discussie rondom de afschaffing van de hypotheekrente aftrek tijdelijk stilgelegd in verband met de verkiezingen. De kans bestaat dat het nieuwe kabinet zich wederom zal richten op dit onderwerp en dat er ongunstige veranderingen zullen optreden rondom deze (aantrekkelijke) fiscale regeling. De eventuele afschaffing zal mogelijk van invloed kunnen zijn op aankoopplannen van huishoudens van een tweede woning.

Volkshuisvesting Ruimtelijke Ordening en Milieubeleid

In hoeverre houdt het Rijk zich bezig met de ontwikkeling van biresidentiële huishoudens? Is er binnen de ruimtelijke ordening wel plaats voor twee woningen binnen één huishouden? Hoogstwaarschijnlijk ligt de prioriteit van het Rijk bij de eerste woningmarkt gelet op het huidige woningtekort

De Nota Ruimte* bespreekt onder andere het beleid gericht op de ruimtevrage en het ruimtegebruik. In het kader van dit onderzoek naar biresidentiële huishoudens en het gebruik van twee woningen kan er vanuit twee invalshoeken naar het beleid van de overheid worden gekeken. Aan de ene kant de tweede woningen gelegen in de stedelijke omgeving. Huishoudens gebruiken deze woningen in afwisseling met een alternatieve woning gelegen buiten de stad. Dit gaat ten koste van de woningvoorraad in de stad maar dit wordt door de overheid niet veroordeeld. Aan de andere kant kan een tweede woning beslag leggen op het ruimtegebruik buiten de stad, in de landelijke omgeving. Dit gaat eveneens ten koste van de woningvoorraad voor de eerste woningzoekers maar dit wordt evenmin door de overheid negatief beoordeeld.

De Nota Ruimte biedt wat betreft het tweede woninggebruik inzicht in het beleid voor recreatiewoningengebruik. Volgens VROM staan in Nederland ongeveer 225.000 recreatiewoningen. Van deze 225.000 recreatiewoningen voldoen 80.000 woningen aan de criteria van het rijksbeleid dat permanente bewoning van recreatiewoningen probeert te beperken. De gemeenten mogen zelf beslissen in hoeverre zij het bestaande beleid tegen permanente bewoning van recreatiewoningen (zonder woonbestemming) toepassen.

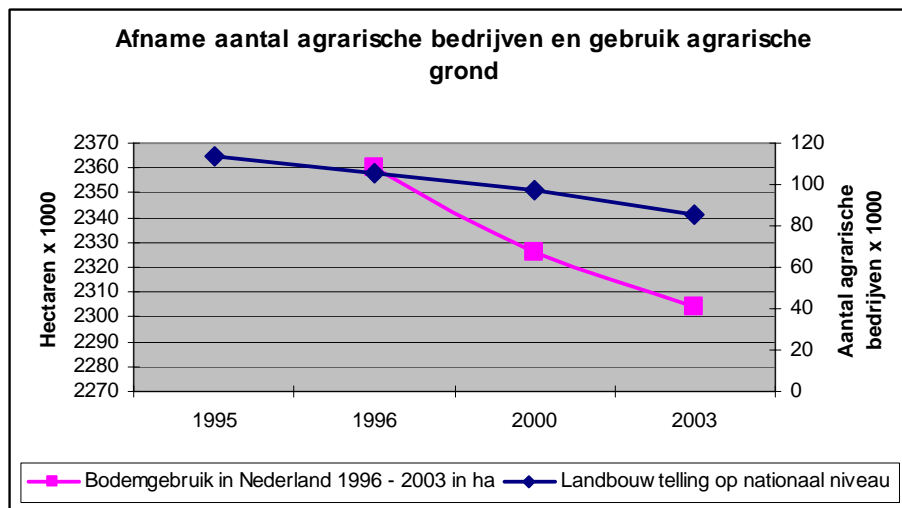
Wat betreft het ruimtegebruik voor woningen in groene natuurrijke gebieden voert Nederland al twintig jaar beleid voor compacte verstedelijking. De Nota Ruimte (VROM, 2006a) schrijft voor dat 80% van de uitbreiding van de woningvoorraad in bundelingsgebieden moet plaatsvinden. Daarnaast streeft de Nota Ruimte naar realisatie van 40% van de ambities binnen bestaand bebouwd gebied. Het zgn. bundelingsbeleid, dat erop gericht is nieuwe woongebieden en bedrijvigheid zoveel mogelijk aan te sluiten op bestaande bebouwing en infrastructuur, houdt primair verband met bescherming van landelijk gebied: ten behoeve van natuur en landschapsbehoud moet dit zoveel mogelijk open blijven (Keers, 2006). De Nota Ruimte suggereert dat het zgn. groene wonen meer ruimte in beslag neemt dan het compact wonen. Villawijken, dorpsuitbreidingen of wonen aan het water zijn voorbeelden van groen wonen met dichtheden van 15 woningen per ha. Dit is lager dan in een VINEX-uitleg met een woningdichtheid van 30 huizen per ha. "In vergelijking met een VINEX-wijk zijn de groene wijken zorgvuldiger ontworpen en kan de ruimte voor 90% bestaan uit groen of water", aldus Keers. Dit zou mogelijkheden moeten bieden voor meer woningbouw in het groen.

Teruglopen van de agrarische sector

Nederland raakt in snel tempo boerenbedrijven kwijt. Op steeds meer boerderijen wonen mensen uit de stad. Inmiddels wonen in het buitengebied meer mensen uit de stad dan boeren. Ongeveer 80% van het Nederlandse landoppervlakte is buitengebied. Er wonen op het platteland ongeveer 925.000 mensen, dit is 6% van de Nederlandse bevolking

* Nota Ruimte: De strategische nota op hoofdlijnen, waarin het nationaal ruimtelijke beleid zoveel mogelijk is ondergebracht. Uitwerkingen van deze Nota zijn onder andere de Nota Mobiliteit, de Agenda Vitaal Platteland, de Nota Pieken in de Delta en het Actieprogramma Cultuur en Ruimte (VROM website 12-9-2006)

(CBS 2000). Slechts 200.000 bewoners in het buitengebied wonen op een 'actief boerenbedrijf'. Dit aantal neemt volgens het CBS ook af. In de onderstaande grafiek is de ontwikkeling te zien van de afname van het aantal boerenbedrijven en het gebruik van de landbouwgrond.



Figuur 2.5 Daling aantal boerenbedrijven en gebruik van landbouwgrond (Bron: CBS)

De vraag naar ruimte in het landelijke gebied neemt toe, en daarmee de prijzen die worden betaald (NVM, 2003). Door een toename van het ruimtebeslag voor woningbouw, bedrijfsterreinen en infrastructuur worden de prijzen van landbouwgronden omhoog geduwd. Het prijsniveau is volgens onderstaande tabel in de periode 1980-2000 bijna verdriedubbeld (Bron: Eurostat in gulden). Meer recente cijfers van de NVM laten zien dat de prijzen sterk variëren (in euro's).

Tabel 2.6 Prijsniveau landbouwgrond (Bron: Eurostat, NVM, eigen bewerking)

Jaartal	1980	1985	1990	1995	1998	2000	2002	2003	2004	2005
Prijs/ha	28.985 gulden	32.651 gulden	37.557 gulden	43.946 Gulden	54.858 gulden	75.000 gulden	33.724 euro	29.169 euro	28.007 euro	28.502 euro

Het teruglopen van het aantal agrarische bedrijven heeft verschillende redenen. Op bedrijfsniveau is ook de opvolgingsproblematiek een bepalende factor (NVM, 2003). Daarnaast zoeken veel boeren hun heil in het buitenland. Jaarlijks emigreert één op de vijfhonderd boeren (CBS, 2003).

Een bedreiging van buiten de agrarische sector is de ontwikkeling van het buitengebied. Het buitengebied is tegenwoordig de speeltuin van de stedeling. Het rapport van de NVM uit 2003 beschrijft dat rijke particulieren in het buitengebied gaan wonen, waardoor er "geestelijke verstedelijking" in het buitengebied optreedt. Dit is bedreigend voor jongeren, zij zien het streekeigene verdwijnen, waardoor de motivatie om het bedrijf over te nemen afneemt. Tevens moeten boeren ruimte maken voor enerzijds de verstedelijking in verband met de groei van de bevolking en anderzijds de aanwas en ontwikkeling van natuurgebieden.

De afname van het aantal boerenbedrijven leidt tot een toename van de aangeboden agrarische grond. Overnames leiden tot boerenbedrijven die almaar groter worden. Daarnaast zullen, zoals blijkt uit bovenstaande, boeren hun grond verkopen aan gemeenten en andere marktpartijen die bouw mogelijkheden zien. Dit biedt eveneens mogelijkheden voor de ontwikkeling van meer woningen in het groen. Zoals Keers (2006) aangeeft zal het landelijke gebied kunnen worden onderhouden door woningen binnen deze gebieden te ontwikkelen. De opbrengsten van de woningen, in kleine bouwvolumes, kunnen worden aangewend voor het tegengaan van verpaupering van het landelijke gebied.

2.2.3 Financieel - economische ontwikkelingen

De economische situatie in Nederland beïnvloedt de consumptieve bestedingen van Nederlandse huishoudens. Ontwikkelingen op de arbeidsmarkt dragen bij aan de draagkrachtontwikkeling van de huishoudens en de relatief lage rentestand maakt een (extra) hypotheek aantrekkelijk. Deze subparagraaf bespreekt kort de economische ontwikkelingen binnen Nederland.

Conjunctuur, arbeidsmarkt en inkomensontwikkeling

De aantrekkende economie wordt voor een belangrijk deel veroorzaakt door de export (Rabobank, 2006a). Daarnaast spelen de bestedingen van consumenten een grote rol. In vergelijking met 2005 is de economische groei bijna verdubbeld (CBS, 2006). De aanhoudende bestedingen van Nederlandse huishoudens wordt gesterkt door het consumentenvertrouwen. Volgens het CBS stijgt het consumentenvertrouwen al een jaar lang onafgebroken. Consumenten zijn steeds positiever gestemd over de economische situatie en de eigen financiële situatie.

Net als de groei van de consumptieve bestedingen door huishoudens is er ook een groei te constateren in de investeringen in vaste activa. Bedrijven investeren meer geld in o.a. machines. Daarnaast nemen de investeringen in woningen ook toe. Wat betreft de toekomstontwikkeling voor de komende decennia (langere termijn) voorspelt het Centraal Planbureau* het volgende: De komende decennia zal de Nederlandse economie blijven groeien. Het groeitempo is echter onzeker; dit zal sterk samenhangen met de internationale - en dan vooral Europese - ontwikkeling.

- Een scenarioanalyse van het CPB laat zien dat de economische groei sterk kan variëren. Zo is het BBP* per hoofd van de bevolking in 2040 tussen 30% en 120% hoger dan het huidige niveau. Hoge groei is echter slechts één kant van de medaille. De scenario's met hogere groei kennen tevens een grotere inkomensongelijkheid en relatief weinig aandacht voor het milieu.
- De verdeling van de werkgelegenheid over bedrijfstakken zal sterk blijven verschuiven, met name van de sectoren landbouw en industrie naar de sectoren diensten en zorg. Deze verschuiving is de voortzetting van een proces dat al decennia aan de gang is. Aantal werkzame personen neemt weer toe sinds de zomer van 2005; doordat de kans op het vinden van een baan is toegenomen bieden steeds meer mensen zich aan op de arbeidsmarkt
- De vergrijzing zal een drukkend effect hebben op de groei van het arbeidsaanbod en de werkgelegenheid en op de verhouding tussen actieven en niet-actieven. Wel kan een stijging van de participatie van met name vrouwen en ouderen tegenwicht bieden. Overheidsbeleid kan deze stijging ondersteunen.
- Het valt te verwachten dat de groei van de Nederlandse economie overeenkomt met die in de EU-15. Zowel werkgelegenheid als arbeidsproductiviteit is in de scenario's voor Nederland ongeveer gelijk aan die voor Europa.

De beschreven ontwikkelingen zullen invloed uitoefenen op de koopkracht van Nederlandse huishoudens. De toename van het aantal biresidentiële huishoudens kan worden versterkt door:

- een toename van het aantal gepensioneerden (met veel vrije tijd)
- een toename van de economische groei
- een toename van het consumentenvertrouwen
- een toename van het aantal vrouwen op de arbeidsmarkt (meer inkomen per huishouden, grotere bestedingsruimte per huishouden)

* www.cpb.nl – Het CPB presenteerde in 2004 de studie "Vier vergezichten op Nederland" met daarin vier scenario's voor de Nederlandse economie tot 2040.

* BPP – Bruto Binnenlands Product de totale (geld)waarde van alle in een land [geproduceerde](#) goederen (en diensten) gedurende een bepaalde periode (meestal een jaar).

De belangrijkste conclusie die het CPB kan trekken uit het rapport Macro Economische Verkenning 2007 is dat Nederland weer werkt en investeert. Er is daarom reden om de toekomst met vertrouwen tegemoet te zien (CPB, 2006).

Financiering en rentestand

Financiële producten voor de tweede woningmarkt worden nog maar weinig aangeboden. De Nederlandse wet- en regelgeving biedt weinig tot geen financiële voordelen voor het kopen van een tweede woning. Zoals eerder besproken is de hypotheek rente niet aftrekbaar voor een tweede woning. Financiers zijn over het algemeen niet snel bereid om een tweede woning volledig te financieren. Het is verstandig om een deel van de koopsom zelf te financieren (www.hypotheker.nl). Inkomsten verworven uit de verhuur van een eigen tweede woning zijn onbelast en kunnen de hypotheeklast, wanneer deze op een woning rust, drukken (www.parcestatefinance.nl).

De renteontwikkeling in Nederland beïnvloedt de koopkracht van bepaalde Nederlandse huishoudens. Het CBS meldt in het conjunctuurbericht van september 2006 dat de langetermijnrente, afgemeten aan het rendement op tienjarige staatsleningen, in juli 2006 gemiddeld 4,0 procent bedroeg. In vergelijking met andere jaren is dat relatief laag. Een lage rentestand maakt het mogelijk om goedkoop geld te lenen. Hierdoor worden huishoudens onder andere extra aangemoedigd een (tweede) hypotheek af te sluiten.

Het eerder besproken consumentenvertrouwen onder Nederlanders wordt voor de woningmarkt gedrukt door de stijging van de rente. Een stijgende rente leidt immers tot "duurder geld" en verhoogt de hypotheeklast (Vereniging Eigen Huis, 2006) Volgens cijfers van DNB bedroeg de gemiddelde hypotheekrente over alle in augustus afgesloten hypotheeken 4,55%. Dat is het hoogste niveau sinds april 2003 en een stijging van 0.8 procent punt ten opzichte van het laagterecord van 3,75% in 2005. De lichte rente stijging komt de betaalbaarheid van woningen niet ten goede (NVM 2006).

2.2.4 Locatiekeuzes en mobiliteitsontwikkelingen

De keuze van de woonlocatie voor huishoudens is afhankelijk van uiteenlopende zaken. Zoals de werkplek of de aanwezigheid van (goed) onderwijs. Wonen nabij het werk of wonen in de buurt van goede scholen. Deze afwegingen moeten eveneens worden gemaakt voor de locatiekeuze van de tweede woning. Bereikbaarheid en mobiliteit zijn eveneens factoren die meewegen in de beslissing van de locatiekeuze.

De woonlocatie

Heeft landelijk wonen de voorkeur? Voor zowel de eerste als tweede woning staat de woonconsument voor de keuze waar hij of zij zou willen wonen. Er spelen uiteenlopende motieven en afwegingen een rol in de beslissing die tot de uiteindelijke locatiekeuze zal leiden. Daarnaast is van invloed of men voor de eerste, tweede of zelfs derde maal een andere woning kiest en of men dus bekend is met de andere en/of nieuwe woonomgeving. In paragraaf 2.3 wordt verder ingegaan op de verhuismotieven.

Uitgaande van de woningbehoefteprognoses, zal de komende twintig jaar de vraag uitgaan naar woningen die voornamelijk een dorps en landelijk karakter hebben (Primos onderzoek van VROM, 2003). Uit het onderzoek komt naar voren dat meer dan de helft van de verwachte groei van de woningvoorraad tot 2020 kan worden toegeschreven aan het 'landelijk' wonen: het wonen in een dorp of landelijk gebied. Wat betreft de ruimtelijke spreiding van recreatiewoningen vindt deze voornamelijk plaats in de omgeving van bosrijke gebieden en in de nabijheid van water en kleine plassen of in het kustgebied (Van der Reijden et al., 2003). Tevens gaat de voorkeur uit naar het pseudo-platteland: stedelijke en suburbane milieus met plattelandskenmerken (Heins et al., 2003). De voornaamste woonmilieukenmerken voor het wonen in een landelijke omgeving of omgeving met plattelandskenmerken zijn sociale veiligheid, rust,

verkeersveiligheid en de aanwezigheid van groen (Van Dam, 2003). Deze combinatie van woonmilieukeurmerken zijn in een stedelijke omgeving minder aanwezig en moeten daar worden gecreëerd. De toenemende vraag naar landelijk wonen wordt mede veroorzaakt door het toenemende autobezit, de verbeterde mobiliteit en de mogelijkheden van telewerken.

Automobiliteit en mobiliteitsdruk

In de laatste tien jaar is het aantal auto's met bijna anderhalf miljoen exemplaren toegenomen (+28%). Inmiddels beschikt driekwart van de huishoudens over een auto. Steeds meer huishoudens bezitten meerdere auto's: een op de vijf huishoudens beschikt over twee of meer auto's en een op de vijftig huishoudens (ruim 150.000 huishoudens) heeft zelfs drie of meer auto's tot de beschikking. Verklaringen voor de groei van het aantal tweede en derde auto's moeten vooral worden gezocht in ontwikkelingen als de welvaartsstijging, de arbeidsparticipatie van de vrouw en de toegenomen scheiding en spreiding van woon-, werk- en voorzieningenlocaties (Harms, 2003).

Tabel 2.7 Autobezit, 1994-2005 – BRON: CBS (StatLine) SCP-bewerking

	1994	2000	2004	2005
Aantal auto's (x1000)	5456	6343	6908	6992
Auto per 1000 inwoners	356	400	425	429
Auto's per 1000 huishoudens	847	933	980	985 ^(a)
(a) Schatting op basis van prognose aantal huishoudens				

De toenemende mobiliteit zal eveneens leiden tot meer congestie op de snelwegen. Aan de andere kant zijn Nederlanders, ook op oudere leeftijd, meer mobiel en zullen zij, in vergelijking met enkele decennia geleden, grotere afstanden afleggen voor onder andere: sociale aangelegenheden, werk, hobby en vakantie.

Woonwerkverkeer

Het aantal mensen dat op een gemiddelde doordeweekse werkdag naar het werk reist, is tussen 1995 en 2003 met 14 procent toegenomen. Het aantal automobilisten nam met ruim 23 procent toe. Ook maakten meer reizigers gebruik van het openbaar vervoer om op het werk te komen. Daarnaast nam het carpoolen af met 29 procent (CBS, 2004).

Wat betreft de reisafstand en reisduur is deze eveneens veranderd ten opzichte van enkele jaren geleden. In 1995 bedroeg de woonwerk afstand gemiddeld 17 kilometer, in 2003 was dit 17,6 kilometer. Automobilisten reden gemiddeld 22 kilometer om op het werk te komen. Treinreizigers hadden met gemiddeld 44 kilometer de grootste woonwerk afstand. De reisduur naar het werk was voor hen eveneens het langste, namelijk gemiddeld iets meer dan een uur.

De toename van het aantal auto's op de weg verhoogt eveneens het aantal files. De toename van het aantal files wordt volgens de Filemonitor (2005) voornamelijk veroorzaakt door de toegenomen wegwerkzaamheden en de slechte weersomstandigheden. Ondanks de toename van het aantal files raken steeds meer mensen gewend aan de lange reisduur die voor een relatief korte afstand moet worden afgelegd. Op deze wijze komen verre plekken vanzelf dichterbij.

Er zijn weinig gegevens bekend over huishoudens die een tweede woning betrekken met als belangrijkste motief het woonwerkverkeer te vermijden. Het zgn. pendelhuwelijk is wel een vorm van een relatie waarin men besluit een tweede woning te bewonen vanwege de lange woon- werkafstand, (Van der Klis, 2006). Voor sommige huishoudens leidt het afstemmingsvraagstuk tussen wonen, werken en gezinleven tot de keuze voor een pendelrelatie. Een pendelrelatie bestaat uit partners die getrouwd zijn of die zichzelf beschouwen als samenwonend. Eén van beiden woont een deel van de tijd in de buurt van zijn of haar werkplek. Het onderscheid tussen zakenreizen, dagelijkse pendel en migratie vervaagt hierdoor.

Snelle en goedkopere wijze van transport

De steeds goedkopere vliegtickets die worden aangeboden maken dat vliegen voor velen mogelijk is geworden. De zgn. prijsvechters vervoeren miljoenen mensen rond de wereld en laten verre bestemmingen dichtbij komen. Deze snelle en zeer goedkope manier van transport beïnvloedt het reisgedrag van Nederlanders. Een korte stedentrip naar Londen of Parijs is in vergelijking met enkele jaren geleden een stuk makkelijker en goedkoper geworden. Dit geldt ook voor verre bestemmingen. Nederlanders met tweede woningen in het zuiden van Europa vliegen met het grootste gemak en voor weinig geld naar het Zuiden. Tweede woningbezit in het buitenland kan verband houden met de vervoerskosten richting de plek van bestemming. Naast het luchtverkeer zijn ook grote steden met de trein beter en goedkoper bereikbaar geworden zoals Berlijn en Parijs.

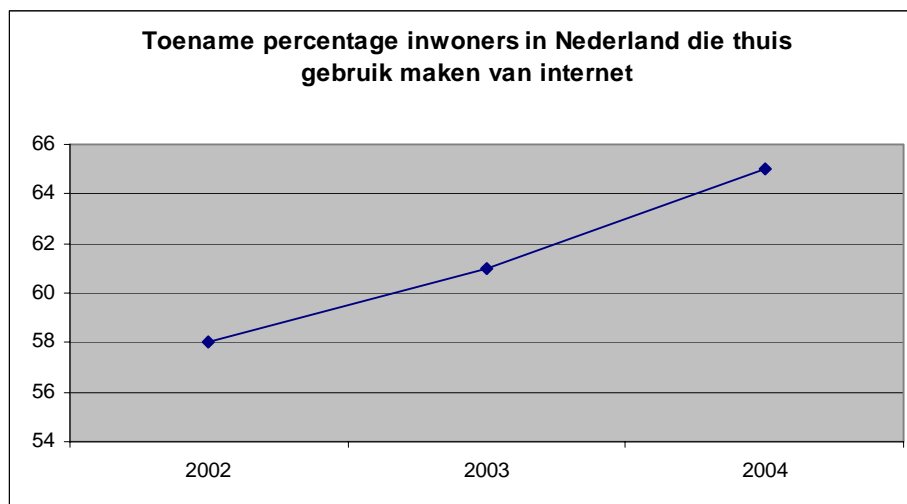
Daarnaast is het zakelijke vliegverkeer ook uitgebreid. Luchtmaatschappijen bieden voor zowel de lange als korte afstanden luxe "business-seats" aan. Werken tijdens het vliegen is mogelijk door ICT ontwikkelingen zoals internetten en telefoneren in de lucht.

Over de prijsontwikkelingen binnen de luchtvaart kunnen geen concrete uitspraken worden gedaan omdat deze sterk afhankelijk zijn van de olieprijs. Dit geldt ook voor de (belasting)toeslagen, die per vliegveld kunnen verschillen.

Alternatieve vormen van personenvervoer die in de afgelopen decennia zijn ontwikkeld zijn de snelle treinverbindingen tussen enkele grote Europese steden. Tevens hebben veel Europese landen geïnvesteerd in de verbetering van de auto(snel)wegen die over het algemeen de rijveiligheid heeft bevorderd (Wegman, 2005). Deze ontwikkelingen stimuleren het reisgedrag en de reislust van zowel jongeren als ouderen.

ICT ontwikkelingen

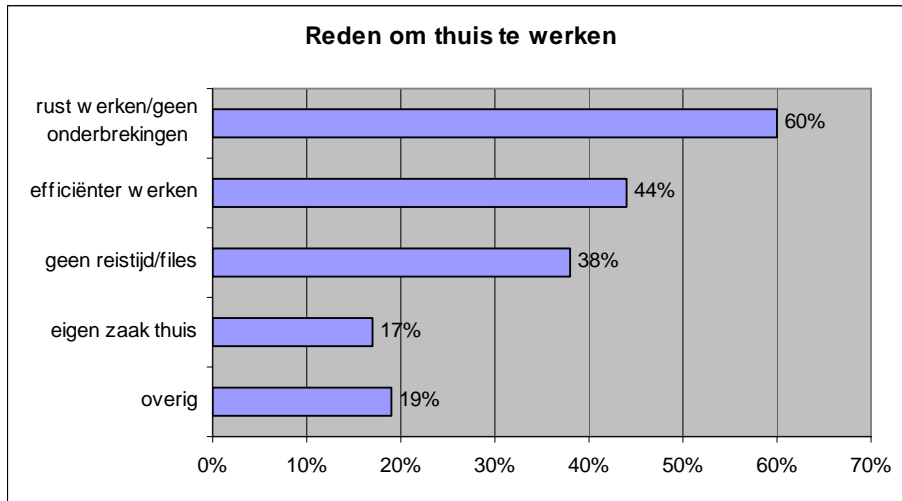
Ontwikkelingen op het gebied van de informatie- en communicatietechnologie (ICT) hebben het Nederlandse huishouden en de wijze van leven beïnvloed. Steeds meer huishoudens hebben toegang tot het internet en raken ervaren met het websurfen. Transparantie op de woningmarkt is mede veroorzaakt door de aanwezigheid van en toegankelijkheid tot het internet. Huishoudens zijn meer op de hoogte van bijvoorbeeld woningprijzen en -ontwikkelingen en kunnen hierdoor beter en kritischer afwegingen en keuzes maken.



Figuur 2.6 Internetgebruik onder Nederlandse huishoudens Bron: CBS

Daarnaast maken de ICT ontwikkelingen het mogelijk dat werknemers hun werk kunnen verrichten buiten het gebouw waar hun arbeidsorganisatie is gevestigd: zij kunnen hun werk ook uitvoeren op andere plekken: thuis, onderweg of op satellietkantoren (Van Dam et al, 2003). Belangrijkste reden om thuis te werken is het rustig kunnen werken zonder

onderbrekingen (Ernst & Young, 2004). Als laatste noemt men het efficiënter kunnen werken en de winst die men boekt door het ontbreken van reistijd al dan niet in combinatie met de problematiek van de Nederlandse files. Uit het onderzoek van E&Y komt naar voren dat men voor de komende jaren verwacht dat er meer thuis wordt gewerkt. Voornamelijk in grote bedrijven (>500werknemers).



Figuur 2.7 Redenen om thuis te werken Bron: Ernst & Young, 2004

Onderzoek van Maurice de Hond bevestigt deze

verwachting. Geconstateerd wordt dat steeds meer Nederlanders thuis gaan werken (bron: Viking Direct). Ruim 42% van de Nederlanders zegt wekelijks thuis te werken. Bijna één op de drie werkt gemiddeld één volle dag of meer per week vanuit huis. De krapte op de arbeidsmarkt leidt ertoe dat bedrijven buiten de 9 tot 5 kaders gaan denken en (nieuwe) werknemers aanbieden, meer vanuit thuis te werken (Sturman, 2006).

2.2.5 Nederlandse woningmarktontwikkelingen

Hoe ontwikkelt de Nederlandse woningmarkt zich, en beïnvloedt dit eigenlijk wel de markt voor tweede woninggebruik? Biresidentiële huishoudens zijn immers ook actief op de reguliere (eerste) woningmarkt.

De Nederlandse woningmarkt

De Nederlandse woningmarkt kan worden opgesplitst in twee deelmarkten. Enerzijds de koopwoningenmarkt en anderzijds de huurmarkt. De dynamiek op de woningmarkt wordt bepaald door de wijze waarop vraag en aanbod op de woningmarkt bij elkaar komen. De (lage) woningproductie van de afgelopen jaren duidt erop dat, in vergelijking met andere landen, het aanbod langzaam reageert op de vraag. Uit het rapport Ruimte geven, bescherming bieden, opgesteld door het Ministerie van VROM (2006b), blijkt dat in Nederland de huur- en koopsector elkaar ongeveer in evenwicht houden. Aan de hand van dit rapport zullen enkele feiten kort worden opgesomd:

- Ruim eenderde van de Nederlandse woningvoorraad bestaat uit eengezinswoningen. Meer dan 70% van de woningen heeft een tuin
- Nederlanders zijn tevreden over hun woning (SCP, 2005) Dit wordt voornamelijk beïnvloed door hoge technische kwaliteit van de Nederlandse woningvoorraad
- Er is in de woningvoorraad sprake van grote regionale verscheidenheid. Dit houdt sterk verband met de mate van verstedelijking en bevolkingsdichtheid
- Ondanks het feit dat veel Nederlanders (90%) tevreden zijn over hun woning is een aanzienlijk deel van hen dat wil verhuizen. De voornaamste reden voor verhuizing

ontstaan door het veranderen van de woonbehoeften van mensen in de loop van hun leven. (woon- en leefcarrière)

- Lang niet iedereen die zou willen verhuizen, doet dat ook. De slaagkans van verhuizen is afhankelijk van de woningmarkt (aanbod)

De woningmarkt wordt zowel bezocht door huishoudens op zoek naar een eerste woning als door huishoudens op zoek naar een tweede woning. Dit betekent dat biresidentiële huishoudens in zekere zin met dezelfde kwesties worden geconfronteerd als huishoudens die opzoek zijn naar een eerste woning. Het lage aanbod van (reguliere) woningen leidt tot stagnaties op de woningmarkt voor zowel de zgn. reguliere huishoudens als biresidentiële huishoudens. In woningaantallen omvatte de Nederlandse woningvoorraad in 2000 6.588.000 woningen (Ekkers, 2002). De woningvoorraad anno 2006 bedroeg ruim 6,9 miljoen woningen (CBS, 1-1-2006). Ondanks de groei van de voorraad blijft het aanbod achter bij de vraag. Dit wordt mede veroorzaakt door ontwikkelingen op de woningbouwmarkt.

Ontwikkelingen op de woningbouwmarkt

Het huidige aanbod op de woningmarkt past zich niet snel genoeg aan, aan de vraag naar nieuwbouw woningen (VROM, 2006b). Het aanbod bestaat onder andere uit een overschot aan appartementen en een tekort aan eengezinswoningen (NVB, 2006). Volgens het NVB zijn de verkopen in de afgelopen periode vanaf begin 2006 goed verlopen. Voor heel 2006 verwacht het NVB een verkoopscade van nieuwbouwwoningen boven de 45.000 woningen. Wel bestaat er een groot verschil tussen de verkoop van appartementen en eengezinswoningen. De eengezinswoningen op de 'goede locaties' verkopen zeer goed terwijl de appartementen slecht verkopen. Op de 'goede locaties' na staan er landelijk veel appartementen te koop. Het aanbod overtreft in deze de vraag. Ongeveer 55% van het nieuwbouwaanbod bestaat uit appartementen. Het NVB verwacht dat dit percentage zal toenemen gelet op de vele binnenstedelijke bouwplannen.

De meeste nieuwbouw vindt plaats in de provincies Zuid-Holland, gevolgd door Noord-Holland en Noord Brabant. Vooral de dominantie van Zuid-Holland springt in het oog. Binnen deze provincie wordt al meer dan ¼ van het totale aantal nieuwbouwtransacties aangeboden. De kleinste provincies in termen van bouwactiviteiten zijn de drie noordelijke provincies en Zeeland (NVB, 2006).

Ontwikkeling huizenprijzen

De ontwikkelingen op de zowel de nieuwbouw- als huidige woningmarkt houden eveneens verband met de prijsontwikkelingen van de huizen. De huizenprijzen in Nederland zijn in de afgelopen jaren in vergelijking met de afgelopen decennia minder hard gestegen. Toch stijgen de huizenprijzen in verband met het achterblijvende aanbod, de lage rente stand en stijgende grondprijzen van gemeenten.

De ramingen van diverse instellingen voor de huizenprijsontwikkelingen in de komende jaren lopen sterk uiteen. De vooruitzichten zijn over het algemeen positief. De economische groei trekt steeds verder aan in Nederland en de vooruitzichten voor zowel 2006 als 2007 zijn gunstig (Rabobank, 2006b). De Nederlandse Bank (DNB) verwacht dat de huizenprijzen zich ruwweg in lijn met het gemiddelde prijspeil zullen ontwikkelen. Al met al zijn de ontwikkelingen van de huizenprijzen moeilijk te voorspellen. De discussie rondom de hypotheekrente aftrek en de plannen van de het nieuwe kabinet zullen eveneens de ontwikkelingen kunnen beïnvloeden.

Zowel de bouwontwikkelingen als de prijsontwikkelingen beïnvloeden biresidentiële huishoudens.

2.3 Woonmotieven biresidentiële huishoudens

De gevonden (externe) factoren beïnvloeden de woonwensen van biresidentiële huishoudens. De aanschaf van een tweede woning wordt op basis van uiteenlopende woonmotieven bepaald. Die redenen zijn grofweg terug te voeren op drie motieven.

- Het eerste motief heeft te maken met woonwensen: wensen ten aanzien van de woning en/of woonomgeving
- Het tweede motief heeft te maken met veranderingen van baan en opleiding
- Het derde motief houdt verband met de levenscyclus van huishoudens, zoals veranderingen in de huishoudenomvang en -samenstelling (RPB, 2002)

Uit gegevens van het Ruimtelijk Planbureau blijkt dat er een relatie bestaat tussen de verhuismotieven en de verhuisafstand. Het woonmotief domineert op de korte afstand. Ook huishoudenveranderingen leiden in de meeste gevallen tot verhuizingen over relatief korte afstanden. Zo komt op de middellange afstand (20-30 en 30-40 kilometer) het motief 'huwelijk of samenwonen' meer voor dan op de langere afstanden. Op lange afstanden overheerst duidelijk het werk- en studiemotief. Scholieren en studenten verhuizen voor hun studie naar een plaats waar een hogeschool of universiteit is gevestigd. Wanneer iemand een baan accepteert op een afstand die te groot is om dagelijks te pendelen, is verhuizing naar een plek dicht bij het nieuwe werk vaak het enige alternatief.

Het verhuizen kan dus als een besluitvormingsproces worden gezien, waarin in ieder geval de huidige woonsituatie, de veranderende woonwensen of de preferenties en de kennis over alternatieve woonruimten een rol spelen (Bouwmeester, 2004).

In de literatuur bestaan diverse indelingen van 'typen' verhuismotieven. Verscheidene onderzoekers hanteren als typering de tweedeling die door Graham (1985 en 1986) wordt voorgesteld. Graham beargumenteert dat een onderscheid dient te worden gemaakt tussen huishoudens waar de verhuizing het gevolg is van de behoefte om de woonsituatie aan te passen (primaire actie) en huishoudens die om andere redenen verhuizen (secundaire actie).

Tabel 2.8 Primaire en secundaire verhuizers

<p>"Primaire actie verhuizers"</p> <ul style="list-style-type: none"> • verhuismotieven in de woonsfeer en een opwaartse beweging in de wooncarrière (Kendig, 1984) • meeste verhuizers zullen pas verhuizen wanneer een betere woonsituatie wordt gevonden (Priemus, 1984) • Verhuiswens is minder urgent → pas verhuizen wanneer de woning en woonomgeving aan de woonpreferenties voldoen
<p>"Secundaire actie verhuizers"</p> <ul style="list-style-type: none"> • huishoudens die wensen te verhuizen als directe gevolgen van veranderingen in de werk- en/of persoonlijk sfeer • urgentie tot verhuizen is groter • wanneer de gevonden woonlocatie niet direct voldoet aan de woonpreferenties dan worden deze (tijdelijk) bijgesteld • een tijdelijke achterwaartse stap in de woninghiërarchie → onverwachte wending in de wooncarrière (Goetgeluk et al., 1992)

De eerder beschreven verhuis-/koopmotieven van een tweede woning uit subparagraaf 2.1.1, kunnen eveneens worden ingedeeld naar primaire – of secundaire actie. De motieven bestonden uit:

- een aankoopmotief ten behoeve van het wonen
- een aankoopmotief ten behoeve van het werk
- een aankoopmotief ten behoeve van een belegging of investering
- een aankoopmotief ten behoeve van recreatie en vrije tijd

In de meeste situaties zullen de motieven om over te gaan tot de koop van een tweede woning minder urgent zijn, de zgn. primaire actie verhuizers. Een recreatiewoning aan het strand of een appartement nabij het theater in een stad is een (extra) woning in

aanvulling op de hoofdwoning. De redenen voor het betrekken van een dergelijke woning vloeien voort uit een (luxe)wens: afwisseling tussen twee woonomgevingen, de drang naar rust, het genieten in de natuur of de beleving van de levendigheid van een stad.

De zgn. secundaire actie verhuizers onder de tweede woningkopers zullen andere, meer uit noodzaak geboren motieven hebben. Veranderingen in de werksfeer, zoals een nieuwe baan op een grote afstand van de hoofdwoning, zullen reden tot aankoop van een tweede woning kunnen zijn. In het volgende overzicht zullen enkele motieven voor de aankoop van een tweede woning worden opgesplitst naar primaire en secundaire actie. Op deze wijze wordt een onderscheid gemaakt tussen motieven van huishoudens om een tweede woning te kopen. Enerzijds bestaan de motieven uit luxe overwegingen om een tweede woning kopen en anderzijds uit noodzaak om een tweede woning kopen.

Tabel 2.9 Koop-/verhuismotief primaire- en secundaire verhuizers

Primaire actie
<ul style="list-style-type: none"> • in verband met pensionering • afwisseling tussen twee woonomgevingen • vakantie/recreatie/hobby • nostalgie, drang naar een woonomgeving zoals vroeger • ontvluchten van de stadsdrukke • verandering in de financiële situatie → belegging
Secundaire actie
<ul style="list-style-type: none"> • verandering in de werksfeer (nieuwe veder gelegen baan) • verandering van de gezondheidssituatie (bijvoorbeeld ivm met schone lucht) • studerende uitwonende kinderen

Biresidentiële huishoudens zullen in een zodanige financiële positie moeten verkeren om een tweede woning aan te kunnen schaffen en te kunnen onderhouden. Het betekent immers ook een verdubbeling van de onderhoud- en gebruikskosten.

In de volgende paragraaf zullen de belangrijkste bevindingen omtrent biresidentiële huishoudens uit Nederland kort worden besproken.

2.4 Slotbeschouwing literatuurverkenning biresidentialiteit

Ter afsluiting van de literatuurverkenning volgt een samenvatting. In dit hoofdstuk zijn de belangrijkste factoren en ontwikkelingen verzameld die het gedrag van huishoudens met twee woningen kunnen beïnvloeden. De motieven die huishoudens hebben om een tweede woning te kopen of te huren zijn eveneens verzameld en houden verband met de verhuismotieven die huishoudens eveneens hebben voor de eerste (hoofd) woning.

Centraal binnen dit onderzoek staan de (toekomstige) huishoudens die gebruik (gaan) maken van twee woningen. In het volgende overzicht zullen de belangrijkste factoren die de (verwachte) toename van het aantal biresidentiële huishoudens beïnvloed worden opgesomd. Aansluitend zullen de kennislacunes die aan de experts kunnen worden voorgelegd, worden verzameld.

Tabel 2.10 Invloedsfactoren van biresidentiële huishoudens in het kort

<p>I Sociaal culturele en maatschappelijke ontwikkelingen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ontstaan van nieuwe huishoudens mede door individualisering en emancipatie, toename van aantal eenpersoonshuishoudens, afname van aantal kinderen per gezin en vergrijzing • Nieuwe huishoudens leiden tot nieuwe woonvormen • Meer kapitaalintensieve beleving van vrije tijd
<p>II Politiek – juridische ontwikkelingen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fiscaal gezien biedt de aanschaf en het bezit van een tweede woning geen voordelen binnen Nederland. Huurinkomsten zijn onbelast • Nederlandse overheid besteedt binnen het ruimtelijke beleid weinig aandacht aan het tweede woninggebruik • Een enkel punt van de overheidsinvloed is de scheiding tussen permanente woningen en recreatiewoningen • Bouwtechnisch bestaat geen verschil meer tussen een eerste en tweede woning • De toekomstontwikkeling van de agrarische sector biedt mogelijkheden • Restrictieve (conservatieve) beleid van de overheid moet worden losgelaten/versoepeld, op deze wijze kan wellicht worden voldaan aan de grote vraag naar landelijk gelegen woningen
<p>III Financieel - economische ontwikkelingen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Welvaartsstijging door opleving van de economie • Consumentenvertrouwen neemt toe → huishoudens geven meer geld uit • De arbeidsmarkt is positief gestemd → aankomende pensioengolf biedt voor jonge starters mogelijkheden • Relatief lage hypotheekrente heeft de koop van woningen gestimuleerd • Hypotheekrente stijgt licht → de betaalbaarheid van woningen verslechtert
<p>IV Locatievoorkeuren en mobiliteitsontwikkelingen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Keuze woonlocatie van een huishouden is mede afhankelijk van de locatie(s) van het werk • Nederlandse huishoudens geven de voorkeur aan (pseudo) landelijke woonlocaties • Een woonlocatie in zowel een stedelijke als landelijke omgeving heeft voor- en nadelen. • De toenemende automobieliteit en drukte op de snelwegen beïnvloedt gedeeltelijk locatiekeuze • Goedkope vormen van personenvervoer versterkt mobiliteit → mensen bezoeken verre locaties voor weinig geld → tweede woningen in het buitenland zijn eveneens beter en goedkoper bereikbaar geworden • ICT ontwikkelingen dragen bij aan mogelijkheden om thuis te werken, het zgn. flexwerken
<p>V Nederlandse woningmarktontwikkelingen</p> <ul style="list-style-type: none"> • Groei woningvoorraad blijft (nog steeds) achter bij de vraag • Houdt mede verband met stagnerende doorstroming → oorzaak o.a. gescheiden markten van huren en kopen. • Tevens zorgen lange bouwprocedures voor vertraging en stagnatie • Momenteel bestaat een appartementenoverschot en een drastisch tekort aan grondgebonden woningen • Lage aanbod stuwt de prijzen van woningen op • De uiteenlopende verwachtingen van de prijsontwikkeling zijn positief • De discussie over de hypotheekrente aftrek en de beslissingen omtrent deze regeling kunnen de huizenprijzen beïnvloeden.

Tabel 2.11 Primaire – en secundaire actieverhuizers

Primaire en secundaire actie verhuizers

Huishoudens die (willen) verhuizen of een tweede woning aankopen kunnen worden opgedeeld in:

- Primaire actie verhuizers hebben behoefte hun woningsituatie aan te passen, deze actie is minder/niet urgent → het is meer een luxe wens/ een (luxe) aanvulling binnen hun wooncarrière
- Secundaire actie verhuizers verhuizen om urgente redenen, bijvoorbeeld in verband met een nieuwe baan of opleiding

- Beide typen verhuizers kunnen voor komen onder (toekomstige) biresidentiële huishoudens
- Het gewicht van beide typen verhuismotieven verschilt. De noodzaak of urgentie bepaalt de mate van belang om te verhuizen. Het motief van primaire actie verhuizers zou op basis van de "mindere" noodzaak of urgentie om te verhuizen minder zwaar wegen dan het motief van secundaire actie verhuizers

In het volgende overzicht zijn enkele vragen opgesteld die aan de experts zullen worden voorgelegd. De antwoorden dienen als aanvulling op de (reeds) gevonden gegevens. Tevens kunnen de experts nieuwe en/of andere inzichten bieden met betrekking tot het onderwerp.

Tabel 2.12 Vragen voor experts

Link met expertinterviews – vragen n.a.v. de deskresearch en de kennislacunes in de literatuur

- Hoe kijken de verschillende experts vanuit hun vak- en onderzoeksgebied tegen het fenomeen biresidentialiteit aan?
- In de literatuur is een verdeling gevonden van typen huishoudens die gebruik maken van twee woningen, (Bodaar, 1999), hoe zien de experts dit. Is er op de woningmarkt voor biresidentiële woonvormen een dergelijk onderscheid te maken?
- Wat zijn volgens de experts de kenmerken van deze huishoudens, leeftijd, inkomen e.a. en welke motieven hebben deze huishoudens om een tweede woning te gebruiken
- Hoe worden de diverse ontwikkelingen zoals die in paragraaf 2.2 zijn uiteengezet door de experts verwacht? - Hoe zien zij de volgende specifieke onderwerpen zich ontwikkelen? Vrije tijd en toerisme; Ruimtelijke Ordening en Locatie en Mobiliteit.
- Hoe beïnvloeden de vergrijzing en de vermogensgroei als gevolg van vererving de ontwikkeling van biresidentiële huishoudens?
- Hoe typeren de experts een tweede woning? Wordt er een duidelijk onderscheid gemaakt tussen een eerste en tweede woning?
- Wat zijn in de ogen van de experts de kenmerken van een pied-à-terre?
- Wat zijn uiteindelijke mogelijke kansen en bedreigingen voor de (toekomstige) markt van biresidentiële huishoudens?

In het volgende hoofdstuk wordt verslag gedaan van een zestal expertinterviews. Met hun ervaringen en kennis vanuit de markt wordt geprobeerd antwoord te vinden op bovengenoemde vragen. Daarnaast dienen de gesprekken als verdiepingsslag van het onderwerp. De verwachte trend is interessant om met de experts te bespreken. Hun visie op het onderwerp levert wellicht nieuwe en interessante informatie op die gebruikt kan worden voor het survey-onderzoek.

Hoofdstuk 3 – Experts aan het woord

In aansluiting op de gevonden literatuur is ter verdieping van het onderwerp met verschillende experts uit de praktijk gesproken. Dit is gedaan in de vorm van expertinterviews. In de eerste paragraaf wordt de aanpak besproken. Aansluitend volgt in het kort de uitwerkingen van de zes interviews. De veelal uitgebreide informatie wordt beknopt weergegeven. De relevante zaken zullen worden meegenomen in het survey-onderzoek. In bijlage 3.2 is het uitgebreide verslag te lezen. In de laatste paragraaf zijn naar aanleiding van het vooronderzoek hypothesen opgesteld.

3.1 Het doel en de aanpak expertinterviews

Onderdeel van het onderzoek in de beginfase is het afnemen van diverse interviews met experts uit het werkveld. De volgende personen zijn benaderd en geïnterviewd:

Tabel 3.1 Namen experts en interview datum

Naam	Functie	Datum
Dhr. Geurt Keers	Partner bij Rigo Research en Advies, Amsterdam	3 oktober
Dhr. Xander van Rijswijk	Partner bij MNR Property BV – projectontwikkeling, Haarlem	10 oktober
Dhr. Hugo van der Poel	Opleidingsdirecteur Vrijetijdswetenschappen, Universiteit van Tilburg	11 oktober
Dhr. Romain Moormann	Register makelaar en taxateur bij Estata Makelaars o.g., Den Haag	12 oktober
Dhr. Oscar Meeuwssen	Vennoot bij Broersma Makelaardij v.o.f., Amsterdam	12 oktober
Dhr. Han Verheyden	Partner/directeur ZKA Consultants, Breda	16 oktober

Doel van de expertinterviews is het verkrijgen van diepgang in het onderwerp en antwoord te vinden op verschillende vragen naar aanleiding van het literatuuronderzoek. Door het onderwerp vanuit verschillende invalshoeken te bespreken is het mogelijk een beeld te scheppen van de verschillende meningen, ideeën en visies van de deelnemende experts over het onderwerp biresidentialiteit. Daarnaast kan de verkregen informatie worden gebruikt voor het survey-onderzoek.

Met behulp van de verzamelde literatuur zijn enkele experts gevonden uit het werkveld. Publicaties van Geurt Keers, Han Verheyden en Hugo van der Poel leidden tot afspraken met deze experts. Ook is in de eigen omgeving van de auteur gezocht naar interessante partijen die medewerking konden verlenen aan de interviews.

In de begeleidende brief met daarin het interviewschema (bijlage 3.1), zijn de verschillende topics opgesomd die met de experts zijn besproken. Dit zijn:

- meervoudig woninggebruik
- pieds-à-terre
- vrije tijd en toerisme
- ruimtelijke ordening
- locatie en mobiliteit
- maatschappelijke ontwikkelingen

De topics dienden als leidraad voor het interview en gaven het gesprek structuur. Niet alle topics zijn met alle experts besproken aangezien enkele topics weinig te maken hebben met het vakgebied van de betreffende expert.

De gespreksverslagen zijn voornamelijk schematisch uitgewerkt. Per onderwerp zullen de verschillende meningen, ideeën en gedachten worden weergegeven. Op deze manier wordt een totaal beeld van de experts geschetst over het onderwerp. Details worden alleen verwerkt wanneer deze relevant zijn voor het onderzoek. De laatste paragraaf bestaat uit een conclusie waarin de kansen en bedreigingen voor (toekomstige) biresidentiële huishoudens zijn weergegeven. Relevante informatie is gebruikt voor het opstellen van de enquêtevragen voor het survey-onderzoek. (Uitgebreidere samenvatting van de interviews zijn in bijlage 3.2 terug te vinden)

3.2 Interviewresultaten

Achtereenvolgend zullen de thema's meervoudig woninggebruik, pieds-à-terre, vrije tijd en toerisme, ruimtelijke ordening, locatie en mobiliteit en maatschappelijke ontwikkelingen de revue passeren.

3.2.1 Meervoudig woninggebruik

Ter introductie van het onderwerp is in eerste instantie alle experts gevraagd naar hun eerste gedachte bij de term "meervoudig woninggebruik". Op deze manier kon er worden bekeken of de term meervoudig woninggebruik een goed synoniem is voor biresidentialiteit.

De meningen en ideeën van de experts liepen uiteen wat betreft de interpretatie van de term meervoudig woninggebruik. Enkele hadden eerder het idee dat de term betekende dat één woning wordt gebruikt door twee huishoudens. Of dat meerdere gezinnen in de vorm van een commune van één woning gebruik maken.

In eerder gepubliceerde artikelen van enkele experts werd gesproken over de term 'meervoudig wonen' en de term 'twee woningen'. Bij de laatste term wordt geen hiërarchisch onderscheid gemaakt tussen de twee woningen.

Eén van de experts had het idee dat meervoudig woninggebruik plaats vond in één hoofdwooning en daarnaast nog een kleinere woning voor recreatief gebruik. Tegenwoordig zijn op de genoemde variant tal van andere woonvormen te onderscheiden waarbij er gebruik wordt gemaakt van meer dan één woning. De locaties van de tweede woningen zijn zowel in als buiten de stad op het platteland of aan de kust in Nederland of daarbuiten.

De uiteenlopende interpretaties heeft de auteur doen besluiten de term meervoudig woninggebruik niet verder toe te passen binnen het onderzoek. Deze keuze is gemaakt omdat de term voor meerdere interpretaties vatbaar is en tot verwarring kan leiden.

3.2.2 Eigenschappen biresidentiële huishoudens

De verzamelde eigenschappen die volgens de experts van toepassing zijn op biresidentiële huishoudens worden in onderstaande tabel kort weergegeven. Aansluitend wordt een onderverdeling gemaakt naar leeftijdscategorie.

Tabel 3.2 Kenmerken biresidentiële huishoudens in Nederland

Kenmerken biresidentiële huishoudens in Nederland

- Vermogende gezinnen/stellen
- Hoog opgeleid, hoge functie en/of eigen zaak
- Jong vermogend door snelle carrière, eigen zaak of vererving
- Oud vermogend door carrière of eigen zaak, goed pensioen, waardestijging onroerend goed, beurshandel en vererving
- Internationale carrières
- Cultuur enthousiasten (zowel theater als stadsbeleving)
- Gezinnen met kinderen zoeken de rust en het groen op (ivm opvoeding in veilige omgeving)
- Oudere echt)paren/stellen zoeken het groen en de rust op voor onder andere hobby's (water/duinen/bos)
- In of buiten Nederland een tweede woning (= afhankelijk van o.a. werksituatie, aanwezigheid van (klein)kinderen, verblijfsduur en bezoekfrequentie)
- Traditionele familiesamenstellingen zijn aan het eroderen oorzaken → meer kinderloosheid en late leeftijd waarop keuze voor kinderen wordt gemaakt, gemiddeld 29jaar
- Mensen hebben meer reiservaring en zijn meer reislustig en meer mobiel (ook op oude leeftijd)

Bodaar (1999) typeerde de stadsmens met een tweede woning in vier verschillende categorieën (paragraaf 2.1.1, tabel 2.4). De experts onderkennen ook verschillende typen, maar zij maken een onderscheid naar drie leeftijdsgroepen die gebruik maken van twee woningen en die tevens één of enkele kenmerken uit het bovenstaande schema hebben. In onderstaand overzicht worden drie leeftijdsgroepen beschreven. Dit zijn respectievelijk de jonge groep de middelbare groep en de oudere groep. Een strikte

scheiding tussen de drie groepen is niet te maken. Het is duidelijk dat er veel overlap bestaat en dat er tal van andere varianten op biresidentialiteit mogelijk zijn.

Tabel 3.3 Biresidentieële huishoudens ingedeeld naar drie groepen

GROEP I – de jonge groep – begin 30 tot ± 45 jaar

- Jonge gezinnen, (begin) dertigers in de start- en begin fase van hun werk- en wooncarrière
- Enerzijds gezin met jonge kinderen (nog niet schoolgaand)
- Anderzijds jonge stellen zonder kinderen die hard werken, lange werkweken maken en weinig tijd hebben om geld uit te geven
- Veelal hoogopgeleid en goed betaalde functies
- Beide gezinsvormen zijn vermogend, → door vererving en/of door de goedbetaalde functies
- Woonlocaties van de tweede woning kunnen zowel in- als buiten de stad zijn.
- Belangrijke motieven om een tweede woning aan te houden zijn de afwisseling tussen het stadsleven en het buitenleven en de drang naar rust naast het drukbezette werkzame leven
- Jonge gezinnen mét kinderen zullen een tweede woning veelal binnen Nederland hebben ivm schoolgaande kinderen en grootouders (kunnen als oppas optreden)
- Jonge stellen zonder kinderen zijn juist meer mobiel en zullen eerder een tweede woning in het buitenland aanhouden. Toch zal de carrière (in NL) voorrang hebben en is een tweede woning buiten Nederland minder aantrekkelijk/aannemelijk
- Onderhoud van de tweede woning kan tot last zijn. Uitbesteden van dit soort werkzaamheden is aantrekkelijk.

GROEP II – de midden groep – vanaf ± 45 jaar tot ± 55 jaar

- (Eind) veertigers en begin vijftigers
- Gezin met of zonder (jong volwassen) kinderen
- Wanneer wel kinderen dan bevinden zij zich veelal in de eindfase van de middelbare school of studeren en wonen al dan niet thuis.
- De groep heeft meer bewegingsvrijheid, mede door de oudere kinderen
- Grootste deel van de groep maakt (nog) deel uit van de beroepsbevolking
- Groep huishoudens is al gevorderd in zowel de werk- als wooncarrière
- De tweede woning kan in zowel Nederland als daarbuiten liggen
- De tweede woning kan worden gekocht voor studerende/uitwonende kinderen
- Voornaamste reden om binnen Nederland een woning aan te houden is het werk (locatiegebonden)

GROEP III – de oudere groep – vanaf ± 55 jaar

- (Pas) gepensioneerde (oudere) echtparen. De baby-boomers of de zgn "empty-nesters" (gezin waarbij de kinderen zijn "uitgevlogen")
- Ver gevorderd en geslaagd in zowel de werk- als wooncarrière. Goed pensioen en goed geld verdiend door de waardeverhoging van de woning
- Groot gedeelte van deze oudere groep zit volgens de experts op een "hoop" geld → kinderen uit huis/zelfstandig, woning afbetaald, bedrijf verkocht en/of erfenis ontvangen
- De tweede woning kan zowel in Nederland als daarbuiten liggen
- Het gunstige/aantrekkelijke klimaat buiten Nederland versterkt de trek naar het buitenland
- Anderzijds zorgt de aanwezigheid van kleinkinderen dat deze groep in Nederland wil blijven
- Wellicht een (tweede/extra) woning in Nederland aanhouden voor de bezoeken aan Nederland
- Tweedeling in de locatiekeuze v/d tweede woning. Enerzijds een groene rustige omgeving met bijv. wandel- en fietsmogelijkheden; anderzijds een stedelijke omgeving met hoogwaardige (culturele) voorzieningen
- Deze groep heeft meer tijd en kan daardoor onderhoudswerkzaamheden zelf uitvoeren. Het kost immers tijd (en geld) om twee huishoudens/woningen te onderhouden

3.2.3 Pieds-à-terre

In het volgende overzicht zijn de belangrijkste kenmerken en eigenschappen van een pied-à-terre weergegeven, genoemd in de expertinterviews

Tabel 3.4 Kenmerken pied-à-terre

Kenmerken van een pied-à-terre

- Een pied-à-terre is een typische stadswoning en kan zowel als werkwoning of als vrijetijdswoning worden gebruikt en is tevens een goed alternatief voor een hotel
- In het makelaarsvak wordt een pied-à-terre ook wel een pied genoemd
- Een pied ligt veelal in een stedelijke omgeving is wordt vaak gekenmerkt door het kleine woonoppervlak
- Mede door de internationalisering neemt het aantal internationale carrières toe en is de vraag naar (tijdelijke) huisvesting van buitenlandse huishoudens gestegen, ook in de stad
- Dit geldt ook andersom, Nederlandse huishoudens die in het buitenland werken en wonen houden een woning in Nederland aan
- Stadswoningen zijn in de afgelopen jaren meer populair geworden ondanks de verkeersdruk en de parkeerproblematiek
- (Uitgebreide) hoogwaardige voorzieningen in een stad werken als aantrekkingsfactoren
- De huidige dure huursector doen tegenwoordig veel ouders besluiten een woning te kopen voor studerende en/of uitwonende kinderen → een slimme investering/belegging die op termijn wellicht als pied kan worden aangewend
- Voorkomende voorbeelden van huishoudens die gebruik maken van een pied zijn Kamerleden, zij zijn woonachtig in bijvoorbeeld Groningen en hebben een pied voor doordeweeks in Den Haag
- De afwerking en/of het opleveringsniveau is belangrijk; potentiële (tweede) woningeigenaren zijn zeer kritisch. De meeste wensen veelal een zgn. turn-keywoning waarbij de woning compleet (exclusief stoffering en meubels) wordt opgeleverd. De enige actie die men wil ondernemen is verhuizen
- Vraag naar pieds neemt volgens experts niet toe. Woningmarkt in de stad staat wel onder druk en de vraag naar kwalitatief goede woningen met zgn. "buitens" (balkon, dakterras of tuin) houdt de huizenprijs hoog
- Zowel jonge als oudere gezinnen zijn bereid veel geld te betalen voor goede woningen
- De typische stadswoningen zijn intrek bij een zeer heterogene groep vnl gedomineerd door de oudere (welgestelde) groep huishoudens. Culturele voorzieningen trekt hen onder andere naar de stad
- De woninglocatie is belangrijker dan de woninggrootte; een van de experts geeft aan dat mensen liever kleiner in een goede buurt wonen dan groter in een slechte buurt

3.2.4 Vrije tijd en toerisme

Belangrijk thema dat van invloed is op de biresidentiële woningmarkt is het thema vrije tijd en toerisme. Onderstaand schema somt de belangrijkste bevindingen op:

Tabel 3.5 Vrijetijdontwikkelingen

De ontwikkeling van de vrijetijds- en toeristische sector volgens de experts

- Vrije tijd kan worden onderverdeeld in bruto- en netto vrije tijd.
- Het traditionele patroon is bij 90% van de mensen opgedeeld in werk (overdag) en bijvoorbeeld televisie kijken in de avond. In het weekend of met vakanties heeft men meer vrije tijd.
- Noodzakelijke zaken zoals boodschappen is bruto vrije tijd. De netto vrije tijd is vervolgens de tijd die een individu volstrekt vrijwillig invult.
- Een normale leef- en werksituatie bestaat uit de werktijd, de bruto- en netto vrije tijd én de biologische tijd (eten, drinken en slapen)
- Bij de groep mensen die gebruik maken van twee woningen lopen deze verschillende tijden door elkaar heen. Vrije tijd en werk worden niet gescheiden, er wordt overal geleefd en overal gewerkt.
- Het betreft onder andere mensen met de zogenaamde "footloose" beroepen die niet gebonden zijn aan één bepaalde werklocatie.
- De hoeveelheid vrije tijd per persoon in Nederland neemt af maar de bestedingsruimte neemt juist toe → mensen gaan goedkopere vormen vervangen voor duurere vormen van vrijetijdsbesteding
- Dit betekent dat mensen in een kortere tijd meer geld kunnen besteden in hun vrije tijd. De vrije tijd wordt kapitaal intensiever → aanschaf van een extra of tweede woning
- Belangrijkste doel van de aanschaf van een tweede woning is vrijetijdsbesteding, de waardeontwikkeling is voor deze groep een welkome bijzaak
- Activiteitenpatroon neemt per persoon toe. Voorbeeld: treinreis= krantje+kop koffie+muziekje+bellen/sms-en tegelijk → dit geldt ook voor sociale contacten, die worden meer gecombineerd bijvoorbeeld een bezoek aan oma bestaat uit bezoek museum, autoritje, bezoek restaurant
- Goedkope vliegtickets maken het mogelijk dat verre bestemming fysiek en financieel dichterbij komen → steden worden voornamelijk voor korte bezoeken bezocht door de zgn. de cultuursnuivers; lange vakanties worden gehouden naar verre bestemmingen
- Buiten huiselijke (sport)activiteiten zijn populair voornamelijk golf
- De tweede woning is belangrijker voor de buiten huiselijke activiteiten. Activiteiten binnenshuis zoals internetten en tv-kijken kunnen overal worden gedaan → de zgn. wellness activiteiten (sauna's en zwembaden) worden wél bij de tweede woning gezocht (binnen huiselijk)

3.2.5 Ruimtelijke Ordening

De experts is gevraagd of het tweede woninggebruik de woningvoorraad (negatief) aantast. Onderstaand schema gaat in op het RO beleid.

Tabel 3.7 Het ruimtelijke beleid

Het ruimtelijke beleid besproken en bekritiseerd

- Het Rijk houdt te veel vast aan de strakke scheiding tussen stad en platteland
- Grote groen- en natuurgebieden zijn aan het verpauperen / raken achtergesteld
- Het Groene Hart zal met het huidige beleid, mede door een migratiesaldo-nul*, onaantastbaar blijven
- Door de onaantastbaarheid zal wonen hier nooit mogelijk worden maar is de kans op verpaupering groter
- Door bebouwing toe te staan, zullen deze groen- en natuurgebieden kunnen worden onderhouden → verpaupering zal kunnen worden tegengegaan → op deze wijze worden er twee vliegen in één klap geslagen; (toename) aanbod van landelijk gelegen woningen; tegengaan van verpaupering v/h landelijk gebied
- Er wordt een groot beslag gelegd op collectieve gelden door onaantastbaarheid van deze zgn. groengebieden
- Belastingbetaler betaalt voor een groot (GROEN) gebied dat ze zelf nooit zullen/mogen bezoeken
- Dit geldt eveneens voor de agrarische gronden waar (op aandringen van Brussel) veel geld in wordt gepompt en waar belastingbetalers nooit mee te maken krijgen
- Het Ruimtelijk Beleid is bestuurlijk gezien verkaveld, LNV zorgt voor de landbouw en VROM voor de woningbouw
- Het zal veel tijd kosten voordat er enige veranderingen in het Ruimtelijke beleid komen
- Meer marktwerking en inspraak bij planontwikkeling is noodzakelijk
- Er moet worden gestreefd naar een open communicatie; de projectontwikkelaar met een zak poen en een grote mond werkt averechts
- Onderhandelingen met gemeenten is "peoples business", het gaat immers om de belangen van huidige bewoners en nieuwe bewoners
- Marktpartijen hebben vaak beter zicht op de commerciële kant van het geheel en de overheidspartijen kunnen de touwtjes in deze samenwerking in handen houden → PPS-constructies

3.2.6 Locatie en mobiliteit

Hoe denken de experts over de locatiekeuzen van de biresidentiële huishoudens? Hoe ontwikkelen de mobiliteitsvraagstukken zich?

Tabel 3.8 Locatie- en mobiliteitsontwikkelingen

Locatie en mobiliteit besproken en bekritiseerd

- Volgens de experts bestaat er geen verband tussen het file leed op de snelwegen en de stijging van het aantal biresidentiële huishoudens
- Mensen kiezen bewust voor een woonlocatie, de reistijd wordt ingecalculeerd
- Wellicht zal de drukte op de weg kunnen afnemen naarmate meer huishoudens nabij de woning gaan werken
- Een tweede woning wordt volgens een van de experts pas interessant wanneer daar ook daadwerkelijk gebruik van kan worden gemaakt. Een echtpaar zal minder snel voor een tweede woning kiezen wanneer de woning niet gezamenlijk kan worden geconsumeerd (bijv. maar 2 dagen per week) → arbeidstijdverkortings en de hoeveelheid vrije tijd zijn bepalende factoren die de keuze voor een tweede woning beïnvloeden net als de aanwezigheid van kinderen en de reisafstand tussen de eerste en tweede woning
- Flexibel werk en arbeidstijdverkortings zijn twee zaken die van invloed kunnen zijn op het tweede woninggebruik
- Over het algemeen zijn twee typen locaties interessant voor biresidentiële huishoudens
- (1) De stedelijke woning → vnl. werkende mensen, wellicht flexwerkers die het werk ook vanuit een andere locatie kunnen verrichten of door arbeidstijdverkortings meer kunnen wisselen tussen twee werk- en woonlocaties. (2) Een landelijke woning is interessant voor mensen die de stadsdrukke beu zijn; aanbod grondgebonden woningen is in het landelijke gebied groter dan in de stad
- Wat betreft de locatiekeuze zullen voornamelijk de mensen uit de Randstad voor een rustige (groene) woonomgeving kiezen → ontvluchten van de hectiek en stress van de stadsdrukke
- Volgens de experts zal op termijn het aantal stadswoningen voor het werk toenemen. Men zal daarnaast buiten de stad een landelijke woning in het groen bewonen/bezitten
- Teruglopende activiteiten van de agrarische bedrijven biedt perspectief; Boerenbedrijven en campingeigenaren zullen hun gronden verkopen. Op termijn zullen, met toestemming van het Rijk, deze gronden voor recreatie- en/of woningbouw worden bestemd

* migratiesaldo nul: allen bij bevolkingsgroei door natuurlijke aanwas mag er beroep worden gedaan op de ruimte voor woningbouw

3.2.7 Maatschappelijke ontwikkelingen

Enkele subthema's die besproken zijn onder het thema maatschappelijke ontwikkelingen zijn vergrijzing en ontgroening, economische ontwikkeling, ontwikkelingen op de arbeidsmarkt en cultuurveranderingen. In de voorgaand besproken (sub) thema's zijn deze onderwerpen ook al besproken. Enkele belangrijke zaken zullen nog even kort worden aangestipt in onderstaand schema.

Tabel 3.9 Maatschappelijke ontwikkelingen

Maatschappelijke ontwikkelingen
<ul style="list-style-type: none"> • Vergrijzing: groeiende groep (vermogende) senioren met veel vrij tijd → deze groep is vermogend en zal veel geld uit gaan geven aan vrijetijdsproducten. De aanschaf van een tweede woning past binnen het vrijetijdsbudget • Groot aandeel van de senioren groep zal naar het buitenland trekken voor een tweede woning ivm gunstige klimaat en de lagere grond- en woningprijzen (goedkope levensonderhoud is eveneens aantrekkelijk) • Aanwezigheid van kleinkinderen zorgt dat de senioren wellicht dichtbij huis blijven (binnen NL) • Tegelijkertijd neemt het aantal kinderen per huishouden af → aantal kleinkinderen neemt af • Tezamen met het feit dat de huidige senioren meer reiservaring hebben zullen zij eerder het buitenland opzoeken • Contact met familie, het thuisfront kan met behulp van het internet beter in stand worden gehouden • Traditionele vormen van huishoudens veranderen → meer eenpersoonshuishoudens (individualisering) en meer huishoudens met twee verdieners (mede door emancipatie) → ontstaan van nieuwe en andere leefstijlen • Aantal (jonge) rijke huishoudens neemt toe, dit is/wordt mede veroorzaakt door de vererving maar ook door de gunstige beursontwikkelingen (van afgelopen jaren) • Aandelen, opties en obligaties zijn niet tastbaar, een tweede woning wel en kan ook een goede belegging zijn • Arbeidstijdverkorting en flexwerken maken het mogelijk dat op uiteenlopende locaties gewerkt zal worden • Beschreven verwachte veranderingen dragen bij aan de veranderende vraagontwikkelingen op de woningmarkt • Internationalisering beïnvloedt eveneens de woningmarkt → internationale carrières • Discussie rondom de hypotheekrente aftrek is volgens de experts geen zorgelijke ontwikkeling → bepaalde huishoudens zullen negatief benadeeld worden

3.3 Concept: twee woningen in één klap

De experts is gevraagd hun reactie te geven op een (nog) niet bestaand product dat eventueel in de toekomst zou kunnen worden aangeboden aan de woonconsument. Het betreft een woonproduct waarbij de koper de keuze krijgt uit twee woningen op twee verschillende locaties in Nederland. Er zou bijvoorbeeld kunnen worden gedacht aan een woning in de stad (hotelalternatief) en een woning in een landelijke (groene) omgeving.

Tabel 3.11 Reacties

Reacties van de experts
<ul style="list-style-type: none"> • onmogelijk • woonconsument wil zelf bepalen waar beide woningen liggen • de kans om twee vooraf vastgestelde locaties te verkopen is klein • voordelen van twee (nieuwe) woningen moeten opwegen tegen de huidige woning en leefomgeving • als huizenkoper moet je wel zelf de vrijheid hebben om zelf te mogen kiezen waar je wilt wonen • oplossing: verschillende woonlocaties aanbieden en de woonconsument de vrijheid geven een eigen locatiecombinatie te kiezen

In het survey-onderzoek zal de respondent ook worden gevraagd naar het concept van twee woningen. Op deze manier kan er worden achterhaald waar men woning 1 en woning 2 wenst. Tevens zal er worden gevraagd naar de maatvoering van beide woningen, de ligging, het type woning, de budgetverdeling en het hoofddoel van de beide woningen.

3.4 Conclusie expertinterviews

Ter afsluiting volgt een conclusie van de expertinterviews. De conclusie wordt beschreven in termen van kansen en bedreigingen van de toekomstige Nederlandse markt voor biresidentiële huishoudens. Het betreft een samenvatting van de verwachtingen van de experts.

Tabel 3.12 Kansen en bedreigingen

Kansen en bedreigingen op de toekomstige Nederlandse markt voor biresidentiële huishoudens

KANSEN

- Aantal jonge rijken neemt toe
- Dit wordt veroorzaakt door o.a.: vererving, emancipatie
- Aantal rijke gepensioneerden en oudere mensen neemt toe (vergrijzing)
- Dit wordt veroorzaakt door o.a.: vererving, goede loopbanen, verkoop van eigen zaak, gunstige beurshandel, waarde stijging onroerend goed

- Traditionele huishoudsamenstellingen veranderen/eroderen
- Dit wordt veroorzaakt door o.a.: meer kinderloosheid en late leeftijd waarop keuze voor kinderen wordt gemaakt, carrière kansen worden door beide partners benut (emancipatie)

- Internationalisatie biedt kansen, Nederlandse huishoudens houden een woning in NL aan, buitenlandse huishoudens zoeken woningen in stedelijke gebieden

- Drukke van de Randstad versterkt de drang naar rust, ruimte en groen- en/of waterrijke gebieden
- Dit kan o.a. leiden tot een toename in de vraag naar stedelijke woningen (deels wonen nabij het werk om de drukte van het woon- werkverkeer te mijden)
- Flexibele werktijden en arbeidsplekken vergemakkelijken de mogelijkheid om op meerdere locaties zowel te wonen als te werken

- Zowel de stedelijke- als landelijke locaties zijn interessant voor biresidentiële huishoudens
- Verpaupering van het landelijke gebied moet worden tegengegaan, o.a. woningbouw kan dit financieel ondersteunen
- Meer PPS -constructies kunnen leiden tot betere oplossingen van complexe ruimtelijke vraagstukken

- Vrijtijdsbeleving van Nederlanders wordt intensiever, in minder tijd wordt meer geld uitgegeven aan vrije tijd
- Aantal mensen met meer vrije tijd (en geld) neemt toe → o.a. door vergrijzing
- Buitenhuiselijke activiteiten zijn populair en nemen toe → dit leidt tot een grotere vraag naar landelijk gelegen (tweede) woningen

BEDREIGINGEN

- Mede door goedkope mogelijkheden van transport (o.a. vliegen) en de internationalisatie is het interessegebied voor verre vakantie en/of woonbestemming uitgebreid
- Gunstig klimaat, goedkoop vastgoed en goedkoop levensonderhoud en ict-ontwikkelingen versterken de trek naar het buitenland

- Nederlands woningaanbod van kwalitatief goede woningen in o.a. duurder woonsegment is laag
- Nederlands woningaanbod van landelijk gelegen woningen is eveneens laag terwijl de vraag hoog is
- Dit wordt veroorzaakt door o.a.: restrictieve RO beleid, natuur/groengebieden zijn onaantastbaar
- Veranderingen in restrictieve ruimtelijk beleid kost tijd, oplossing o.a.: marktmenging (PPS)
- Aanbod van groenlocaties zal kunnen toenemen wanneer wordt ingespeeld op de terugloop van de agrarische sector (aanbod van agrarische gronden en campingterreinen)

- Huishoudens met twee woningen worden belast met dubbel onderhoud → servicediensten zoals een onderhoudsconciërge of parkbeheer bieden een oplossing
- Huishoudens kiezen bewust voor een woonlocatie (v.d. eerste woning) en calculeren daarin de (werk)reistijd

De expertinterviews kunnen worden gezien als bevestiging van en aanvulling op de gevonden literatuur. De visies van de experts vanuit de markt en het academische werkveld komen overeen met de gevonden literatuur. De kennislacunes ontstaan naar aanleiding van het literatuuronderzoek zullen samen met de output van de experts worden gebruikt voor het survey-onderzoek. De groep biresidentiële huishoudens die door middel van dit onderzoek vorm krijgt aan de hand van onder andere kenmerken, woonmotieven, woonwensen en locatievoorkeuren, zal na het survey-onderzoek duidelijk beschreven kunnen worden. In de volgende paragraaf worden hypothesen opgesteld.

3.5 Hypothesen

De veronderstellingen zullen worden getoetst met behulp van het survey-onderzoek dat wordt afgenomen onder Nederlandse huishoudens die:

- Gebruik maken van twee woningen en/of
- Geïnteresseerd zijn in een tweede woning.

De belangrijkste kenmerken van deze verschillende groepen biresidentiële huishoudens zullen met behulp van het survey-onderzoek in kaart worden gebracht. In het volgende overzicht worden negen hypothesen weergegeven die zullen worden getoetst aan de hand van de data van het survey-onderzoek.

Tabel 3.13 Hypothesen t.b.v. het survey onderzoek naar biresidentiële huishoudens

Hypothesen	
H1	De jongere huishoudens zullen de tweede woning meer als beleggingsobject zien dan oudere huishoudens → naarmate de leeftijd hoger wordt, zal het beleggingsdoel minder groot zijn Oudere stellen en echtparen zullen meer gebruik (kunnen) maken van hun tweede woning en zullen daarom 'belegging' minder belangrijk vinden dan de jonge huishoudens
H2	De tweede woning wordt voornamelijk gebruikt voor recreatie, ontspanning en vrije tijd → merendeel (≥50%) zal de tweede woning gebruiken als recreatiewoning voor ontspanning en vrijetijdsbesteding De klassieke opvatting over het gebruik van een tweede woning voor recreatieve doeleinden zit ingebed in de Nederlandse (woon)cultuur. Merendeel van de huishoudens maakt nog een (hiërarchisch) onderscheid tussen de eerste en tweede woning ondanks het feit dat dit onderscheid a/h vervagen is. De verwachting is dat het merendeel van de respondenten de tweede woning aanwend voor recreatie/ontspanning, rust en vrije tijd
H3	Huishoudens met thuiswonende kinderen zullen voor Nederland kiezen als locatie voor de tweede woning. Huishoudens zonder thuiswonende kinderen zullen juist naar het buitenland trekken De verwachting is dat huishoudens met thuiswonende kinderen de tweede woning niet ver van de hoofdwooning zullen kiezen omdat o.a. (schoolgaande) kinderen aan de woonomgeving zijn gebonden. Huishoudens zonder kinderen hebben meer vrijheid en zijn wellicht minder gebonden aan één woonplek. Daarom zullen zij eerder het buitenland opzoeken voor een tweede woning
H4	Het grootste aantal van de tweede woninggebruikers zal in de toekomst een woning wensen buiten een complex of park → merendeel (≥50%) geeft de voorkeur aan een tweede buiten een complex of park Het ontstaan van een meer individualistische maatschappij in combinatie met de drang naar rust en ruimte (onthaasting uit de stad) zorgt voor een toenemende vraag naar solitaire tweede woningen buiten een complex of park
H5	Huishoudens die als tweede woning een stadswoning kiezen, kiezen voornamelijk (d.i. meer dan 50%) een appartement. Wanneer een tweede woning buiten de stad wordt gewenst, zal dit voornamelijk een grondgebonden woning zijn Appartementen liggen veelal in een stedelijke omgeving, grondgebonden woningen veelal in een landelijke omgeving. De wens/voorkeur voor zo'n type woning houdt verband met de woonomgeving (stedelijk of landelijk)
H6	Huishoudens met een hoog inkomen zullen meer geld uitgeven aan een tweede woning → naarmate het inkomen stijgt zal het (gewenste) woonoppervlak van de tweede woning toenemen De verwachting is dat mensen met meer geld/hogere inkomens een grotere tweede woning wensen uitgedrukt in vierkante meters woonoppervlak (m ²)
H7	Naarmate de leeftijd toeneemt, zal het bedrag dat geïnvesteerd wordt in een tweede woning hoger liggen Door het feit dat oudere mensen en/of gepensioneerde mensen vaak over meer geld beschikken in verband met een verkochte onderneming, een goed pensioen en/of veel overwaarde uit de eerste woning zal een duurdere tweede woning financieel bereikbaar worden
H8	Huishoudens met een hoog inkomen zullen tevens een duurdere woning kunnen permitteren → naar mate het inkomen stijgt, is men bereid een groter bedrag uit te geven aan een tweede woning Huishoudens met meer geld zullen naar verwachting meer geld uitgeven aangezien zij meer te besteden hebben
H9	Een groter de woning, hoe duurder de woning → naarmate men een grotere woning wenst, zal men ook bereid zijn een hogere prijs te betalen voor de tweede woning De verwachting is dat huishoudens die een duurdere woning wensen tevens een grotere woning wensen

De respondenten zal onder andere worden gevraagd naar hun woonmotieven ten opzichte van de tweede woning. Vragen over de woonlocatie en situering (stedelijk of landelijk gebied) zullen worden gesteld. Wanneer de respondent de voorkeur voor een tweede woning in het buitenland heeft, dan zal worden gevraagd naar de reden. Hoofdstuk 4 gaat in op het ontwerp en de opzet van het survey-onderzoek. Paragraaf 4.7 bespreekt de enquête vragen.

Hoofdstuk 4 – Het survey-onderzoek

De uitkomsten van de enquête onder de groep (potentiële) biresidentiële huishoudens dragen bij aan het beantwoorden van de probleemstelling en de onderzoeksvragen. In de volgende paragrafen worden het onderzoeksontwerp, de steekproefkeuze en –grootte besproken. Aansluitend wordt de procedure van de steekproef, de respons en representativiteit toegelicht. In de laatste paragraaf van dit hoofdstuk zijn (achtergrond)kenmerken van de steekproef kort weergegeven.

4.1 Onderzoeksontwerp

Om antwoord te kunnen geven op de verschillende hypothesen is er een survey-onderzoek gehouden. Een survey-onderzoek is een grondvorm van onderzoek waarbij in de regel bij een groot aantal onderzoekseenheden gegevens worden verzameld over een groot aantal kenmerken die meestal betrekking hebben op meningen, attitudes, persoons- en achtergrondkenmerken. Doorgaans wordt bij een survey-onderzoek een steekproef getrokken uit een omschreven grotere populatie en gaat het om één meting op één bepaald moment of in één bepaalde periode, een zgn. moment opname (Baarda, 2001). In dit onderzoek is een selectie gemaakt van een groep respondenten die geselecteerd zijn omdat ze tot een potentiële doelgroep van biresidentiele huishoudens behoren. De meting vindt bij deze enquête ook op één tijdstip plaats: begin december 2006. De enquête is in bijlage 4 te vinden.

4.2 Steekproefkeuze en selectiestappen

De respondenten in dit onderzoek zijn aan de hand van een voorselectie getrokken uit een consumentenpanel van 215.000 personen. De selectiecriteria zijn opgesteld op basis van de verwachting dat het type biresidentiële huishoudens die gebruik (gaan) maken van twee (volwaardige) woningen sneller kunnen worden gevonden aan de hand van de volgende selectiecriteria. De eerste criteria zijn:

- huishoudens met een bruto jaarinkomen van minimaal 40.000 euro
- huishoudens met een eigen woning in bezit

Na de eerste selectie zal op basis van de volgende vijf selectiecriteria de totale steekproef samengesteld worden. Ook hier geldt dat de selectiecriteria zijn opgesteld om een zo groot mogelijke respons te krijgen van huishoudens met een tweede woning of huishoudens met plannen om een tweede woning te kopen. Deze selectiecriteria zijn:

- minimale leeftijd van 25 jaar
- een (gezamenlijk) netto maandinkomen van minimaal 2.500 euro per huishouden
- een huishouden dat in bezit is van een tweede woning (volkstuinhuisjes, stacaravans en boten vallen buiten de selectie) of
- een huishouden dat minimaal voor een periode van 2 maanden per jaar gebruik maakt van een tweede woning of
- een huishouden dat serieuze interesse in een tweede woning heeft

In paragraaf 4.5 worden de stappen van de selectieprocedure schematisch met aantallen weergegeven.

4.3 Steekproefgrootte

De steekproefgrootte kan worden geschat aan de hand van de volgende formule:

$$z * \sqrt{(p^2/n)} = \text{onnauwkeurigheid}$$

(Kooiker, 2003)

De grootte van de steekproef is afhankelijk van de gekozen onnauwkeurigheid. Er wordt uitgegaan van een nauwkeurigheid van 5% en een betrouwbaarheid van 95%. Uit tabel 4.1 blijkt dat de omvang van de steekproef voor bovenstaande betrouwbaarheids- en nauwkeurighedspercentages minstens $n=384$ moet zijn. Deze omvang is ook gehaald (zie paragraaf 4.8).

Dit betekent dat als 50% van de respondenten aangeeft dat zij een tweede woning in een stedelijke omgeving wensen, dat dan met 95% zekerheid kan worden aangenomen, dat tussen de 45% en 55% van de respondenten werkelijk een tweede woning in een stedelijke omgeving wenst.

Tabel 4.1 Berekening van de steekproefgrootte

$$z * \sqrt{(p^2/n)} = \text{onnauwkeurigheid}$$

$$1,96 * \sqrt{(2500/n)} = 5$$

$$N = 384$$

z = betrouwbaarheid (de waarde van een standaard normale verdeelde variabele bij een bepaalde zekerheid. Bij een betrouwbaarheid van 95% hoort een z -waarde van 1,96)
 p = 50%
 n = steekproefgrootte

4.4 Procedure

In samenwerking met onderzoeksbureau USP Marketing Consultancy BV is de enquête opgesteld en afgenomen onder de geselecteerde groep. De enquêtevragen zijn eigenhandig opgesteld. USP is vervolgens verantwoordelijk geweest voor het operationeel maken van de enquêtevragen, voor het uitnodigen van de selectie respondenten en het afnemen van de enquêtevragen. Er is voor gekozen de enquête digitaal af te nemen. Voordeel hiervan is dat enerzijds de data op een snelle manier kan worden verzameld en verwerkt. Anderzijds kan middels een digitale enquête de respondent zelf bepalen wanneer hij of zij de enquête zou invullen. De selectie is gedaan uit een consumentenpanel van Panelclix bestaande uit 215.000 leden. Nadeel is dat door het gebruik van een internetpanel het aantal jonge respondenten meer vertegenwoordigd is dan het aantal oudere respondenten.

4.5 Respons

In tabel 4.2 staan de verschillende selectiestappen weergegeven die tot de uiteindelijke respons hebben geleid. Het consumentenpanel bestaat uit 215.000 actieve leden. De 2.995 leden die benaderd zijn hebben een gezamenlijk inkomen van minimaal 40.000 euro bruto per jaar en bezitten een eigen woning. Dit is de eerste selectie. Van de 2.995 leden hebben 2.301 leden de uitnodigingsemail van USP gelezen. Dit is gemeten door het aantal clicks op de link naar de digitale survey te tellen. Vervolgens zijn 1.825 leden gestart met de vragenlijst en is een selectie gemaakt op basis van de vijf selectiecriteria (tweede selectie). Gaande weg het invullen van de vragenlijst zijn 1.414 leden afgevallen dan wel gestopt. Dit aantal uitgesplitst: 970 leden voldeden niet aan één of meer van de vijf gestelde selectiecriteria, 444 leden hebben de enquête niet afgemaakt. De groep van 444 zgn. afhakers zijn gestopt op basis van zelfselectie. Oorzaken zijn niet vast te stellen. De totale netto respons bestaat uit 437 geslaagde enquêtes.

Tabel 4.2 Selectiestappen (bron: USP Marketing Consultancy BV)

	Aantal	Verloop/actie
Consumentenpanel (aantal actieve leden)	215.000	Het consumenten panel van Panelclix
Benaderd voor het onderzoek naar biresidentiële huishoudens	2.995	Voldoen aan de volgende selectiecriteria: <ul style="list-style-type: none"> - bruto jaarsalaris boven de 40.000 euro - in bezit van een eigen woning
Huishoudens die de uitnodigingsmail hebben gelezen	2.301	Gemeten op basis van het aantal clicks op link in de email
Bruto gestart met de vragenlijst	1.852	Aan deze groep zijn de 5 selectiecriteria voorgelegd
Voldeed niet aan de gestelde criteria	970	Deze groep voldeed niet aan één of meer van de 5 gestelde selectiecriteria
Maakte de vragenlijst niet af (op basis van zelfselectie)	444	Deze groep is afgehaakt en/of heeft de enquête niet afgemaakt (reden is niet te achterhalen)
Respons	437	Aantal geslaagde enquêtes

4.6 Representativiteit

USP garandeert dat de resultaten betreffende de motieven representatief zijn voor de mensen die een tweede woning willen of hebben. Echter, hierbij moet aangetekend worden dat geen conclusies getrokken kunnen worden ten opzichte van het percentage van de Nederlandse bevolking dat mogelijk interesse heeft voor een tweede woning.

Voornaamste doel van het survey-onderzoek was het achterhalen van de motieven om een tweede woning te bewonen. De gebruikte methoden heeft dit mogelijk gemaakt en de motieven konden in kaart worden gebracht aan de hand van de survey resultaten. Tevens konden de resultaten gebruikt worden om antwoord te geven op de onderzoeksvragen en konden de gestelde hypothesen worden getoetst.

4.7 Enquête

De enquête bestaat uit twee vragenlijsten. Er is gekozen voor twee vragenlijsten omdat in eerste instantie de intentie was een verschil te analyseren tussen de huidige huishoudens die gebruik maken van twee woningen en de toekomstige huishoudens die een tweede woning wensen. Hierdoor was het noodzakelijk om twee lijsten toe te passen omdat de vraagstelling/formulering bij beide groepen net wat anders moest zijn.

Het onderscheid is gemaakt door in het begin van de enquête een opsplitsing te maken tussen

1. huishoudens die reeds een tweede woning hebben en hier tevreden mee zijn (enerzijds) (blauwe lijst)
2. huishoudens die een tweede woning hebben en een andere/nieuwe tweede woning wensen en
3. huishoudens die geen tweede woning hebben en serieus geïnteresseerd zijn in een tweede woning (anderzijds) (zwarte lijst)

In bijlage 4 staan een blauwe en een zwarte lijst met de enquêtevragen. De enquêtevragen zijn gebaseerd op de gevonden literatuur en de expertinterviews. Tevens wordt met behulp van de resultaten antwoord gegeven op de opgestelde hypothesen.

Zoals aangegeven is het doel van de enquête inzicht verkrijgen in de huidige woonwens van Nederlandse huishoudens die een tweede woning bezitten, huren voor een periode van minimaal 2 maanden per jaar of (in de nabije toekomst) serieuze aankoopplannen voor een tweede woning hebben. Het (toekomstig) biresidentiële woongedrag wordt op deze

wijze in kaart gebracht. Gebruik- en/of koopmotieven en locatievoorkeuren van huishoudens zijn verzameld. Tevens worden de producteigenschappen van de tweede woning duidelijk. Iedere respondent is onderworpen aan de vraag wat men zou doen wanneer men binnen hun eigen financiële budget voor de keuze staat twee nieuwe woningen te kopen. De volgende zaken zijn achterhaald:

- De oppervlakte (m²) van beide woningen
- De locatie en situering van beide woningen
- Het type van beide woningen
- Het gebruiksdoel van beide woningen
- De budgetverdeling over de eerste en tweede woning

Het laatste gedeelte gaat in op de persoonskenmerken van de respondenten. Er is gevraagd naar de huidige woonsituatie (hoofdwoning), eventuele overwaarde in de woning, leeftijd, huishoudensamenstelling, arbeidsparticipatie en het inkomen.

4.8 Beschrijving van de definitieve selectie

Het totale aantal bruikbare respondenten is 437 personen. Deze groep, bestaande uit drie deelgroepen:

- huishoudens die nog geen tweede woning bezitten en serieuze interesse hebben in een tweede woning (n=315)
- huishoudens die wel een tweede woning bezitten of gebruiken voor een periode van meer dan 2 maanden per jaar en eveneens serieuze interesse hebben in een nieuwe of andere tweede woning (n=82)
- huishoudens die in bezit zijn van een tweede woning en zijn niet van plan zijn een andere/nieuwe woning te kopen (n=40)

Voor de betrouwbaarheid van de uitspraken (zie tabel 4.1) wordt de analyse binnen dit onderzoek beperkt tot de eerste twee deelgroepen.

Alle respondenten binnen deze groep (n=397) hebben serieuze interesse in een nieuwe of andere tweede woning. Gelet op het doel van de survey zijn de huidige én toekomstige motieven en woonwensen in kaart gebracht. De nieuwe (toekomstige) tweede woning staat daarom centraal, ook van de respondenten die reeds een tweede woning bezitten en interesse hebben in een andere/nieuwe tweede woning.

In tabel 4.3 worden enkele persoonskenmerken van de respondenten weergegeven. Hoofdstuk 5 begint met nog meer algemene kenmerken van de groep van respondenten.

Tabel 4.3 Kenmerken respondenten

Variabele	N 397
Woningtype (eerste/hoofd woning)	
- flat/appartement	11.8%
- tussenwoning	29.0%
- boerderij	2.8%
- hoekwoning	15.9%
- 2 onder 1 kap	16.4%
- vrijstaande woning	21.4%
- anders	1.8%
- geen opgave	1.0%
Geschatte woningwaarde (eerste/hoofdwoning)	
- Tussen de 100.000 en 200.000 euro	8.3%
- Tussen de 200.000 en 300.000 euro	32.7%
- Tussen de 300.000 en 400.000 euro	24.4%
- Tussen de 400.000 en 500.000 euro	12.1%
- Tussen de 500.000 en 700.000 euro	10.6%
- Tussen de 700.000 en 900.000 euro	2.0%
- Meer dan 900.000 euro	2.5%
- Geen opgave	7.3%

Hoofdstuk 5 Resultaten survey-onderzoek

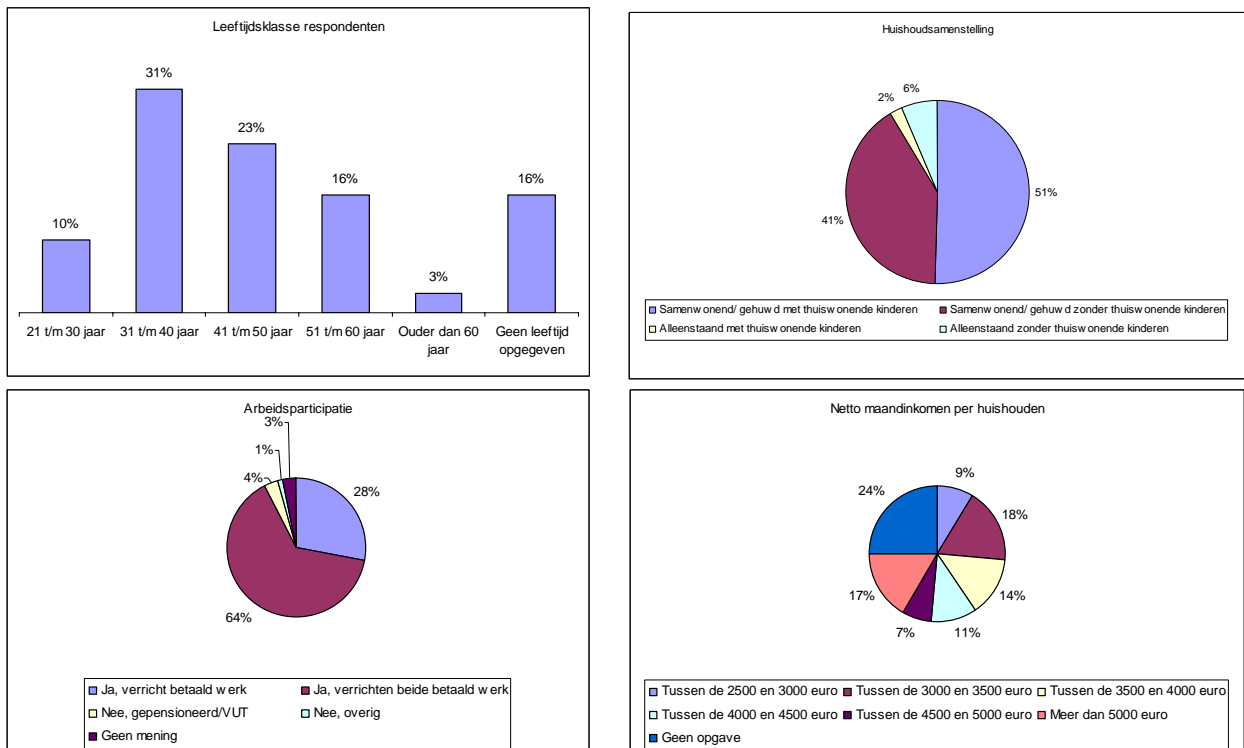
Hoofdstuk 5 behandelt de resultaten van het survey-onderzoek. Er is een analyse gemaakt van de verschillende onderwerpen die antwoord kunnen geven op de probleemstelling en onderzoeksvragen. De analyse richt zich hoofdzakelijk op de groep van 397 respondenten, die belangstelling hebben voor een nieuwe en/of andere tweede woning. Daarnaast zal onderscheid worden gemaakt tussen de volgende (kleinere) subgroepen:

- jonge huishoudens tot en met 40 jaar (n=163) en oudere huishoudens van 41 jaar en ouder (n=169)
- huishoudens die kiezen voor Nederland (n=114) of voor het buitenland (n=264) als locatie van de tweede woning
- zgn. harde zoekers (n=245) en zachte zoekers (n=152); de 'hardheid' houdt verband met de intensiteit van zoeken, harde zoekers bestaan uit respondenten die serieus op zoek zijn naar een tweede woning, zachte zoekers hebben nooit eerder nagedacht over een tweede woning maar dit is wel een mogelijkheid voor hen

Er wordt aangegeven wanneer uitspraken worden gedaan over de specifieke subgroepen. In bijlage 5.2 staat een factsheet met kenmerken van de betreffende subgroepen. Uitspraken volgen wanneer duidelijke of opvallende verschillen worden geconstateerd.

5.1 Achtergrondkenmerken respondenten

Voordat nader wordt ingegaan op de resultaten van het survey-onderzoek, zullen in het kort enkele belangrijke kenmerken van de respondenten schematisch worden weergegeven (n=397).



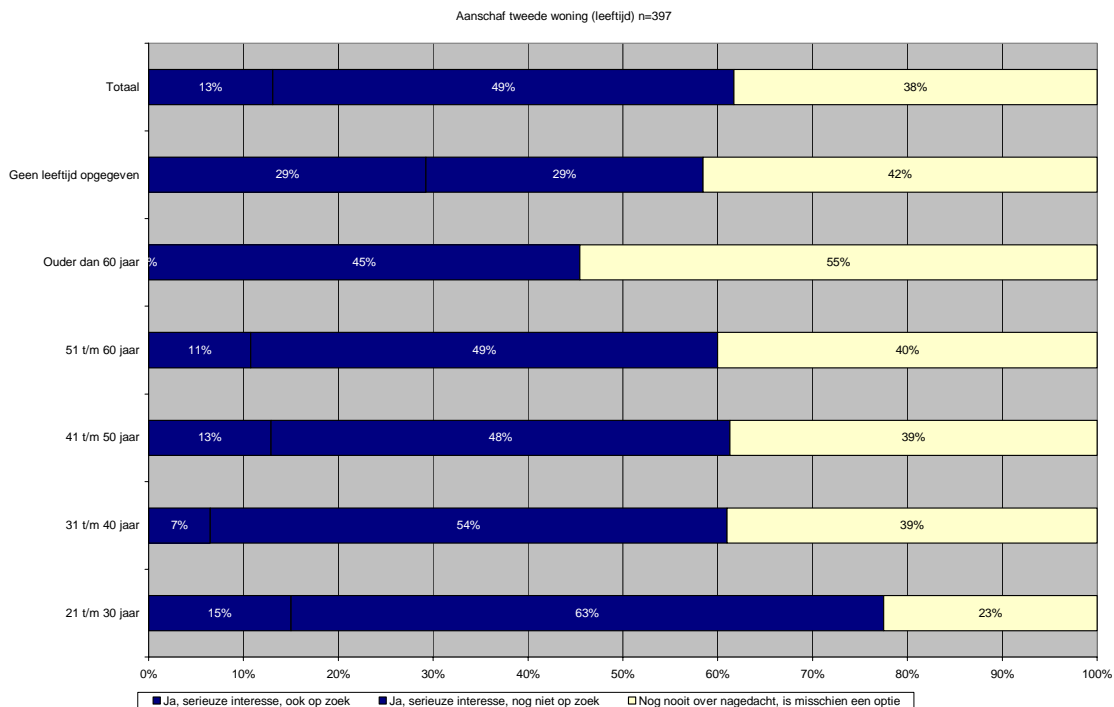
Figuur 5.1 Achtergrond kenmerken respondenten

In aanvulling op de hierboven weergegeven cijfers blijkt dat:

- bijna 90% van de respondenten een eengezinswoning en ruim 10% een appartement als huidige (eerste) woning heeft
- de huishoudens met kinderen voornamelijk in een eengezinswoning wonen (98%) in vergelijking met de huishoudens zonder kinderen (76%)
- slechts 2% van de huishoudens met kinderen in een appartement wonen tegenover 23% van de huishoudens zonder kinderen

Zoals in hoofdstuk vier is aangegeven, kan de totale groep respondenten die wordt geanalyseerd opgesplitst worden in twee groepen. De groep die nog geen tweede woning bezit en de groep die wel een tweede woning bezit (n=315 resp. n=82). Om een indruk te krijgen van de intensiteit van zoekgedrag tussen de groep die reeds in bezit is van een tweede woning en de groep die nog geen tweede woning bezit zijn in bijlage 5.3 twee figuren opgenomen. Hierin zijn de leeftijdsklassen per groep opgedeeld naar intensiteit van zoekgedrag. De zgn. harde zoekers (donker blauw) zijn serieus geïnteresseerd in een tweede woning. De zgn. zachte zoekers (licht geel) hebben nooit eerder nagedacht over een tweede woning, maar zien het kopen van een tweede woning wel als een realistische mogelijkheid. Over het algemeen valt op dat de groep die reeds een tweede woning in bezit heeft "serieuzer" op zoek is dan de groep die geen tweede woning bezit, kortom de groep die reeds in bezit is van een tweede woning bestaat uit meer harde zoekers.

In onderstaand figuur zijn de twee groepen weer samengevoegd. Er kan worden geconstateerd dat de groep harde zoekers voornamelijk bestaat uit respondenten in de leeftijdsklasse 21 tot en met 30 jaar, 78%. De groep zachte zoekers bestaat voornamelijk uit respondenten in de leeftijdsklasse 60 jaar en ouder.



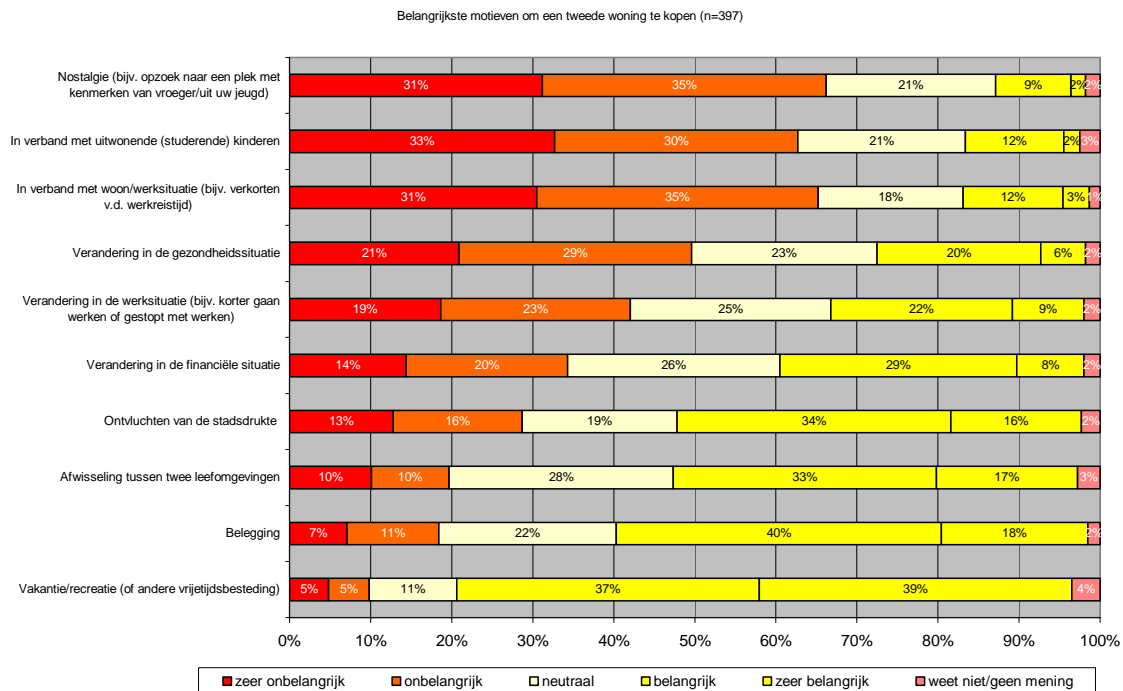
Figuur 5.2 Harde en zachte zoekers naar leeftijdsklasse

5.2 Woonmotieven voor een tweede woning

Huishoudens hebben uiteenlopende motieven om een tweede woning te kopen. Middels verschillende vragen is de respondenten gevraagd naar hun motieven om een tweede woning te kopen. Eventuele samenhang tussen de levensfase, leeftijd en motieven worden in kaart gebracht.

5.2.1 Motieven

Figuur 5.3 heeft betrekking op de groep van 397 respondenten en toont dat een tweede woning door de meeste huishoudens wordt gekocht voor vakantie en recreatie (75%). Op de tweede plaats wordt het motief belegging genoemd (58%). Ook wordt de mogelijkheid om tussen twee leefomgevingen te wisselen veel genoemd, dit geldt ook voor het motief "ontvluchten van de stadsdrukke" (bijna 50%).



Figuur 5.3 Motieven om een tweede woning te kopen

Kenmerken van de groep die het beleggingsaspect zeer belangrijk en belangrijk acht zijn: de voorkeur voor het buitenland (ruim 60%); de voorkeur voor een eengezinswoning als tweede woning (ruim 47%); en een prijsklasse van de tweede woning tussen de 100.000 en 200.000 euro (ruim 50%). Kenmerken van de respondenten die juist geen waarde hechten aan het beleggingsaspect zijn eveneens de voorkeur voor het buitenland (63%); de voorkeur voor een eengezinswoning als tweede woning (51%) en een voorkeur voor een (lagere) prijsklasse van de tweede woning tussen 50.000 en 150.000 euro (47%). Slechts 36% van deze specifieke groep die geen waarde hecht aan het beleggingsbelang kiest een voor een woning in de prijsklasse 100.000 tot 200.000 euro.

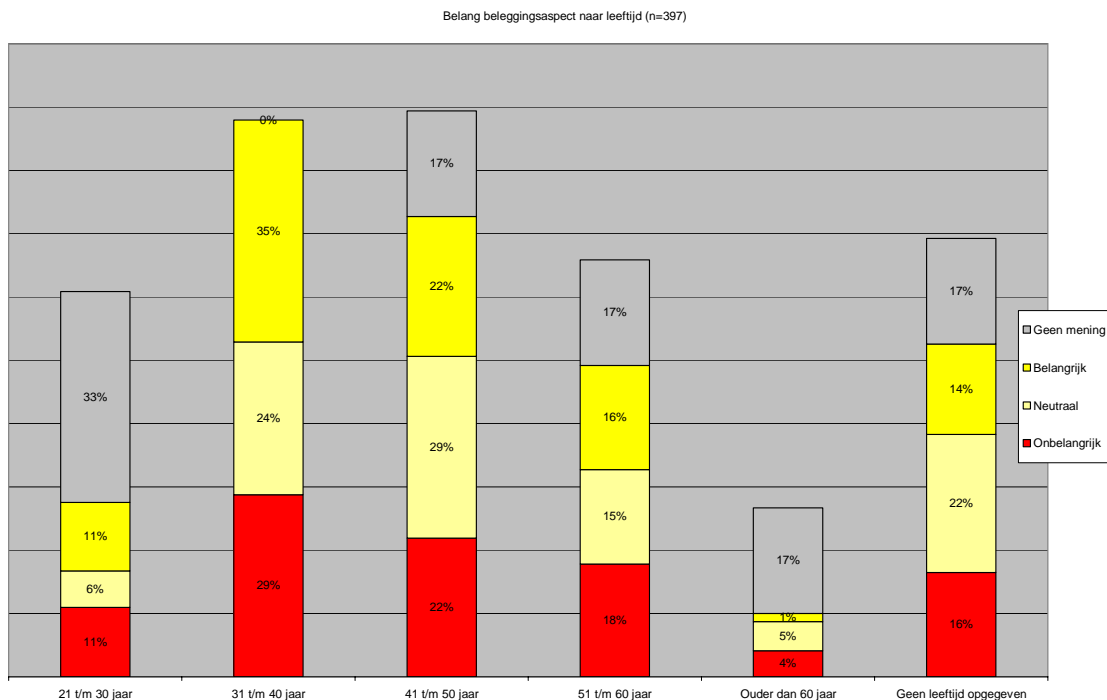
Vierenveertig procent van de totale groep respondenten is van mening dat zowel het beleggingsaspect als het vakantie/recreatie motief belangrijk tot zeer belangrijk is. Slechts 2,5% is juist het tegenovergestelde van mening en acht zowel het vakantie/recreatie- als beleggingsaspect (zeer) onbelangrijk. Deze groep bestaat uit slechts 10 respondenten.

Zoals verwacht wordt het motief om een tweede woning te kopen voor uitwonende kinderen voornamelijk door de oudere huishoudens vanaf 41 jaar als (zeer) belangrijk geacht (18%). Zes procent van de de jongere huishoudens tot 40 jaar acht dit motief van belang. Een voor de hand liggend verschijnsel voor oudere huishoudens is dat zij wellicht een tweede woning kopen in verband met een verandering in de werksituatie. Dit verschijnsel wordt bevestigd; 42% van de oudere huishoudens acht het motief "verandering in de werksituatie" als (zeer) belangrijk en slechts 25% procent van de jonge huishoudens. Wat betreft het motief vakantie en recreatie is geen verschil geconstateerd tussen de jonge en oudere groep huishoudens

De subgroep harde- en zachte zoekers vertoont op één punt een opmerkelijk verschil. De harde zoekers hechten meer belang aan het motief "wisselen tussen twee leefomgevingen (54%) in vergelijking met de zachte zoekers (44%)

H1 Naarmate de leeftijd hoger wordt, zal het beleggingsdoel van de tweede woning minder groot zijn

De verwachting was dat naarmate mensen ouder worden, het beleggingsdoel minder belangrijk wordt. Figuur 5.4 laat op basis van de opgegeven leeftijd van de respondenten en de antwoorden van de respondenten zien dat het beleggingsbelang afneemt naarmate de leeftijd oploopt. Met uitzondering van de laagste leeftijdsklasse 25 tot 34 jaar. De gestelde veronderstelling kan echter niet worden bevestigd.



Figuur 5.4 Respons op de mate van belang van belegging naar leeftijdsklasse

Het verwerpen van de nulhypothese kan tevens worden onderbouwd met behulp van een Kendall's tau-b correlatiecoëfficiënt (zie bijlage 5.4). De correlatie tussen de variabele leeftijd en de variabele mate van belang bij belegging, is niet significant.

5.2.2 Gebruiksdoelen van de tweede woning

In tabel 5.1 staan de verschillende gebruiksdoelen van de tweede woning zoals die door de respondenten zijn gegeven.

Tabel 5.1 Gebruiksdoelen tweede woning

Belangrijkste gebruiksdoel van de tweede woning (n=397)	
Voor vrije tijd en ontspanning	83%
Om te werken	3%

Om vandaar uit naar mijn werk te reizen	2%
Voor variatie/afwisseling met de woonomgeving	4%
Voor het huisvesten van mijn (studerende) kinderen	1%
Anders	3%
Geen voorkeur/mening	4%
Totaal	100%

De respondenten hebben de volgende vraag beantwoord; Waarvoor zou u voornamelijk gebruik maken van uw tweede woning? Ruim 83% van de respondenten ziet de tweede woning voor het gebruiksdoel tijd en ontspanning.

Opvallend is de kleine groep respondenten die kiezen voor de mogelijkheid om de tweede woning als uitvalsbasis voor het werk te gebruiken of om vanuit daar naar het werk te reizen (resp. 3 en 2%). De specifieke kenmerken van de zeer kleine groep van 19 huishoudens die een tweede woning koopt om juist te gebruiken voor het werk of om van daaruit naar het werk te rijden zijn: de relatief jonge leeftijd tussen de 21 en 40 jaar (56%); zowel met als zonder thuiswonende kinderen; ruim 27% wenst een woning in het centrum van een stad of dorp; ruim 38% heeft 'n netto maandinkomen tussen de 2500 en 4000 euro; en ruim 55% zoekt de tweede woning in Nederland of België.

De respondenten is tevens gevraagd naar de gemiddelde reistijd (heen en terug) die men per dag kwijt is aan het woon- werkverkeer vanaf zowel de eerste woning en indien van toepassing vanaf de tweede woning. Meer dan 92% van de respondenten verricht betaald werk (n=367). Uit de tabel in bijlage 5.5 wordt duidelijk dat 65 respondenten naar het werk reist vanaf zowel de eerste als tweede woning (d.i. 18% van de werkzame respondenten). Bijna 34% van deze kleine subgroep geeft aan dat de reistijd naar het werk vanaf zowel de eerste als de tweede woning gelijk is. Ruim 14% van deze respondenten heeft vanaf de tweede woning een kortere reistijd dan vanaf de eerste woning. Ruim 62% van de respondenten die betaalde arbeid verrichten geven aan dat zij niet vanaf de tweede woning naar het werk reizen.

5.2.3 Twee-woningen scenario

De respondenten is gevraagd zich de situatie voor te stellen waarin zij hun huidige woning verkopen en binnen hun eigen financiële budget dan twee nieuwe woningen terugkopen. Dit zgn. toekomstscenario komt verschillende malen terug in dit hoofdstuk. Aan de hand van zes vragen is een beeld ontstaan wat van beide woningen:

- het gebruiksdoel zou worden
- de procentuele budgetverdeling zou worden
- het woonoppervlak (m²) zou worden
- het woningtype zou worden, eengezinswoning of appartement
- de locatie zou worden, Nederland of buitenland
- de situering van zou worden, stedelijk of landelijk

Het toekomstige gewenste gebruiksdoel van beide woningen is in onderstaande tabel weergegeven.

Tabel 5.2 Belangrijkste gebruiksdoel woning 1 en woning 2

(n=397)	Woning 1	Woning 2
Wonen	83%	5%
Recreatie	2%	74%
Werken	6%	2%
Belegging/investering	2%	11%
Geen voorkeur/ mening	7%	8%
Totaal	100%	100%

Uit de tabel blijkt dat vooralsnog een duidelijk onderscheid wordt gemaakt tussen de eerste woning en de tweede woning. Ruim 80% van de respondenten ziet de eerste woning als hoofdwooning. De tweede woning wordt door ongeveer 75% van de respondenten in de toekomst voor recreatieve doeleinden gebruikt.

Tussen de subgroep Nederland – buitenland zijn twee verschillen geconstateerd. Ruim 69% van de respondenten die een tweede woning in Nederland wenst, gebruikt de woning voor recreatieve doeleinden. Van de respondenten die het buitenland verkiest, geeft 79% aan de tweede woning voor recreatie doeleinden te gebruiken. En van de Nederland groep geeft 18% te kennen de tweede woning als belegging te gebruiken en van de buitenland groep 8%. Tussen de subgroepen jonge – oudere huishoudens en harde- zachte zoekers zijn geen verschillen geconstateerd.

H2 De tweede woning wordt voornamelijk gebruikt voor recreatie, ontspanning, en vrije tijd → merendeel (≥50%) zal de tweede woning gebruiken als recreatiewoning voor ontspanning en vrijetijdsbesteding

Uit vorenstaande komt duidelijk naar voren dat de tweede woning vooralsnog als recreatiewoning wordt gezien en dat de eerste woning wordt gezien als hoofdwoning. De veronderstelling wordt bevestigd. In bijlage 5.6 wordt het gebruiksdoel uitgezet naar verschillende huishoudens. In deze figuur wordt eveneens duidelijk dat voor alle typen huishoudens het voornaamste gebruiksdoel vrije tijd en ontspanning is. De kruistabel in bijlage 5.7 toont dat ruim 67% van alle respondenten de eerste woning als hoofdwoning ziet en de tweede woning als recreatiewoning ziet.

5.3 Locatiekeuze tweede woning

Paragraaf 5.3 bespreekt de locatiekeuze van de respondenten. De onderwerpen zullen worden gesplitst naar landenlocatiekeuze, stedelijke of landelijke omgeving en naar binnenland of kustgebied.

5.3.1 Landenkeuze

Van de totale groep respondenten zijn 114 respondenten die een tweede woning in Nederland wenst en 246 die een tweede woning binnen Europa wenst. Dit is in tabel 5.3 weergegeven. Van het totale aantal respondenten gaf ruim 4% aan dat ze hun tweede woning in een ander land wenst dan dat de keuzelijst weergaf.

Tabel 5.3 Landenkeuze voor de tweede woning (n=397)

Land	Percentage	Land	Percentage
Nederland	29%	Denemarken	0%
België	6%	Turkije	3%
Luxemburg	1%	Tsjechië/Slowakije	2%
Frankrijk	18%	Polen	0%
Duitsland	2%	Italië	8%
Oostenrijk	3%	Verenigd Koninkrijk	1%
Zwitserland	1%	Ander Europees land	2%
Spanje	11%	Land buiten Europa	4%
Portugal	3%	Weet niet/geen voorkeur	5%
Zweden	1%	Totaal	100%

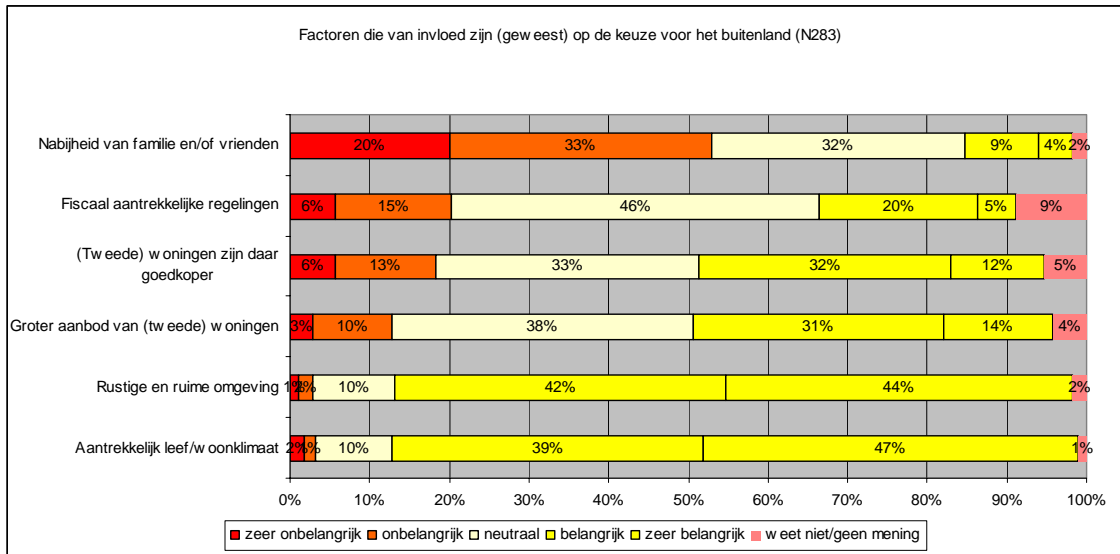
De volgende vier landen zijn het meest populair onder de respondenten (n=264) die een tweede woning in het buitenland wensen:

- Frankrijk (27%)
- Spanje (17%)
- Italië (11%)
- België (9%)

De groep jonge huishoudens kiest eerder voor een woning in Nederland dan de oudere huishoudens respectievelijk 34 en 27%. Wat betreft het buitenland kiest van de jonge groep huishoudens 61% voor een woning in het buitenland en van de oudere groep ruim 71%. Geen noemenswaardig verschil is geconstateerd tussen de harde- en zachte zoekers wat betreft de landenkeuze.

De volgende drie argumenten onderbouwen de keuzes van de respondenten (n=283) voor het buitenland.

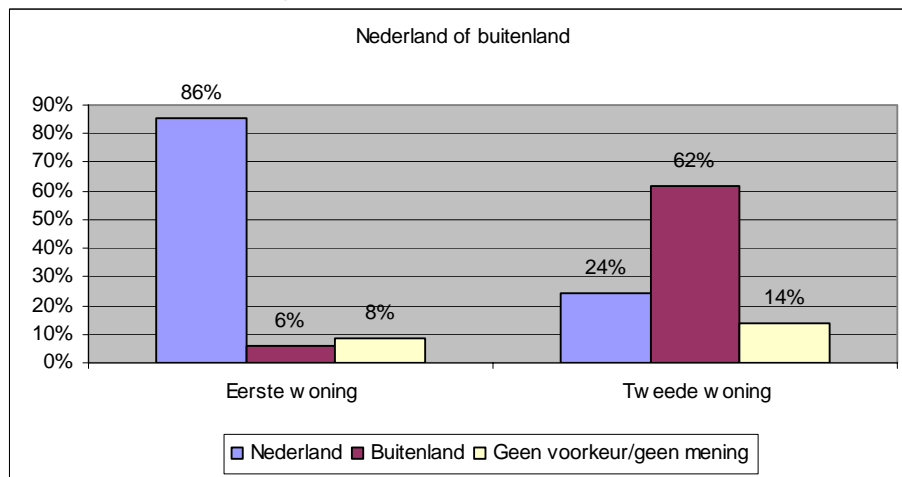
- Aantrekkelijk woon- en leefklimaat (86%)
- Meer ruimte en meer rust (85%)
- Groter en goedkoper aanbod van (tweede) woningen (45%)



Figuur 5.5 Factoren die buitenlandkeuze ondersteunen

De groep respondenten die veel waarde hecht aan een aantrekkelijk leef- en woonklimaat en een rustige omgeving, heeft net als de totale groep, de landen Frankrijk, Spanje en Italië als de drie belangrijkste locaties voor de (toekomstige) tweede woning.

Bij het twee-woningen scenario is eveneens ingegaan op de keuze Nederland of buitenland. Uit het staafdiagram wordt duidelijk dat 86% de eerste woning in Nederland verkiest. Tweënzestig procent kiest binnen het toekomstscenario het buitenland als plek voor de tweede woning.



Figuur 5.6 Nederland of buitenland (n=397)

Bijlage 5.8 toont in kruistabel 1 de toekomstige landenkeuze tussen de eerste en tweede woning. Bijna 94% van de respondenten die een tweede woning in Nederland wenst, wenst de eerste woning eveneens in Nederland. Ook de groep respondenten die juist de tweede woning in het buitenland wenst, kiest ruim 93% voor de eerste woning in Nederland.

H3 Huishoudens met thuiswonende kinderen zullen voor Nederland kiezen als locatie voor de tweede woning. Huishoudens zonder thuiswonende kinderen zullen juist naar het buitenland trekken.

Op basis van de resultaten blijkt dat er geen significant verschil is tussen beide typen huishoudens (n=392) omdat zij beide een gelijke voorkeur hebben voor een tweede woning in het buitenland. Dit wordt in bijlage 5.9 aangetoond. Hypothese 3 wordt dus verworpen.

De volgende subparagraaf bespreekt de locatiekeuze meer in detail. Tevens zal aandacht worden besteed aan de voorzieningen die respondenten belangrijk vinden nabij de tweede woning.

5.3.2 Stedelijke of landelijke omgeving – kust of binnenland

Recreatiewoningen worden gekenmerkt door de veelal landelijke ligging. Biresidentiële huishoudens staan eveneens voor de keuze in wat voor soort omgeving de eerste dan wel de tweede woning moet liggen. Uit tabel 5.4 komt naar voren dat meer dan 50% van de respondenten de tweede woning in een landelijk gebied wenst met verspreide bebouwing.

Tabel 5.4 Type omgeving 2^e woning

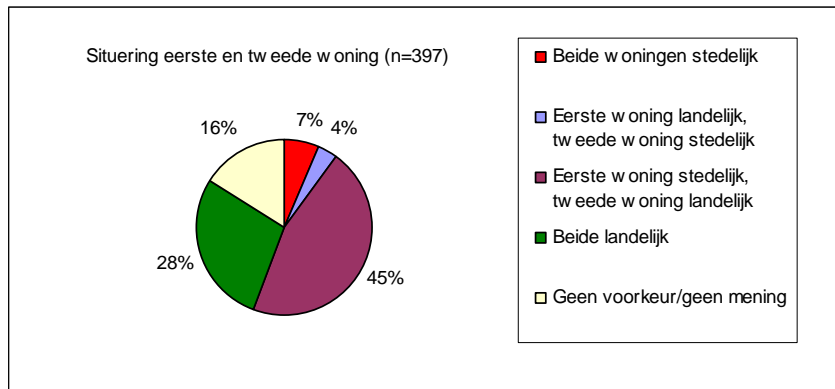
Type omgeving (n=397)	
In het centrum van een stad of dorp	5%
Nabij het centrum van een stad of dorp	35%
In landelijk gebied met verspreide bebouwing	52%
Maakt niet uit/geen voorkeur	8%
Totaal	100%

Tabel 5.5 Precieze locatie 2^e woning

Kust of binnenland (n=397)	
Kust	42%
Binnenland	28%
Maakt niet uit	27%
Geen mening	3%
Totaal	100%

Vervolgens is de respondenten gevraagd naar de precieze locatiekeuze van de woning. Tabel 5.5 laat zien dat het merendeel van de groep respondenten een woning aan de kust wenst. Een nadere analyse van de Nederlandgroep en de buitenland groep levert weinig verschil op. Van beide groepen geeft het merendeel de voorkeur aan een kustlocatie. Ook bestaat er zeer weinig verschil tussen de jongere en oudere groep huishoudens en de harde- en zachte groep respondenten wat betreft locatiekeuze zoals weergegeven in tabel 5.4 en 5.5.

Het twee-woningen scenario besteedde ook aandacht aan de specifieke locatiekeuze.



Figuur 5.7 Situering eerste en tweede woning

Bijna de helft van de respondenten wil met de eerste woning in een stedelijke omgeving wonen en met de tweede woning in een landelijke omgeving. Een klein groepje geeft de voorkeur aan beide woningen in een stedelijke omgeving.

Een nadere analyse tussen de jonge groep huishoudens en de oudere groep huishoudens maakt duidelijk:

- dat jonge huishoudens de voorkeur geven aan een stedelijke omgeving voor de eerste woning (64%) ten opzichte van de oudere huishoudens (52%)
- dat oudere huishoudens geven de voorkeur aan een landelijke omgeving voor de eerste woning (44%) ten opzichte van jongere huishoudens (22%)

- dat zowel de jonge als de oudere huishoudens wat betreft de tweede woning de voorkeur aan een landelijke omgeving geven (74 resp. 82%)

Geen verschil wordt geconstateerd tussen de zgn. Nederland en buitenland groep. Wel bestaat een klein verschil tussen de keuze van de eerste woning door de harde zoekers. Bijna 60% van deze groep wenst een stedelijke omgeving voor de eerste woning ten opzichte van 47% van de zachte zoekers. Dit kan verklaard worden door de relatief jonge leeftijdsklasse 21 tot en met 30 jaar binnen de groep harde zoekers.

De locatiekeuze is mede afhankelijk van eigenschappen van de leef- en woonomgeving. De respondenten is gevraagd naar de belangrijkste eigenschappen van de tweede woonlocatie. Per eigenschap moest worden aangegeven hoe belangrijk zij de betreffende eigenschap vonden. De volgende eigenschappen zijn door de respondenten gewaardeerd:

- | | |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> • Goede bereikbaarheid met de auto • Nabijheid van een jachthaven • Nabijheid van een vliegveld • Nabijheid van een trein- en/of busstation • Nabijheid van strand • Nabijheid van een stad/dorp • Nabijheid van ski- en snowboard piste • Nabijheid van klim- en wandelgebieden | <ul style="list-style-type: none"> • Nabijheid van groen en/of water • Nabijheid van onderwijsinstellingen • Nabijheid van (mijn) werk • Mogelijkheid om familie en/of vrienden te bezoeken • Nabijheid van stedelijke hoogwaardige voorzieningen (bijv. theater, musea, opera) • Ander klimaat • Kindvriendelijke omgeving |
|---|--|

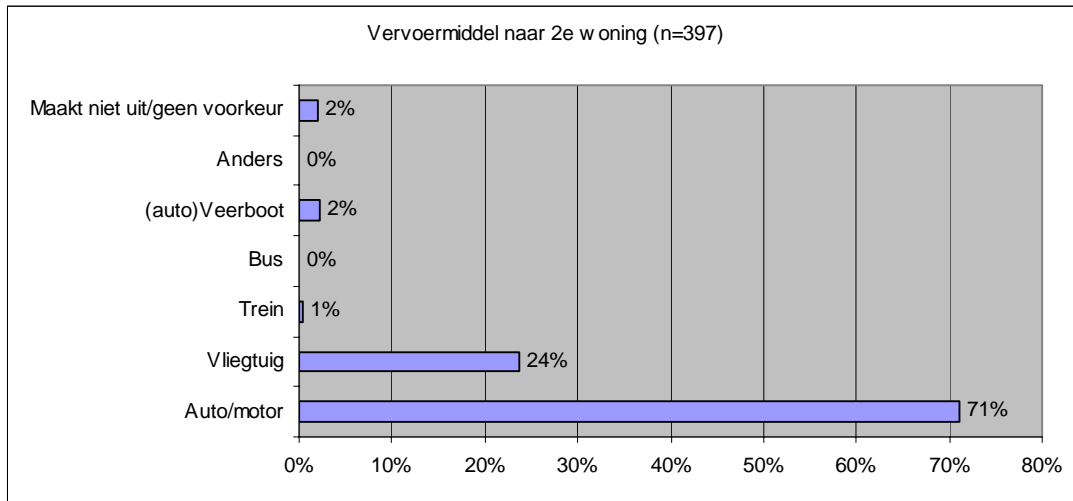
De top drie van belangrijke en zeer belangrijke eigenschappen bestaat uit (bijlage 5.10:

1. Een goede bereikbaarheid met de auto (82%)
2. Nabijheid van groen en/of water (80%)
3. Nabijheid van een stad en/of dorp (71%)

Nog een paar (opvallende) zaken:

- Oudere huishoudens (41 jaar en ouder) hechten meer belang aan de nabijheid van een trein/bus of tramstation (44%) in vergelijking met jonge huishoudens (40 jaar en jonger), 29%
- Bijna 45% van de respondenten die een woning in Nederland wenst, vindt een kindervriendelijke omgeving (zeer) belangrijk t.o.v. 33% van de groep die een tweede woning in het buitenland wenst
- Huishoudens die voor het buitenland kiezen vinden de nabijheid van het strand belangrijker (50%) dan huishoudens die een tweede woning in Nederland zoeken (37%)
- Een "ander klimaat" wordt door de harde zoekers belangrijker gevonden (58%) dan door de zachte zoekers (48%), dit verschil kan mede worden verklaard doordat de harde zoekers procentueel meer voor het buitenland kiezen
- Een kindvriendelijke omgeving wordt door de zachte zoekers belangrijker gevonden (43%) dan door de harde zoekers (32%), dit verschil kan mede verklaard worden doordat de groep zachte zoekers qua huishoudsamenstelling beter wordt vertegenwoordigd door huishoudens met kinderen

Dat men een goede bereikbaarheid met de auto (zeer) belangrijk acht, kan mede worden verklaard uit onderstaande figuur. Ruim 70% van de totale groep respondenten bezoekt de tweede woning per auto. Het vliegtuig wordt als tweede vervoermiddel genoemd om naar de tweede woning te reizen.



Figuur 5.8 Type vervoersmiddel

Uit kruistabel 2 in bijlage 5.8 is op te maken dat 63% van de respondenten met de auto en 33% met het vliegtuig naar het buitenland reist. Bijna 94% reist met de auto en 1% met het vliegtuig naar de tweede woning binnen Nederland. Tevens blijkt dat huishoudens met kinderen die het buitenland opzoeken meer de auto als vervoersmiddel kiezen (71%) dan huishoudens zonder kinderen (53%). Zij maken eerder gebruik van het vliegtuig (zie bijlage 5.11). De andere subgroepen vertonen weinig onderlinge verschillen.

De volgende paragraaf bespreekt het woonproduct in detail. Tevens wordt ingegaan op de onderwerpen "belangrijke zaken (voor ontspanning)" en "aanvullende diensten" in de buurt van de tweede woning.

5.4 Woonproduct

Deze paragraaf gaat in op de wensen en vereisten van de respondenten met betrekking tot het woonproduct. Aan welke producteigenschappen moet de tweede woning volgens de respondenten voldoen? Daarnaast wordt ingegaan op specifieke voorzieningen en diensten in de buurt van de tweede woning.

5.4.1 Nieuwbouw of bestaande bouw

Onderstaande tabel toont dat ruim 13% van de respondenten de voorkeur geeft aan een nieuwe tweede woning. Zo'n 38% prefereert een bestaande woning. Ongeveer 49% van de groep heeft kenbaar gemaakt dat zij geen voorkeur hebben voor een nieuwe tweede woning of een bestaande tweede woning. Kenmerken van deze relatief grote groep (n=193) zijn; de voorkeur voor het buitenland 62%, de voorkeur voor een tweede woning in een landelijk gebied met verspreide bebouwing 52%, de voorkeur voor een kustlocatie, 43% en de voorkeur voor tweede woning in de prijsklasse 100 tot 150 duizend euro, 28%.

Tabel 5.6 Nieuwbouw of bestaande bouw 2^e woning

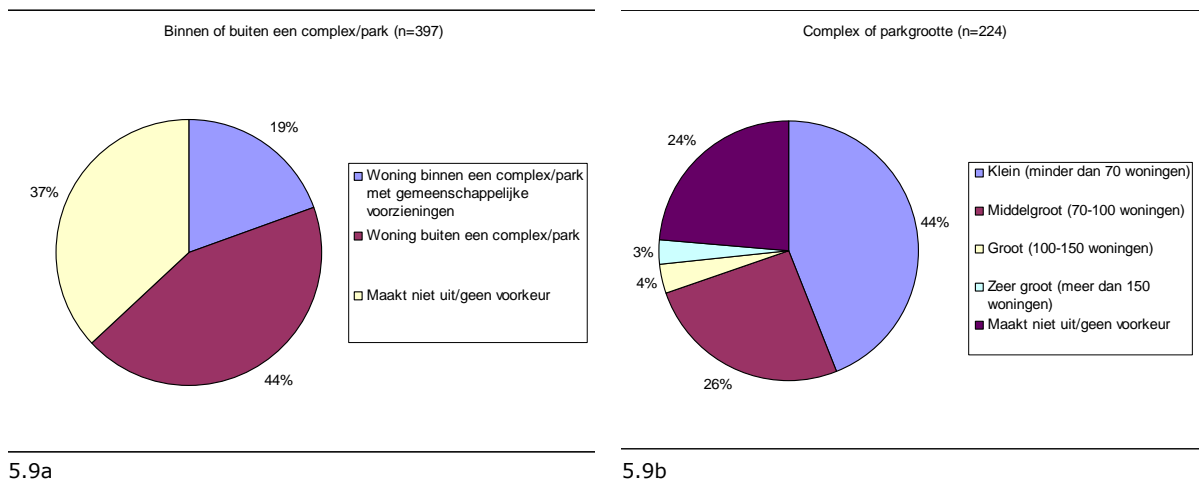
Nieuwbouw of bestaande bouw (n=397)	
Nieuwbouw	13%
Bestaande bouw	38%
Maakt niet uit/geen voorkeur	49%
Totaal	100%

De subgroepen vertonen weinig verschillen met de totale groep respondenten.

5.4.2 Complex en complexgrootte

H4 Het grootste aantal van de tweede woninggebruikers zal in de toekomst een woning buiten een complex of park wensen → het merendeel (≥50%) geeft de voorkeur aan een tweede woning buiten een complex of park.

De gestelde hypothese kan niet worden bevestigd. Uit figuur 5.9a blijkt dat slechts 44% van de respondenten een tweede woning buiten een park wenst. En relatief grote groep heeft geen voorkeur voor een woning op een complex of park (37%).



5.9a Figuur 5.7 Complex of park (grootte)

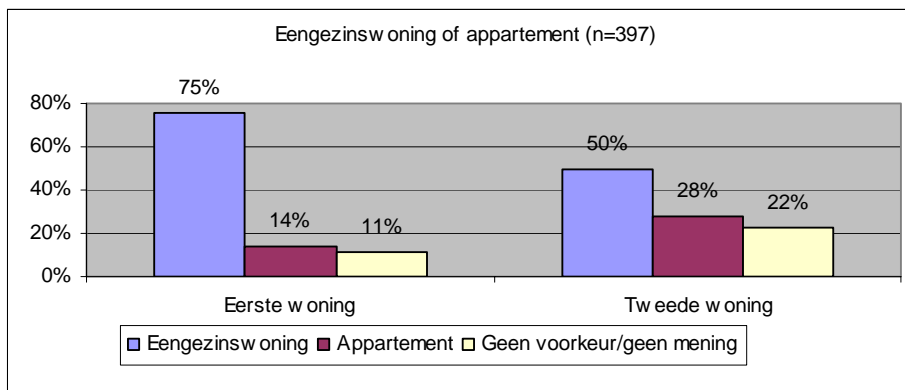
Uit de rechter figuur (5.9b) blijkt dat de groep met een voorkeur voor een complex en de groep zonder voorkeur samen (n=224) een duidelijke voorkeur hebben (44%) voor kleinschalige woningcomplexen (d.i. minder dan 70 woningen per complex). Slechts een zeer beperkt aantal respondenten kiest voor een complex van 100 woningen en meer. Enkele geconstateerde verschillen:

- Ruim 47% van de jonge huishoudens wenst op een complex/park te wonen met minder dan 70 woningen; en 43% van de oudere huishoudens
- Bijna 21% van de jonge huishoudens wenst op een groot park met 70 tot 150 woningen te wonen; en bijna 43% van de oudere huishoudens
- Ruim 31% van de respondenten die een woning op een park/complex wenst of geen voorkeur heeft voor een woning binnen of buiten een park, kiest voor een woning in Nederland; 61% kiest voor een woning in het buitenland
- Meer dan 47% van deze specifieke groep respondenten die een tweede woning in het buitenland wenst, geeft de voorkeur aan een woning op een klein park (<70 woningen); 40% van deze specifieke groep die een tweede woning in Nederland wenst geeft de voorkeur voor een klein park

Geen grote verschillen zijn geconstateerd tussen de harde- en zachte zoekers.

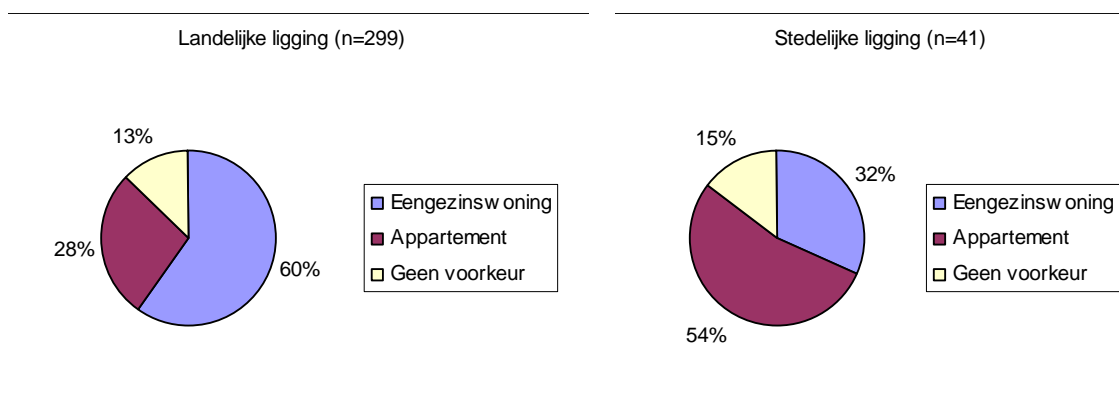
5.4.3 Specificaties tweede woning

Het twee-woningen scenario laat in figuur 5.10 zien dat 50% van de respondenten een eengezinswoning (grondgebonden woning) wenst als tweede woning. Bijna 28% kiest voor een appartement als tweede woning.



Figuur 5.10 Type woning

In bijlage 5.12 is te zien dat bijna 90% van de respondenten die een eengezinswoning wensen, de tweede woning in een landelijke omgeving wenst. Opvallend is ook het hoge percentage respondenten die een appartement wensen dat eveneens in een landelijk gebied moet liggen, 76%.



Figuur 5.11 Situering tweede woning

H5 Huishoudens die als tweede woning een stadswoning kiezen, kiezen voornamelijk (d.i. meer dan 50%) een appartement. Wanneer een tweede woning buiten de stad wordt gewenst, zal dit voornamelijk een grondgebonden woning zijn.

De nulhypothese luidt: er bestaat geen verband tussen de situering van de tweede woning en het type (tweede) woning. Met de chi-kwadraattoets blijkt dat de nulhypothese moet worden verworpen ($p \leq 0,001$). (zie bijlage 5.12) Er bestaat een verband tussen situering van de tweede woning en type van de tweede woning.

Met behulp van bijlage 5.13 is het volgende geconstateerd: van de 178 respondenten die als tweede woning een eengezinswoning in een landelijke omgeving wenst, kiest 24% voor een woning in Nederland en 71% voor een tweede woning in het buitenland. De verdeling binnen dit toekomstscenario tussen Nederland en het buitenland komt ongeveer overeen met de verdeling die ontstaan is op basis van huidige/reguliere situatie (Nederland 29% en buitenland 72%).

Binnen het toekomstscenario kiezen huishoudens met thuiswonende kinderen in meerdere mate voor een eengezinswoning (56%) ten opzichte van huishouden zonder kinderen (43%). Zij kiezen juist eerder voor een appartement (32%) in vergelijking met de huishoudens met kinderen (24%)

De respondenten is ook gevraagd naar het gewenste totale woonoppervlak, het aantal kamers en het totale oppervlak van de buitenruimten (tuin/balkon en/of (dak)terras).

Bijna 23% van de respondenten geeft aan dat de tweede woning een woonoppervlak tussen de 75 en 100 m² moet hebben. Bijna 19% wenst een woonoppervlak tussen de 100 en 125 m². Een groot verschil bestaat tussen de subgroep respondenten die een woning in Nederland wenst van meer dan 150 m² (8%) en de subgroep die in woning in het buitenland wenst van meer dan 150 m² (23%).

Tabel 5.7 Woonoppervlakte tweede woning

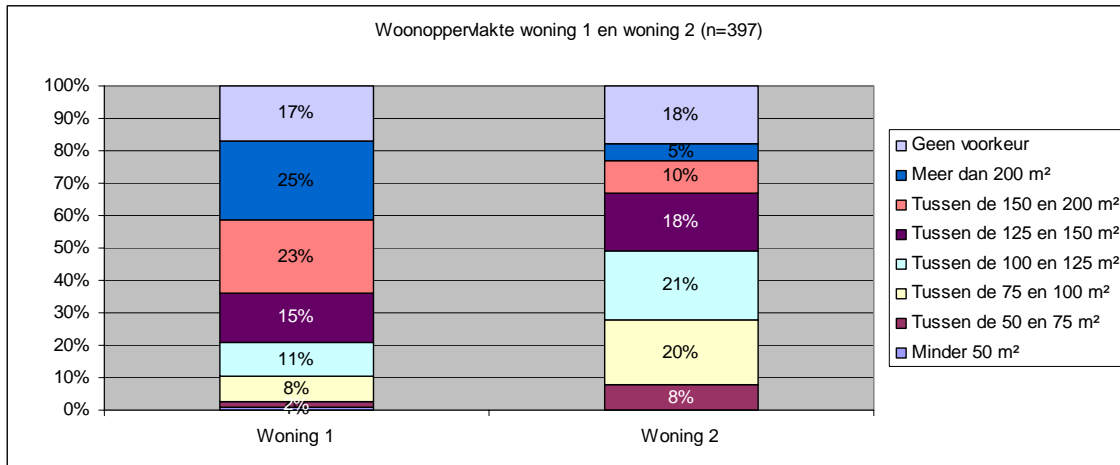
Woonoppervlak tweede woning (n=397)			
Minder dan 50 m ²	1%	Tussen de 150 en 175 m ²	7%
Tussen de 50 en 75 m ²	12%	Tussen de 175 en 200 m ²	5%
Tussen de 75 en 100 m ²	23%	Groter dan 200 m ²	7%
Tussen de 100 en 125 m ²	19%	Maak niet uit/geen voorkeur	11%
Tussen de 125 en 150 m ²	15%	Totaal	100%

In bijlage 5.14 wordt in een kruistabel de gewenste woninggrootte van de tweede woning weergegeven opgesplitst naar type tweede woning en situering van de tweede woning.

Van de groep huishoudens die een eengezinswoning in een landelijke omgeving wenst (60%), geeft 29% de voorkeur aan een woninggrootte tussen de 100 en 150m². Niet geheel onverwacht is dat de huishoudens die kiezen voor een eengezinswoning in een stedelijke omgeving, slechts 17% de voorkeur aan een woninggrootte tussen de 100 en 150 m² geeft. Kennelijk neemt men in een stad met minder vierkante meters woonoppervlakte genoeg.

Het twee-woningen scenario besteedde ook aandacht aan de vierkante meter verdeling tussen zowel de eerste als de tweede woning. In onderstaand figuur wordt duidelijk dat het merendeel van de respondenten voor de tweede woning een kleiner oppervlak wenst dan voor de eerste woning. Bijna 25% van de respondenten kiest voor de eerste woning een woonoppervlak van meer dan 200m² en 41% van de respondenten kiest voor de tweede woning een woonoppervlak tussen de 75 en 125m².

Een kruistabel van figuur 5,12 in bijlage 5.15 maakt duidelijk dat meer dan 20% van de respondenten het woonoppervlak van beide woningen even groot wenst.



Figuur 5.12 Woonoppervlakte eerste en tweede woning

Bijna 5% kiest verhoudingsgewijs voor een grotere tweede woning dan eerste woning en bijna 56% kiest verhoudingsgewijs voor een grotere eerste woning dan tweede woning.

H6 Naarmate het inkomen stijgt, zal het (gewenste) woonoppervlak van de tweede woning toenemen

De nulhypothese luidt dat er geen verband bestaat tussen het inkomen en het woonoppervlak van de tweede woning. Op basis van de resultaten kan met behulp van de Kendall's tau-b correlatiecoëfficiënt de nulhypothese worden verworpen ($p < 0,001$). (zie bijlage 5.16)

Wat betreft het aantal kamers dat de respondenten in de tweede woning wensen, zoekt bijna 70% een tweede woning met 2 tot 4 kamers.

Tabel 5.8 Aantal kamers 2^e woning

Aantal gewenste kamers (incl. woonkamer) (n=397)	
Minder dan 2 kamers	0%
Tussen de 2 en 4 kamers	70%
Tussen de 4 en 6 kamers	24%
Meer dan 6 kamers	4%
Maakt niet uit/geen voorkeur	2%
Totaal	100,0%

Ruim 81% van de respondenten die een tweede woning in Nederland wenst, zoekt een woning met 2 tot 4 kamers. Beduidend minder respondenten die het buitenland als locatie kiezen, zoekt een woning met 2 tot 4 kamers, namelijk 66%. De buitenlandgroep geeft meer de voorkeur uit een woning met 4 tot 6 kamers (28%) in vergelijking met de Nederlandgroep, 17%.

De respondenten is ook gevraagd naar de buitenruimte van de tweede woning.

Tabel 5.9 Oppervlakte buitenruimte 2^e woning

Oppervlakte buitenruimte tweede woning (n=397)			
Minder 5 m ²	1%	Tussen de 250 en 500 m ²	8%
Tussen de 5 en 10 m ²	9%	Tussen de 500 en 1000 m ²	5%
Tussen de 10 en 25 m ²	21%	Meer dan 1000 m ²	7%
Tussen de 25 en 50 m ²	15%	Ik wens geen buitenruimte	1%
Tussen de 50 en 100 m ²	16%	Maakt niet uit/geen voorkeur	7%
Tussen de 100 en 250 m ²	10%	Totaal	100%

Uit tabel 5.9 blijkt dat merendeel van de totale groep respondenten (21%) een tweede woning zoekt met daarbij een buitenruimte tussen de 10 en 25m². Van de respondenten die als tweede woning een eengezinswoning wenst, geeft meer dan 60% de voorkeur aan een buitenruimte van meer dan 50m². Van de respondenten die een appartement als tweede woning wenst, geeft meer dan 35% de voorkeur aan een buitenruimte tussen de 10 en 25m².

5.4.4 Voorzieningen nabij de tweede woning

De locatiekeuze is mede afhankelijk van voorzieningen nabij de tweede woning. In de bijlagen zijn twee figuren opgenomen die duidelijk maken welke voorzieningen, bestaande uit voorzieningen voor ontspanning en zgn. servicevoorzieningen, belangrijk worden geacht (zie bijlage 5.17).

De vijf belangrijkste voorzieningen voor ontspanning bestaan uit (n=397):

1. Groenvoorzieningen/bos/(natuur)park/speeltuin (82%)
2. Winkelvoorzieningen (73%)
3. Zwembad en sauna faciliteiten (65%)
4. Restaurant/hotel (61%)
5. Culturele voorzieningen zoals musea of opera (37%)

De respondenten vinden deze vijf voorzieningen zeer belangrijk tot belangrijk in de nabije omgeving van de tweede woning. Bij een landelijke locatiekeuze en een grondgebonden woning passen groenvoorzieningen. Bijna 86% van de respondenten die een (grondgebonden) eengezinswoning kiest, bestempelt de nabijheid van groenvoorzieningen als belangrijk of zeer belangrijk en ruim 84% die voor een tweede woning in een landelijk gebied kiest, hecht veel waarde aan de nabijheid van groenvoorzieningen.

De vijf belangrijkste service voorzieningen bestaan uit (n=397):

1. Parkeervoorzieningen (73%)
2. Medische voorzieningen (60%)
3. Bewaking en beveiliging (53%)
4. Huishoudelijke ondersteuning (bij afwezigheid) zoals schoonmaak of huisdierenoppas (43%)
5. Onderhoudsdienst zoals een tuin- of klusjesman (41%)

De goede bereikbaarheid die eerder werd genoemd als (zeer) belangrijk, maakt duidelijk dat men goede parkeervoorzieningen nodig vindt.

In bijlage 5.18 zijn twee staafdiagrammen opgenomen waarin de voorzieningen voor ontspanning en de service voorzieningen zijn uitgezet naar de wens om een tweede woning binnen of buiten een park te kopen. De volgende zaken worden binnen een park belangrijker geacht dan buiten een park, deze verschillen zijn in procenten ca. 10% of meer;

- winkelvoorzieningen
- zwembad/sauna
- restaurant/hotel
- fitnesscentrum/golfbaan/tennisbaan
- bus/tram en/of metrohalte

Voorzieningen die juist buiten een park belangrijker worden gevonden zijn culturele voorzieningen (ca. 10% verschil).

De tweede staafdiagram geeft een overzicht van de service voorzieningen die belangrijk worden gevonden. Ook hier zijn enkele verschillen tussen de groep respondenten die een woning binnen een park wenst en die een woning buiten een park wenst. Binnen een park worden de volgende zaken belangrijker gevonden (in procenten ca. 10% of groter):

- parkeervoorzieningen
- bewaking
- huishoudelijke ondersteuning
- aanwezigheid van een onderhoudsdienst
- servicebureau voor verhuur
- wasserette en/of stomerij
- boodschappenservice

In tabel 5.10 en 5.11 is een opsplitsing gemaakt van de gewenste voorzieningen nabij de tweede woning tussen de groep respondenten die een stedelijke woning wensen (n=41) en de groep respondenten die een landelijke woning wensen (n=299). Van de groep hebben 57 respondenten geen voorkeur voor een stedelijk- of landelijk gelegen woning.

De groep respondenten die een tweede woning in een stedelijke omgeving wensen, hechten veel (meer) belang aan de aanwezigheid van een bus-/tram- of metrohalte (56%) dan de groep respondenten die de tweede woning in een landelijke omgeving wensen (29%). Dit geldt ook voor zaken/voorzieningen als; winkelvoorzieningen (18% meer), fitnesscentra (17% meer) en culturele voorzieningen (13% meer).

Tabel 5.10 Belangrijkste voorzieningen voor ontspanning opgesplitst naar situering

Belangrijkste voorzieningen voor ontspanning	Stedelijk (n=41)	Landelijk (n=299)
Winkelvoorzieningen	90%	72%
Tennisbaan	27%	18%
Golfbaan	22%	20%
Fitnesscentrum	44%	27%
Zwembad en sauna	63%	66%
Restaurant/hotel	61%	60%
Culturele voorzieningen(bijv. musea, opera)	46%	33%
Groenvoorzieningen/bos/(natuur)park/speeltuin	71%	84%
Bus-/tram-/metrohalte	56%	29%

Wat betreft de service voorzieningen geldt voor beide groepen dat ze veel belang hechten aan parkeervoorzieningen nabij de tweede woning, toch bestaat er wel een verschil tussen de stedelijke en landelijke groep resp. 85% en 74%. Een ander punt waarin de stedelijke groep verschilt, is dat zij relatief gezien meer waarde hecht aan zaken als een onderhoudsdienst, boodschappenservice, kinderopvang en onderwijsvoorzieningen. De groep met een landelijke voorkeur hecht, in vergelijking met de stedelijke groep meer waarde aan huishoudelijke ondersteuning.

Tabel 5.11 Belangrijkste service voorzieningen opgesplitst naar situering

Belangrijkste service voorzieningen	Stedelijk (n=41)	Landelijk (n=299)
Onderhoudsdienst (bijv. tuin-/klusjesman)	54%	40%
Bewaking/beveiliging	51%	53%
Servicebureau voor verhuur	39%	32%
Medische voorzieningen	56%	61%
Huishoudelijke ondersteuning	37%	44%
Kinderopvang/crèche	17%	7%
Parkeervoorzieningen	85%	74%
Boodschappenservice	29%	17%
Wasserette-/stomerijservice	22%	23%
Onderwijsvoorzieningen	20%	9%

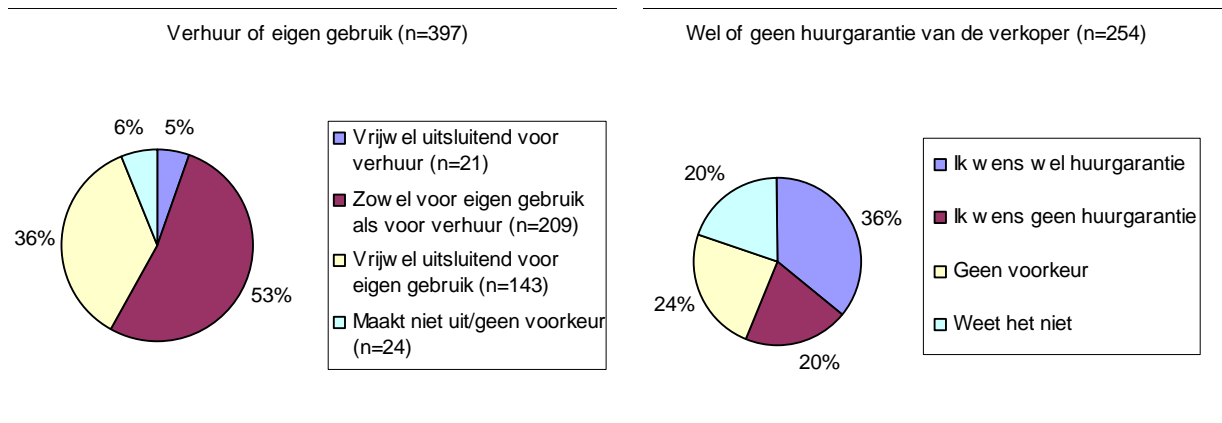
5.5 Het tweede woninggebruik

Nu de locatie van de tweede woning en het product als tweede woning is besproken wordt aandacht besteed aan het gebruik van de tweede woning.

5.5.1 Frequentie van bezoek

De frequentie van bezoek houdt verband met het gebruik van de tweede woning. De respondenten is gevraagd of zij de tweede woning zullen verhuren of dat zij deels kiezen voor verhuur en deels voor eigen gebruik. De meerderheid van de groep respondenten kiest voor de laatstgenoemde optie; 53% gebruikt de tweede woning zowel voor eigen gebruik als voor de verhuur. Van de respondenten kiest 36% voor de optie vrijwel uitsluitend voor eigengebruik (zie figuur 5.11).

Van de groep respondenten die het motief belegging als (zeer) belangrijk acht (58%), kiest ruim 60% voor de optie deels eigen gebruik en deels verhuur. Ruim 36% van zowel deze specifieke groep respondenten als de totale groep respondenten wenst dan ook een huurgarantie. Op deze wijze wordt de eigenaar van de tweede woning verzekerd van huurinkomsten.



Figuur 5.13 Verhuur – eigengebruik en huurgarantie

Uit kruistabel 1 in bijlage 5.19 zijn geen grote verschillen op te merken tussen de jonge groep huishoudens en de oudere groep huishoudens. Bijna 7% van de jonge huishoudens gebruikt de tweede woning uitsluitend voor verhuur, van de oudere huishoudens is dit 3%. Een ander klein verschil bestaat tussen de jonge groep huishoudens die de tweede woning deels voor verhuur en deels voor eigen gebruik kopen, 50% en de oudere groep huishoudens waarvan 56% de tweede woning deels voor verhuur en deels voor eigen gebruikt. De tweede kruistabel in bijlage 5.19 toont enkele verschillen aan tussen verhuur en eigen gebruik mogelijkheden en de vijf verschillende leeftijdsklassen. De groep respondenten die de tweede woning alleen voor de verhuur gebruikt, vertoont geen gelijke spreiding over de vijf leeftijdsklassen en wordt aangevoerd door de jongste leeftijdsklasse 21 tot en met 30 jaar (18%). Een meer gelijke spreiding van de leeftijdsklassen is geconstateerd binnen de groep respondenten die de tweede woning voor zowel eigen gebruik als verhuur heeft. Wat betreft de groep die de woning voor uitsluitend eigen gebruik heeft, wordt deze aangevoerd door de oudere leeftijdsklasse; ouder dan 60 jaar (64%).

Geen grote verschillen zijn geconstateerd bij de subgroepen Nederland – buitenland en harde- en zachte zoekers.

De respondenten is ook gevraagd naar de bezoekfrequentie van de tweede woning. In tabel 5.12 is te zien dat meer dan 20% van de respondenten de tweede woning 4 keer per jaar bezoekt. In de volgende subparagraaf wordt ingegaan op de bezoekfrequentie in combinatie met de gemiddelde verblijfsduur.

Tabel 5.12 Bezoekfrequentie per jaar aan de tweede woning

Bezoekfrequentie per jaar (n=397)			
1 keer per jaar	3%	Tussen de 26 en 50 keer per jaar	2%
2 keer per jaar	16%	Tussen de 51 en 100 keer per jaar	1%
3 keer per jaar	15%	Tussen de 101 en 200 keer per jaar	1%
4 keer per jaar	20%	Tussen de 201 en 300 keer per jaar	1%
5 keer per jaar	9%	Tussen de 301 dagen en 1 jaar	1%
Tussen de 6 en 10 keer per jaar	18%	Vrijwel nooit	4%
Tussen de 11 en 25 keer per jaar	9%	Totaal	100%

5.5.2 Duur verblijf

De gemiddelde verblijfsduur per bezoek in de tweede woning loopt onder de respondenten uiteen. Grootste deel van de groep verblijft gemiddeld tussen de 1 á 2 weken per bezoek in de tweede woning (36%). Ruim 26% bezoekt de woning één week of minder per bezoek. Dus ruim 62% van de respondenten zegt minder dan 2 weken per per bezoek in de tweede woning te verblijven. Van deze groep (n=252) verblijft bijna 33% binnen Nederland minder dan 2 weken per bezoek in de tweede woning. Ruim 53% verblijft in het buitenland minder dan 2 weken per bezoek in de tweede woning. Van de totale groep respondenten verblijft ruim 21% gemiddeld tussen de 2 en 4 weken per bezoek in de tweede woning. Ruim 11% verblijft per bezoek meer dan 4 weken in de tweede woning.

Door de bezoekfrequentie te combineren met de verblijfsduur in de tweede woning is een overzicht ontstaan van het aantal weken dat de respondenten gemiddeld aanwezig is in de tweede woning. In een kruistabel in bijlage 5.20 zijn deze cijfers terug te vinden. Uit de kruistabel wordt duidelijk dat:

- per jaar 11 tot 18% van de respondenten één tot vier weken in de tweede woning verblijft;
- per jaar 29 tot 41% van de respondenten vier tot acht weken in de tweede woning verblijft;
- per jaar 43 tot 55% van de respondenten meer dan acht weken in de tweede woning verblijft

Zes procent van de respondenten (n=25) bezoekt de tweede woning ongeveer even lang als de eerste woning. Bijna 60% van deze specifieke groep verblijft in het buitenland. Veertig procent van deze specifieke groep bestaat uit huishoudens met thuiswonende kinderen.

5.5.3 Seizoen en Dagen

Wat betreft de seizoensspreiding laten de survey-resultaten een gelijke spreiding zien met een piek richting de zomermaanden (n=321). In bijlage 5.22 en 5.23 zijn vier kruistabellen opgenomen waarin een onderscheid wordt gemaakt naar landenvoorkeur en naar jonge en oudere huishoudens.

Negentig procent van de respondenten die in Nederland een tweede woning wenst en 66% van de respondenten die in het buitenland een tweede woning wenst, bezoekt deze in de zomermaanden. Bijna 59% van de respondenten die voor het buitenland kiest, bezoekt de tweede woning in de winter. Van de respondenten die in Nederland een tweede woning zoekt, bezoekt 44% de woning in de winter. Kortom, het belangrijkste gegeven is dat de respondenten die in Nederland een tweede woning wenst, deze

voornamelijk in de lente en de zomer bezoekt. De respondenten die een tweede woning in het buitenland wenst, bezoekt deze voornamelijk in de zomer en de herfst.

De jongere huishoudens bezoeken op basis van de kruistabel in bijlage 5.21, de tweede woning voornamelijk in de zomer, de oudere huishoudens in de lente.

Het weekend wordt als meest populaire weekdeel aangegeven waarop de tweede woning wordt bezocht (n=229). Voornamelijk de zaterdag. De huishoudens die een tweede woning in Nederland wensen, zullen meer gebruik kunnen maken van hun tweede woning aangezien de reisafstand korter is. Uit bijlage 5.22 is het volgende op te merken:

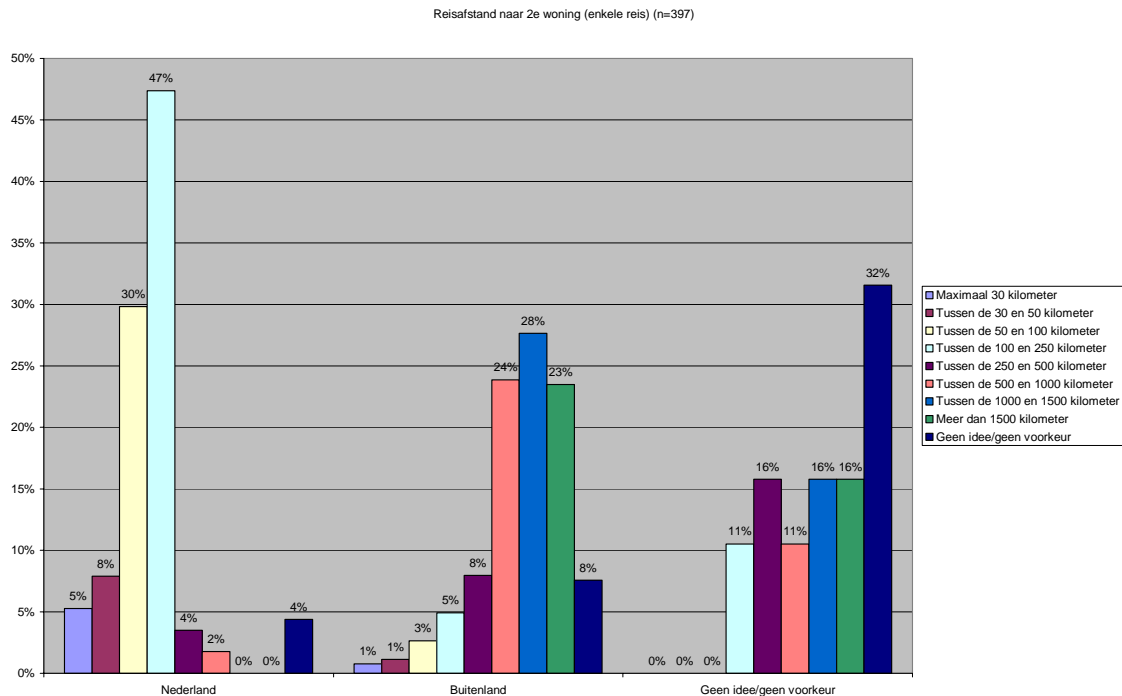
- huishoudens die de voorkeur geven aan een tweede woning in Nederland bezoeken deze voornamelijk op zaterdag, zondag en vrijdag, dit geldt ook voor de huishoudens die de voorkeur aan een woning in het buitenland geven
- een groter verschil bestaat tussen de Nederlandgroep en de buitenlandgroep wat betreft de andere vier dagen, maandag (22 en 66%), dinsdag (15 en 51%), woensdag (14 en 60%) en donderdag (16 en 56%)

Een zelfde contrast bestaat tussen de jonge en oudere huishoudens, echter zijn de verschillen kleiner tussen beide subgroepen (zie bijlage 5.22).

Tabel 5.13 Maximale reisafstand naar de tweede woning (enkele reis)

Maximale reisafstand naar de tweede woning (n=397)			
Maximaal 30 kilometer	2%	Tussen de 500 en 1000 kilometer	17%
Tussen de 30 en 50 kilometer	3%	Tussen de 1000 en 1500 kilometer	19%
Tussen de 50 en 100 kilometer	10%	Meer dan 1500 kilometer	16%
Tussen de 100 en 250 kilometer	17%	Maakt niet uit/geen voorkeur	9%
Tussen de 250 en 500 kilometer	7%	Totaal	100%

Inhakend op de reisafstand (naar de tweede woning) blijkt dat meer dan 50% van de respondenten bereid is meer dan 500 kilometer af te leggen. Dit kan mede worden verklaard uit het feit dat meer dan 2/3 van de respondenten de tweede woning in het buitenland wenst. In onderstaand figuur 5.14 is de reisafstand die men bereid is af te



Figuur 5.14 Reisafstand naar de 2e woning (Nederland - buitenland) leggen naar de reisbestemming ingedeeld naar Nederland of het buitenland. Ruim 47% van de groep respondenten die binnen Nederland een tweede woning zoekt, is bereid

tussen de 100 en 250 kilometer af te leggen. Bijna 28% van de groep die in het buitenland een tweede woning wenst, is bereid tussen de 1000 en 1500 kilometer af te leggen naar de tweede woning.

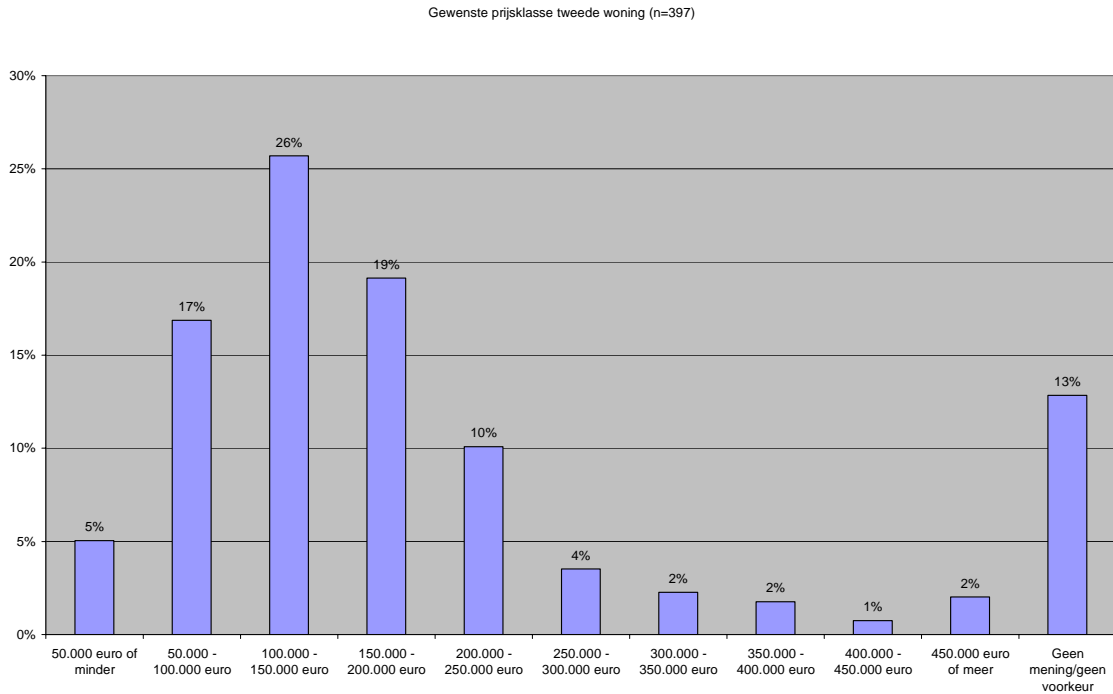
Deze tendens kan eveneens worden bevestigd met de antwoorden op de vraag of de locatie van de 2^e woning afhankelijk is van de afstand tot de 1^e woning. Voor ruim 61% van de respondenten is de locatie van de tweede woning niet afhankelijk van de afstand tot de eerste woning. Bijna 23% geeft aan dat de locatie van de 2^e woning wel afhankelijk is van de afstand tot de 1^e woning. Ruim 10% van deze specifieke groep (n=89) wenst een tweede woning in België en 27% in Frankrijk. Tevens bestaat bijna 60% van deze groep uit huishoudens met thuiswonende kinderen.

Tabel 5.14 Locatie van de 2e woning afhankelijk van afstand tot de 1e woning

Locatie van de tweede woning afhankelijk van afstand tot de eerste woning (n=397)	
Ja, omdat ik vanwege privé omstandigheden niet te ver van mijn 1e woning wil wonen	6%
Ja, omdat ik vanwege werkomstandigheden niet te ver van mijn eerste woning wil wonen	5%
Ja, omdat ik mijn tweede woning voor frequente korte bezoeken gebruik	22%
Nee	61%
Maakt niet uit/geen voorkeur	6%
Totaal	100%

5.6 Prijs en financiering

De respondenten is uitgebreid gevraagd naar hoeveel geld die huishoudens bereid zijn te investeren in de tweede woning en naar de wijze van financiering. Tevens is gevraagd naar een waarde-indicatie van de eerste woning en is gevraagd naar de eventuele overwaarde van de eerste woning.



Figuur 5.15 Gewenste prijsklasse van de tweede woning

5.6.1 Prijs en financiering tweede woning

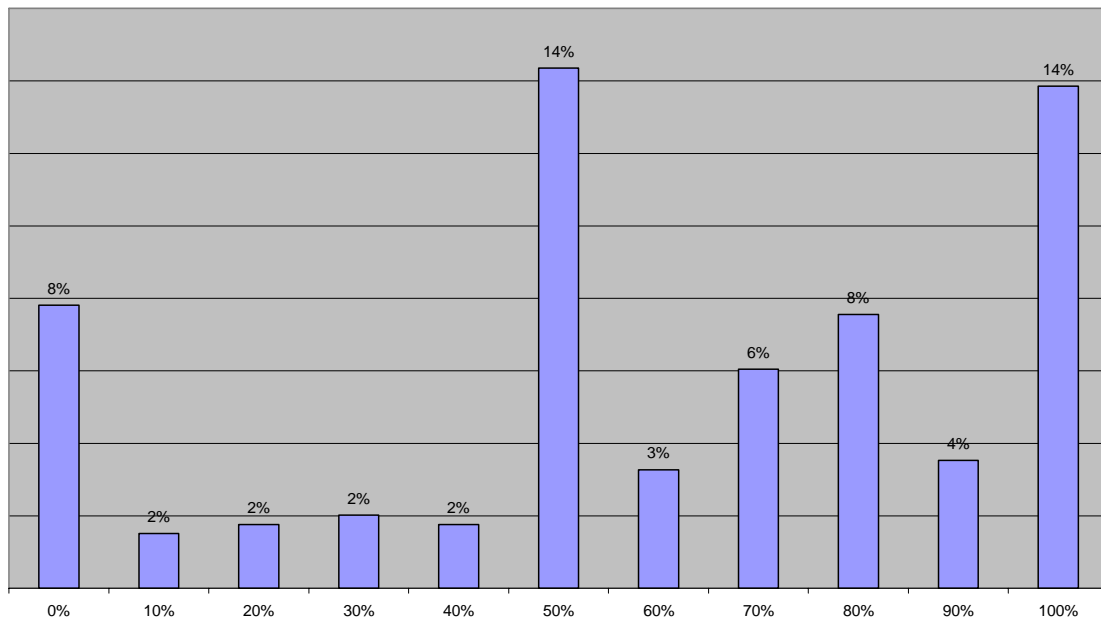
Het volgende overzicht (figuur 5.15) toont aan dat ruim 25% van de respondenten een tweede woning zoekt in de prijsklasse 100.000 en 150.000 euro. Uit deze figuur blijkt dat 10% bereid is meer dan 250.000 euro te investeren. Uit een nadere analyse blijkt dat er geen (grote) verschillen bestaan tussen de subgroepen Nederland – buitenland, jonge huishoudens – oudere huishoudens en de zgn. harde zoekers – zachte zoekers.

Uit de staafdiagram van figuur 5.16 blijkt dat van ruim 14% van de huishoudens de tweede woning voor 50% denkt te belasten met een hypotheek. Nog eens bijna 14% denkt de tweede woning volledig met een hypotheek te belasten. Ondanks het feit dat de hypotheekrente aftrek niet geldt voor tweede woningen sluiten relatief veel respondenten een hypotheek af voor de tweede woning. De oorzaak houdt wellicht verband met de huidige (lage) hypotheekrente. Bijna 8% van de respondenten belast de tweede woning zonder hypotheek. Vijf procent van deze kleine deelgroep (n=31) zoekt een tweede woning in de prijsklasse 50.000 tot 150.000 euro. Uit deze analyse zijn eveneens geen (grote) verschillen geconstateerd tussen diverse subgroepen.

H7 Naarmate de leeftijd toeneemt, zal het bedrag dat geïnvesteerd wordt in een tweede woning hoger liggen.

De nulhypothese luidt: Er bestaat geen verband tussen de variabele leeftijd en de variabele prijsklasse van de tweede woning. De nulhypothese kan statistisch niet worden verworpen. Met andere woorden, hypothese 7 kan niet worden bevestigd (zie bijlage 5.23).

Percentage v/d koopsom dat met een hypotheek wordt belast (n=397)



Figuur 5.16 Percentage hypotheek op de tweede woning

Het twee-woningen scenario besteedde eveneens aandacht aan de budgetverdeling over de eerste en tweede woning.

Tabel 5.15 Budgetverdeling over de eerste en tweede woning

Budgetverdeling 2-woningen scenario (n397)			
10% 1e woning - 90% 2e woning	1%	70% 1e woning - 30% 2e woning	26%
20% 1e woning - 80% 2e woning	2%	80% 1e woning - 20% 2e woning	10%
30% 1e woning - 70% 2e woning	3%	90% 1e woning - 10% 2e woning	5%
40% 1e woning - 60% 2e woning	2%	Geen voorkeur/geen mening	28%
50% 1e woning - 50% 2e woning	11%	Totaal	100%
60% 1e woning - 40% 2e woning	12%		

Uit de tabel wordt duidelijk dat bijna 26% van de respondenten 70% van hun totale budget gebruiken voor de eerste woning en 30% voor de tweede woning. Wanneer geen rekening wordt gehouden met factoren als de woonlocatie en woninggrootte kan hieruit worden opgemaakt dat de eerste woning in euro's meer wordt gewaardeerd dan de tweede woning. De diverse subgroepen vertonen geen (grote) opvallende contrasten.

H8 Naarmate het inkomen stijgt, is men bereid een groter bedrag uit te geven aan de tweede woning

De hypothese kan worden bevestigd. De variabele inkomen is gecorreleerd met de variabele prijsklasse van de tweede woning (zie bijlage 5.24). De grootste groep respondenten wenst een woning in de prijsklasse 100.000 tot 150.000 euro (zie figuur 5.12). Van de groep respondenten die een maandinkomen tussen de 2500 en 3000 euro verdient, kiest 44% voor een woning in deze prijsklasse. De respondenten met een maandinkomen van 5000 euro of meer, kiezen veelal voor een tweede woning in de prijsklasse 150.000 tot 200.000 euro (31%) en de prijsklasse 250.000 euro of meer (33%)

H9 Naarmate men een grotere woning wenst, zal men ook bereid zijn een hogere prijs te betalen voor de tweede woning

Deze hypothese kan eveneens bevestigd worden (zie bijlage 5.25). Naarmate een grotere woning wordt gewenst, is men bereid een hogere prijs voor de tweede woning te betalen.

5.6.2 Overwaarde van de huidige woning

De respondenten is gevraagd een waarde indicatie te geven van hun huidige (eerste) woning. Alle respondenten zijn in bezit van een eigen woning. Meer dan 50% bezit een eerste woning met een waarde tussen de 200.000 en 400.000 euro. Ruim 49% van de jonge huishoudens bezit een woning met een marktwaarde tussen de 100.000 en 300.000 euro vergeleken met 40% van de oudere huishoudens. Ruim 27% van de oudere huishoudens bezit een woning met een marktwaarde tussen de 400.000 en 700.000 euro vergeleken met ruim 17% van de jongere huishoudens.

De respondenten is vervolgens gevraagd of de woning overwaarde heeft en wat het (toekomstige) doel van deze overwaarde is of zal worden.

Tabel 5.16 Geschatte waarde huidige woning

Geschatte (markt)waarde eerste woning (n=397)	
Tussen 100.000 en 200.000 euro	8%
Tussen 200.000 en 300.000 euro	33%
Tussen 300.000 en 400.000 euro	24%
Tussen 400.000 en 500.000 euro	12%
Tussen 500.000 en 700.000 euro	11%
Tussen 700.000 en 900.000 euro	2%
Meer dan 900.000 euro	3%
Geen idee	7%
Totaal	100%

Tabel 5.17 Overwaarde en doel van de overwaarde

Heeft uw woning overwaarde op dit moment? (n=397)	
Ja	82%
Nee	18%
Totaal	100%
Wilt u de overwaarde gaan gebruiken? (326)	
Ja	34%
Nee	22%
Geen idee	44%
Totaal	100%

Ruim 34% van de respondenten met overwaarde in de huidige woning wil de overwaarde van de eerste woning gaan gebruiken. Een duidelijk verschil is geconstateerd tussen de harde- en zachte zoekers. Uit bijlage 5.26 valt op te maken dat van de 41% van de harde zoekers de met overwaarde in de tweede woning deze willen gaan gebruiken. Slechts 23% van de zachte zoekers met overwaarde wil deze gaan gebruiken.

Welke doelen de respondenten met de overwaarde hebben staat in onderstaande tabel weergegeven. Niet alle respondenten die plannen hebben met hun overwaarde hebben deze vraag beantwoord. De percentages slaan op een groep van 102 respondenten. Merendeel van de respondenten investeert de overwaarde in een andere (eerste) woning (43%) of een tweede woning (43%).

Tabel 5.18 Doel van de overwaarde (multiple response)

Doel overwaarde	
Het kopen van een andere (nieuwbouw)woning	43%
Het verbouwen/renoveren van mijn huidige woning	20%
De aankoop van een (andere) tweede woning voor eigen gebruik	43%
De aankoop van een woning voor verhuur en belegging en deels eigen gebruik	19%
De aankoop van een woning voor verhuur en belegging	6%
Het beleggen in aandelen en/of obligaties en/of sparen	5%

De subgroep harde- zachte zoekers vertoont kleine verschillen wat betreft het investeringdoel van de overwaarde.

De subgroep jonge – oudere huishoudens vertoont enkele verschillen waaruit kan worden geconstateerd dat oudere huishoudens veelal verder zijn gevorderd in de wooncarrière. In bijlage 5.27 zijn deze verschillen in een kruistabel weergegeven.

- Respectievelijk 54 en 29% van de jonge huishoudens gebruikt de overwaarde van hun woning voor het kopen van een nieuwe/ andere eerste woning of voor de

verbouwing/renovatie van de huidige woning terwijl van de oudere huishoudens respectievelijk 32 en 10% dit van plan is

- Het doel om de overwaarde te gebruiken voor de aankoop van een andere of nieuwe tweede woning geldt voor 38% van de jonge huishoudens en 49% voor de oudere huishoudens

5.7 Opzoek naar de tweede woning

De respondenten is middels één vraag gevraagd naar de (zoek)middelen die zij gebruiken in hun zoektocht naar een tweede woning. De onderstaande tabellen geven de verschillende antwoorden weer van de totale groep en van twee subgroepen.

Het merendeel van de respondenten gebruikt het internet als voornaamste (zoek)bron (46%). Zoekmachines zoals funda.nl en zoekallemuizen.nl bieden tal van mogelijkheden om via het internet informatie te verzamelen over zowel nieuwbouwwoningen als bestaande woningen in Nederland en het buitenland. Ook buitenlandse websites bieden inzicht in het woningaanbod.

Tabel 5.19 Zoekmethoden totale groep en opgesplitst naar landenkeuze

Toegepaste zoekmethoden	Totaal (n=362)	Nederland (n=108)	Buitenland (n=242)	Geen idee/geen voorkeur (n=12)
Een vastgoedadviseur/makelaar	12%	13%	11%	17%
Het internet	46%	45%	48%	17%
Woonbeurzen	8%	6%	9%	0%
Informatiebijeenkomsten over nieuwbouwprojecten	3%	3%	3%	0%
Aangevraagde folders/brochures	11%	10%	12%	8%
Bestaande/nieuwe tweede woningcomplexen/parken	5%	7%	5%	8%
Te koop staande tweede woningen	14%	15%	15%	8%
Ik ben nog niet actief aan het zoeken	49%	45%	49%	75%

Brochures kunnen eveneens veelal via het internet worden opgevraagd. Daarnaast biedt bijvoorbeeld de website marktplaats.nl de mogelijk individueel en zonder tussenkomst van een makelaar een (tweede) woning te kopen of te verkopen.

Een relatief klein aantal maakt gebruik van woonbeurzen. Woonbeurzen zoals de Second Home Beurs worden relatief meer gebruikt als zoekmiddel door respondenten die in het buitenland een tweede woning zoeken (9%).

Tabel 5.20 Zoekmethoden opgesplitst naar jonge en oudere huishoudens

Toegepaste zoekmethoden	Jonge huishoudens (n=163)	Oudere huishoudens (n=169)	Leeftijd niet opgegeven (n=45)
Een vastgoedadviseur/makelaar	11%	12%	11%
Het internet	43%	48%	53%
Woonbeurzen	10%	6%	7%
Informatiebijeenkomsten over nieuwbouwprojecten	3%	3%	4%
Aangevraagde folders/brochures	9%	13%	11%
Bestaande/nieuwe tweede woningcomplexen/parken	6%	5%	4%
Te koop staande tweede woningen	13%	16%	13%
Ik ben nog niet actief aan het zoeken	52%	48%	42%

In tabel 5.20 is een opsplitsing gemaakt naar jonge en oudere huishoudens. Er zijn geen grote verschillen opgemerkt. Dit geldt eveneens voor de subgroepen harde- en zachte zoekers, nieuwbouw - bestaande bouw en de subgroep binnen/buiten een complex/park.

5.8 Conclusie analyse survey-resultaten

In dit hoofdstuk is een analyse gemaakt van het survey-onderzoek. Puntsgewijs zullen de belangrijkste bevindingen worden weergegeven. Enkele hypothesen toonden significante verbanden aan tussen de variabelen. Wanneer niet anders staat aangegeven, heeft de conclusie betrekking op de totale groep van 397 respondenten die geïnteresseerd is in een nieuwe of andere tweede woning. De belangrijkste conclusies van de subgroepen staan in kaders weergegeven.

I Voornaamste motieven van (toekomstige) biresidentiële huishoudens

- Ruim 75% van de respondenten kiest voor een tweede woning voor de vakantie en recreatie
- 58% noemt het beleggingsaspect als belangrijkste motief om een tweede woning te kopen
- *Hypothese 1*: op basis van de resultaten blijkt dat geen significant verband bestaat tussen de leeftijd en het beleggingsbelang
- Bijna 50% van de respondenten kiest voor een tweede woning om de stadsdrukke te ontvluchten
- Ruim 83% van de respondenten ziet als gebruiksdoel de tweede woning voor vrije tijd en ontspanning
- Slechts 5% van de respondenten gebruikt de tweede woning voor werkdoeleinden of om van daaruit naar het werk te reizen
- Van deze zeer kleine (selecte groep) van slechts 19 respondenten wenst ruim 27% een woning in het centrum van een stad of dorp; zoekt 55% een tweede woning in Nederland of België
- Slecht 18% van de respondenten die betaalde arbeid verrichten hebben te kennen gegeven dat zij zowel vanaf de eerste als de tweede woning naar het werk reizen
- *Hypothese 2* kan bevestigd worden: ruim 67% van de respondenten kiest (ook) in de toekomst de hoofdwoning als woning om te wonen en de tweede woning voor recreatief gebruik.

I Belangrijkste conclusies subgroepen

- Uit de resultaten komt naar voren dat oudere huishoudens (41 jaar en ouder) meer waarde hechten aan het motief om een tweede woning te kopen voor uitwonende (studerende) kinderen, 18%; slechts 6% van de jongere huishoudens (40 jaar en jonger) acht dit motief (zeer) belangrijk
- Van de oudere huishoudens acht 42% het motief "verandering in de werksituatie" als (zeer) belangrijk; van de jongere huishoudens acht slechts 25% dit motief (zeer) belangrijk
- Harde zoekers hechten meer belang aan het aspect om tussen twee leefwerelden te kunnen wisselen in vergelijking met zachte zoekers (54% resp. 44%)

II Locatiekeuzes van de tweede woning

- 29% van de respondenten wenst een tweede woning binnen Nederland; 62% van de respondenten geeft de voorkeur aan een tweede woning buiten Nederland maar binnen Europa; 4% van de respondenten verkiest de tweede woning buiten Europa; 5% heeft geen landenvoorkeur
- Van de groep respondenten die een tweede woning in het buitenland wenst, zijn de volgende landen het meest populair; Frankrijk (27%), Spanje (17%), Italië (11%) en België (9%)
- De voornaamste argumenten voor de buitenlandkeuze zijn; het aantrekkelijke woon- en leefklimaat, meer ruimte en rust en een groter en goedkoper aanbod van (tweede) woningen
- Toekomstscenario: een meerderheid van de respondenten kiest ook in de toekomst voor een tweede woning in het buitenland; zowel van de groep die een tweede woning in Nederland wenst als van de groep die een tweede woning in het buitenland wenst, kiest ca. 93% Nederland als locatie van de eerste woning

- *Hypothese 3* wordt verworpen op basis van de resultaten die aantonen dat zowel huishoudens met als huishoudens zonder thuiswonende kinderen een gelijke verhouding hebben qua landenkeuze
- Een tweede woning in een landelijke omgeving heeft de voorkeur, ruim 50% van de respondenten kiest voor een landelijk gebied met verspreide bebouwing
- Ruim 40% wenst de tweede woning aan de kust
- Toekomstscenario: Slechts 7% van de respondenten wenst zowel de eerste als tweede woning in een stedelijk gebied; 28% wenst beide woningen in een landelijke omgeving en 45% kiest een stedelijke omgeving voor de eerste woning en een landelijke voor de tweede
- Bereikbaarheid met de auto wordt (zeer) belangrijk gevonden, 82%
- Nabijheid van groen en/of water is eveneens essentieel, 80%
- Evenals de nabijheid van een stad en/of dorp, 71%
- Van de respondenten reist 71% per auto en 24% per vliegtuig naar de tweede woning

II Belangrijkste conclusies subgroepen

- Ondanks het feit dat hypothese 3 is verworpen bestaat er tussen de jonge en oudere groep huishoudens een verschil wat betreft de keuze voor Nederland of het buitenland; Jongere huishoudens geven op basis van de resultaten een lichte voorkeur voor een tweede woning in Nederland, oudere huishoudens kiezen eerder voor het buitenland
- Jonge huishoudens geven wat betreft de eerste woning de voorkeur aan een stedelijke omgeving
- Oudere huishoudens geven wat betreft de eerste woning de voorkeur aan een landelijke omgeving
- Beide typen huishoudens geven voor de tweede woning de voorkeur aan een landelijke omgeving
- De harde zoekers geven net als de jonge huishoudens de voorkeur voor een stedelijke omgeving voor de eerste woning → de groep harde zoekers is verhoudingsgewijs jonger dan de groep zachte zoekers
- Oudere huishoudens hechten meer belang aan de aanwezigheid van een trein/bus of metrohalte
- Een kindvriendelijke omgeving wordt door de respondenten die binnen Nederland een tweede woning wensen belangrijker gevonden dan door de groep die in het buitenland een tweede woning zoekt
- Nabijheid van het strand wordt door de buitenland groep belangrijker gevonden dan door de groep die in Nederland een tweede woning zoekt
- Het andere klimaat wordt door de harde zoekers meer als een belangrijke eigenschap genoemd
- Een kindvriendelijke omgeving wordt eveneens door de zachte groep belangrijker gevonden
- Huishoudens met kinderen die het buitenland opzoeken, gebruiken de auto meer (71%) in vergelijking met de huishoudens zonder kinderen (53%), zij maken meer gebruik van het vliegtuig

III De tweede woning – het woonproduct

- Slechts 13% wenst een nieuwbouwwoning, 38% wenst een bestaande woning
- 49% heeft geen voorkeur voor een nieuwbouw of bestaande tweede woning, kenmerken van deze groep (n=193): voorkeur voor het buitenland 62%; voorkeur voor een tweede woning in een landelijk gebied met verspreide bebouwing 52%; voorkeur voor een kustlocatie, 43%; voorkeur voor tweede woning in de prijsklasse 100 tot 150 duizend euro, 28%
- *Hypothese 4* kan niet worden bevestigd: slechts 19% wenst een tweede woning op een complex of park met gemeenschappelijke voorzieningen
- Van de respondenten die wel een woning op een complex of park wenst én de respondenten die geen voorkeur uitspreekt (ruim 56%), kiest ruim 44% voor een woning op een klein complex (d.i. minder dan 70 woningen)
- Huishoudens met kinderen wensen in meerdere mate een park/complexgrootte van 70 woningen of meer; huishoudens zonder kinderen wensen in meerdere mate een park/complexgrootte van minder dan 70 woningen
- Toekomstscenario: 45% van de respondenten wenst een grondgebonden (tweede) woning in een landelijke omgeving. Van deze groep kiest ruim 70% voor het buitenland en 24% voor Nederland.
- 21% wenst een appartement in een landelijke omgeving waarvan ruim 55% in het buitenland en 17% in Nederland.

- *Hypothese 5* kan bevestigd worden. Bij huishoudens met een voorkeur voor een landelijke ligging van de tweede woning wordt de voorkeur gegeven aan een grondgebonden woning terwijl van de huishoudens die een tweede woning in een stedelijke omgeving wenst, de helft de voorkeur aan een appartement geeft
- Toekomstscenario: 24% van de respondenten die als tweede woning een eengezinswoning wenst in een landelijke omgeving geeft de voorkeur aan een woning in Nederland; 71% geeft de voorkeur aan het buitenland
- Ruim 41% zoekt een tweede woning met een woonoppervlak tussen de 75 en 125m²
- Niet geheel onlogisch: respondenten kiezen/wensen minder vierkante meters aan woonoppervlakte in een eengezinswoning in een stedelijke omgeving en kiezen/wensen meer vierkante meters woonoppervlakte in een eengezinswoning in landelijke omgeving
- Toekomstscenario: de eerste woning wordt door de meeste respondenten groter gewenst dan de tweede woning; 25% van alle respondenten kiest voor de eerste woning een woonoppervlakte van meer dan 200m²; en 41% van alle respondenten kiest voor de tweede woning een oppervlakte tussen de 75 en 125m² → 20% van de respondenten wenst voor beide woning een gelijke woonoppervlakte; slechts ca. 5% wenst een groter woonoppervlak van de tweede woning
- *Hypothese 6*: naarmate het inkomen stijgt, zal het woonoppervlak van de tweede woning toenemen. De hypothese wordt bevestigd op basis van de Kendall's tau-b correlatiecoëfficiënt
- Het gewenste aantal kamers in de tweede woning is voor 70% van de respondenten tussen de 2 en 4 kamers
- Ruim 20% zoekt een tweede woning met buitenruimte tussen de 10 en 25m²
- Respondenten die een eengezinswoning wensen, geven voornamelijk de voorkeur aan een buitenruimte tussen de 50 en 100m²; respondenten die een appartement wensen geven de voorkeur aan een buitenruimte tussen de 10 en 25m²
- De groenvoorzieningen zoals bos, natuur en een speeltuin wordt door ruim 80% (zeer) belangrijk gevonden
- Parkeervoorzieningen worden, gemeten over alle respondenten, uit de categorie servicevoorzieningen (zeer) belangrijk gevonden, ruim 73%
- Tweede op de lijst van belangrijke (aanvullende) voorzieningen zijn medische voorzieningen (60%)

III Belangrijkste conclusies subgroepen

- Jonge huishoudens geven in grotere mate de voorkeur aan een woning op een kleinschalig park
- Oudere huishoudens geven de voorkeur aan een groter park/complex (meer dan 70 woningen)
- Respondenten die een woning in het buitenland zoeken, geven meer de voorkeur aan een klein park/complex dan respondenten die in Nederland een tweede woning wensen
- De groep respondenten die een tweede woning in het buitenland wenst kiest in grotere mate voor een woonoppervlak van meer dan 150m² dan de groep die in Nederland een tweede woning zoekt
- De respondenten die een tweede woning in het buitenland wensen, kiezen voor woningen met meer kamers in vergelijking met de respondenten die in Nederland een tweede woning wensen
- Groep respondenten die de voorkeur aan een stedelijke omgeving heeft, hecht meer belang aan; aanwezigheid van een tram/bus/of metrohalte; winkel- en cultuurvoorzieningen en fitnesscentra
- Een ander belangrijk verschil tussen de groep die een stedelijke voorkeur heeft, bestaat uit de mate van belang van zaken als een onderhoudsdienst; boodschappenservice; kinderopvang; en onderwijsvoorzieningen
- De groep met een landelijke voorkeur hecht, in vergelijking met de stedelijke groep, meer waarde aan huishoudelijke ondersteuning
- Voorzieningen voor ontspanning die door de groep respondenten die een tweede woning binnen een park/complex belangrijker worden gevonden dan door de respondenten die een tweede woning buiten een park/complex wensen: winkelvoorzieningen; zwembad/sauna; restaurant/hotel; fitnesscentrum/golfbaan/tennisbaan; bus/tram en/of metrohalte

- Servicevoorzieningen die door de groep respondenten die een tweede woning binnen een park/complex belangrijker worden gevonden dan door de respondenten die een tweede woning buiten een park/complex wensen: parkeervoorzieningen; bewaking; huishoudelijke ondersteuning; aanwezigheid van een onderhoudsdienst; servicebureau voor verhuur; wasserette en/of stomerij; boodschappenservice

IV De tweede woning – het gebruik

- Ruim 53% van de respondenten gebruikt de tweede woning zowel voor eigen gebruik als voor de verhuur
- De groep respondenten die de tweede woning uitsluitend voor de verhuur heeft, wordt aangevoerd door de jongste leeftijdsklasse, 21 tot en met 30 jaar
- De groep respondenten die de tweede woning voor eigen gebruik heeft, bestaat veelal uit respondenten in de oudere leeftijdsklasse van 61 jaar en ouder
- Een huurgarantie wordt door 36% van de respondenten die deels de tweede woning verhuren of alleen verhuren of geen idee hebben over het gebruik, belangrijk gevonden
- Het verblijf in de tweede woning zal voor 11 tot 18% van de respondenten tot vier weken per jaar beperkt blijven. 29 tot 41% verblijft vier tot acht weken per jaar in de tweede woning. 43 tot 55% van de respondenten verblijft in de tweede woning meer dan acht weken per jaar
- De resultaten vertonen een gelijke verdeling over de vier seizoenen wat betreft het bezoek
- De weekenden m.n. de zaterdagen, zijn de populaire weekdelen waarop de tweede woning in Nederland wordt bezocht
- Ruim 50% van de respondenten is bereid meer dan 500 kilometer af te leggen naar de tweede woning
- Bijna 23% van de respondenten geeft aan dat de locatie van de 2^e woning wel afhankelijk is van de afstand tot de 1^e woning. Ruim 10% van deze specifieke groep (n=89) wenst een tweede woning in België en 27% in Frankrijk; 60% van deze specifieke groep bestaat uit een huishouden met thuiswonende kinderen

IV Belangrijkste conclusies subgroepen

- Zowel van groep respondenten die in Nederland als in het buitenland een tweede woning wenst, bezoekt het merendeel de woning in de zomermaanden
- De respondenten die in Nederland een tweede woning wenst, bezoekt deze voornamelijk in de lente en de zomer; de respondenten die een tweede woning in het buitenland wenst, bezoekt deze voornamelijk in de zomer en de herfst
- De jongere huishoudens bezoeken de tweede woning voornamelijk in de zomer, de oudere huishoudens in de lente
- De weekenden zijn ook voor de Nederland groep en de buitenland groep het meest populaire bezoekdagen
- Grotere verschillen bestaan tussen de maan-,dins-,woens- en donderdagen, die worden (niet geheel onlogisch) door de buitenlandgroep meer gekozen als bezoekdagen
- Vorenstaande geldt ook voor de jonge en oudere huishoudens; de weekenddagen (incl. vrijdag) zijn voor beide typen huishoudens belangrijk; de maan- t/m donderdagen zijn voor de oudere huishoudens meer belangrijk → hebben immers meer vrije tijd
- 47% van de respondenten die in Nederland een tweede woning wenst, is qua reistijd bereid tussen de 100 en 250 kilometer af te leggen; 28% van de groep die het buitenland op zoekt, is bereid tussen de 1000 en 1500 kilometer af te leggen

V Prijs en financiering van de tweede woning

- Ruim 25% van de respondenten zoekt een tweede woning in de prijsklasse 100.000 en 150.000 euro. Slechts 10% van de respondenten wenst een tweede woning van meer dan 250.000 euro
- Ruim 14% belast de tweede woning voor de helft met een hypotheek, nog eens bijna 14% belast de tweede woning volledig met een hypotheek
- Bijna 8% belast de tweede woning zonder hypotheek. Bijna 5% van deze kleine deelgroep zoekt een woning in de prijsklasse 50.000 tot 150.000 euro.

- *Hypothese 7*: op basis van de resultaten kan niet worden bevestigd dat de variabele leeftijd verband houdt met de hoogte van de prijsklasse van de tweede woning
- Toekomstscenario: bijna 26% van de respondenten besteden 70% van hun totale budget in de eerste woning en 30% in de tweede woning → de eerste woning wordt in geld uitgedrukt meer gewaardeerd dan de tweede woning
- *Hypothese 8* wordt bevestigd: naarmate het inkomen toeneemt is men bereid/in staat een hogere prijs voor de tweede woning te betalen
- *Hypothese 9* wordt bevestigd: naarmate men een grotere woning wenst, is men bereid een hogere prijs voor de tweede woning te betalen
- Van de respondenten die van plan zijn de overwaarde in de huidige woning te gaan gebruiken, kiest 43% ervoor een nieuwe/andere eerste woning te kopen; 43% kiest om een nieuwe/andere tweede woning te kopen voor eigen gebruik; bijna 20% kiest ervoor een tweede woning te kopen voor de belegging en deels eigen gebruik

V	Belangrijkste conclusies subgroepen
	<ul style="list-style-type: none"> • 35% van de harde zoekers met overwaarde in hun huidige (eerste) woning willen de overwaarde gaan gebruiken in vergelijking met (slechts) 18% van de zachte zoekers → harde zoekers zijn duidelijk meer bezig met het zoeken naar een goede investering voor hun overwaarde • Oudere huishoudens zijn verder gevorderd in de wooncarrière; oudere huishoudens investeren hun overwaarde eerder in een nieuwe/andere tweede woning dan jongere huishoudens; jongere huishoudens gebruiken de overwaarde meer/eerder voor de verbouwing/renovatie van de eerste (huidige) woning óf voor een nieuwe eerste woning

VI Zoekmethoden

- Ruim 45% van de respondenten gebruikt het internet als zoekmethode.
- Van alle respondenten bezoekt 14% tweede woningen die in de verkoop staan
- Respondenten die op zoek zijn naar een tweede woning in het buitenland schakelen relatief gezien minder vaak een makelaar in (10%). Binnen Nederland maakt 15% gebruik van een makelaar of vastgoedadviseur
- Woonbeurzen worden door respondenten die in het buitenland een tweede woning zoeken relatief meer gebruikt als zoekmiddel, 9%. Zes procent van de respondenten die een tweede woning in Nederland wenst, bezoekt woonbeurzen.

Het volgende hoofdstuk bespreekt de groepsdiscussie die is gehouden naar aanleiding van het survey-onderzoek. Dit laatste onderzoeksdeel diende als verdiepingsslag van het onderwerp. Er wordt getracht de motieven van de tweede woningbezitters verder te specificeren.

Hoofdstuk 6 De tweede woningwens nader beschouwd

In aansluiting op het survey-onderzoek is een groepsdiscussie gehouden. Voornaamste reden voor dit onderzoeksdeel was om een verdiepingsslag te maken. De diverse verzamelde (koop)motieven om een tweede woning te kopen die uit het survey-onderzoek naar voren zijn gekomen, konden met behulp van de groepsdiscussie (deels) worden bevestigd. Voorop in de groepsdiscussie stond de zgn. 'waarom vraag'. Waarom kiezen mensen voor een tweede woning? In de groepsdiscussie kon ook dieper worden ingegaan op het twee-woningen scenario.

De uitkomsten van de groepsdiscussie zullen samengevat worden weergegeven. In bijlage 6.2 is een uitgebreid verslag van de groepsdiscussie te vinden.

6.1 Aanpak en opzet groepsdiscussie

In de afsluitende vraag van de enquête is de respondenten gevraagd of ze deel wilden nemen aan een groepsdiscussie over biresidentialiteit. Van de 100 enthousiaste reacties zijn 10 personen uitgenodigd door USP Marketing Consultancy BV uit Rotterdam. Op basis van opgegeven postcodes zijn de respondenten geselecteerd en uitgenodigd. Dit in verband met de locatie van de groepsdiscussie. USP was verantwoordelijk voor de groepsdiscussie en leidde de discussie.

Donderdag 14 december 2006 heeft de groepsdiscussie plaats gevonden in Rotterdam. De leeftijd van de deelnemers varieerde tussen de 30 en 60 jaar. Op basis van de opbouw van de enquête heeft USP relevante gespreksonderwerpen/thema's aangeleverd gekregen. De gesprekstructuur van de groepsdiscussie staat in bijlage 6.1.

Via een videoscherm kon de discussie in een andere ruimte door de auteur worden gevolgd. Met behulp van zelfgemaakte aantekeningen, aantekeningen van USP en de video opname van de discussie is het verslag opgemaakt.

6.2 Conclusie resultaten groepsdiscussie

Wie en waarom

De groep deelnemers zien de tweede woning voornamelijk als recreatie- en vakantieverblijf. De gunstige bijkomstigheid is dat bezit van een tweede woning tevens een belegging is. Verhuur van de woning gebeurt veelal puur om de hypotheeklasten en andere bijkomende kosten te dekken. De tweede woningzoeker of gebruiker kan worden opgesplitst in twee groepen.

- Groep 1 is vaak jong, heeft kinderen, heeft een drukke baan en is gebonden aan de woonplek in verband met werk. Zij kiezen voor een tweede woning voor enerzijds de rust en recreatie en anderzijds de belegging. Vaak heeft een park met onderhoud- en verhuurservice de voorkeur. Ontwikkelingen van de buurt of het land zijn van invloed op het rendement. De belegging moet wel zekerheid kunnen bieden.
- Groep 2 is de oudere groep mensen die bijna met pensioen/VUT gaan of reeds gepensioneerd zijn. Zij zijn veelal flexibeler en kunnen vaker de tweede woning bezoeken. Op termijn zou de tweede woning als permanent verblijf kunnen worden aangewend. De woning als belegging is meer een bijkomstig voordeel. Verhuur van de woning is niet/minder noodzakelijk.

Wanneer het aspect belegging minder van belang is en wanneer de tweede woning dus meer en intensiever bezocht kan worden zoals bij groep 2, dan kent de tweede woningbezitter eerder een emotionele waarde aan de woning toe. De woning moet dan echt een tweede "thuis" zijn.

Wat en waar

De rustige en ruime omgeving rondom een tweede woning in een landelijk gebied is wat de deelnemers in een tweede woning zoeken dan wel vinden. Het cultuurelement is een belangrijk aspect. Dit wordt voornamelijk gezocht en gevonden in het buitenland evenals het gunstige en aantrekkelijke klimaat.

Het onderscheid dat wordt gemaakt tussen de eerste en de tweede woning vertaalt zich in de functie van beide woningen. De groep ziet de tweede woning niet als werkwoning. Dit heeft tevens te maken met het type werk dat wordt gedaan. Een tweede woning zal niet als werkwoning worden aangewend wanneer men een zeer plaatsgeboden baan heeft.

De keuze nieuwbouw of bestaande bouw ligt ook aan de gebruiksfunctie van de tweede woning. Een nieuwbouwwoning kan makkelijker verhuurd worden. Tevens heeft nieuwbouw toegevoegde waarde wanneer de toekomstig eigenaar inspraak heeft in/tijdens de bouw. Een nieuwbouwwoning gebouwd door een Nederlandse ontwikkelaar in het buitenland is aantrekkelijk omdat bijna alles wordt uitbesteed. Daarnaast kan veelal in de Nederlandse taal zaken worden gedaan. De rol van de ontwikkelaar is "ontzorging" en deze kan tevens de nazorg begeleiden. Denk hierbij aan:

- verhuurservice
- onderhoudservice
- schoonmaakservice

Zoals hierboven aangegeven is de keuze om de tweede woning te verhuren of puur voor eigen gebruik aan te houden afhankelijk van de leeftijd en de levensfase van het huishouden. Een woning kopen en deels verhuren is ideaal voor huishoudens die niet veel gebruik kunnen maken van de tweede woning in verband met bijvoorbeeld werk, kinderen en andere verplichtingen. Deels verhuren is dan een goede optie. Daarnaast kunnen bepaalde bijkomende kosten worden gedekt. Volledig eigen bezit en/of gebruik is meer weggelegd voor de kapitaalkrachtige huishoudens en de oudere huishoudens die meer gebruik kunnen maken van de tweede woning. Een woning huren in plaats van kopen is voordeliger wanneer men niet gebonden wil zijn aan één vast vakantieadres.

Wat betreft de keuze tussen een tweede woning op een park of een solitaire woning valt op dat een solitaire woning de voorkeur heeft. Dit brengt wel meer zorgen met zich mee. Deze worden vaak binnen een parkstructuur weggenomen door de gezamenlijk aanwezige voorzieningen en diensten. Hier zijn wel extra kosten aan verbonden. Een tweede woning op een park is voor de deelnemers niet het ultieme doel. De parkwoning wordt eerder als een opstapje naar een solitaire woning gezien. Het rendement dat wordt verkregen op een park kan op termijn worden geïnvesteerd in een solitaire woning.

De huidige (hoofd)woning inruilen voor twee nieuwe woningen is voor niemand binnen de groep interessant wanneer er qua ruimte en kwaliteit op de eerste woning moet worden ingeleverd. De eerste woning staat voorop. Een tweede woning komt bij deze groep pas in beeld wanneer men tevreden is met de eerste woning. Het hiërarchische verschil tussen een eerste en een tweede woning blijft op deze wijze bestaan. Het frequent op en neer pendelen tussen twee woningen wordt als nadelig gezien. Vooral wanneer men nog werkt, kinderen heeft en sociaal gebonden is aan de woonomgeving van de eerste woning.

Een woonconcept bestaande uit twee nieuwe woningen is wellicht eerder interessant voor een groep die niet gebonden is aan één werkplek en de oudere groep huishoudens. De levensfase is toch bepalend voor het doel en gebruik van twee woningen. Belangrijke kanttekening die moet worden gemaakt is dat de verzamelde gedachten en ideeën van de deelnemers maar uit een kleine geselecteerde groep voortkomen. Het is niet uitgesloten dat een andere groep met andere kenmerken meer voelt voor het idee van de eerste woning "inwisselen" voor twee nieuwe woningen.

Hoe

Het belangrijkste medium dat hulp biedt in de zoektocht naar een tweede woning is het internet. Verschillende marktpartijen bieden woningen online aan. Internetfora kunnen eveneens de zoekers informeren over do's en don't's rondom de aanschaf van een tweede woning. Magazines en beurzen zijn ook belangrijke informatie bronnen.

Wanneer de keuze voor het buitenland valt is het verstandig lokale mensen te leren kennen die de omgeving en de woningmarkt kennen. Door te investeren in de lokale economie, kan er goodwill worden gekweekt. Dit leidt mogelijk tot goede en betrouwbare contacten.

Hoofdstuk 7 – Conclusie en discussie

Het slot van dit rapport bevat conclusies een discussie en aanbevelingen naar aanleiding van het onderzoek naar biresidentiële huishoudens in Nederland.

7.1 Conclusies

De toekomstige trends van biresidentialiteit worden beïnvloed door uiteenlopende ontwikkelingen vanuit de maatschappij en de woningmarkt. De woningmarkt in het bijzonder is het speelterrein voor (markt)partijen waar vraag en aanbod bij elkaar worden gebracht en waar woonconsumenten op zoek zijn naar een tweede woning. Deze spelers maken deel uit van een (potentiële) doelgroep voor ontwikkelaars: de doelgroep van biresidentiële huishoudens. De heterogene groep bestaat uit tal van verschillende typen huishoudens, ieder met hun eigen kenmerken. Verschillen tussen deze typen huishoudens bestaan o.a. uit:

- de levensfase waarin men verkeert
- de huishoudsamenstelling; met of zonder thuiswonenden kinderen
- de arbeidsparticipatie; werkzaam of (bijna) met pensioen
- opgebouwd vermogen; uit bijvoorbeeld pensioen; verkoop van eigen zaak; overwaarde in de 1e woning; vererving

Als eerste wordt ingegaan op een aantal belangrijke factoren die bijdragen en bij hebben gedragen aan de ontwikkeling en totstandkoming van biresidentiële huishoudens. De belangrijkste twee zijn vergrijzing en emancipatie.

- De vergrijzing heeft geleid en leidt nog steeds tot een toename van het aantal zgn. "empty nesters" (oudere huishoudens zonder thuiswonende kinderen). Dit typen huishoudens wordt gekenmerkt door:
 - a) Huishoudens die in bezit van een eigen koopwoning (met veel overwaarde) die (bijna) is afbetaald
 - b) Huishoudens met een gegroeid vermogen door gunstige beursontwikkelingen, verkoop van eigen zaak en/of vererving (babyboomers) → toename van het aantal rijke ouderen die op een "hoop" geld zitten en daar nog "een juiste bestemming" voor zoeken
 - c) Huishoudens die (bijna of al geruime tijd) met pensioen zijn en veel vrije tijd genieten
 - d) Huishoudens die mede door de internationalisering gewend zijn aan veel en ver reizen
- De emancipatie heeft in de afgelopen decennia geleid tot een forse toestroom van vrouwen op de arbeidsmarkt. Dit heeft mede geleid tot een toename van het aantal huishoudens dat gekenmerkt wordt door:
 - e) Tweeverdieners die veel werken, vermogen opbouwen door onder andere goedbetaalde functies (lange werkweken/internationale carrières) en vererving
 - f) Huishoudens die op late leeftijd besluiten wel/niet voor kinderen te kiezen (carrière kansen worden door beide partners benut)
 - g) Huishoudens die een beperkte hoeveel vrije tijd hebben om geld uit te geven waardoor de weinige vrije tijd kapitaal intensief wordt beleefd
 - h) Huishoudens die op zoek zijn naar rust, ruimte en groen ter compensatie van het drukke stadsleven en de drukke banen

De beschreven factoren vergrijzing en emancipatie maken onderdeel uit van sociaal culturele en maatschappelijke ontwikkelingen. Andere belangrijke ontwikkelingen die de markt voor (biresidentiële) huishoudens beïnvloeden en die groei van de biresidentiële huishoudens beïnvloeden zijn in het volgende overzicht in de vorm van kansen en bedreigingen weergegeven:

Kansen en bedreigingen voor biresidentiële huishoudens

KANSEN

- De huidige politiek bemoeit zich minimaal met huishoudens die gebruik maken van twee woningen; gemeenten bepalen hun eigen beleid met betrekking tot de permanente bewoning van recreatie woningen;
- Een afname van het aantal boerenbedrijven en campingterreinen kan leiden tot een stijging van het grondaanbod van landelijk gelegen groengebieden; dit biedt kansen voor huishoudens die op zoek zijn naar landelijk gelegen woningen in groene gebieden
- Fiscaal gezien bestaan binnen de Nederlandse (fiscale) wetgeving geen belemmeringen die het bewonen van twee woningen (negatief) beïnvloed; echter de hypotheekrente aftrek geldt niet voor een tweede woning
- Het positieve consumentenvertrouwen, de welvaartsstijging, de (positieve) ontwikkelingen op de arbeidsmarkt en de lage rentestand dragen bij aan de mogelijkheden voor huishoudens om biresidentieel te wonen;
- Nederlanders zijn meer mobiel en raken steeds meer gewend aan lange reisafstanden en reistijden; oorzaken zijn o.a. de internationalisering en de goedkope vormen van transport; files → mensen kunnen mede door ict-ontwikkelingen makkelijker vanuit huis werken (filevermijding); flexibele werkplekken, flexibele arbeidstijden maken het mogelijk om op meerdere plekken zowel te werken als te wonen, dit biedt kansen voor biresidentieel wonen; internationale carrières leiden tot internationale wooncarrières → wonen op twee locaties

BEDREIGINGEN

- Het restrictieve beleid van de overheid m.b.t. de bescherming van de groengebieden staan de mogelijkheden van landelijk wonen in de weg, de tijd zal moeten uitwijzen hoe lang dit restrictieve beleid nog in stand wordt gehouden/-kan worden gehouden
- Mede door het aanbod dat achter blijft op de vraag naar landelijk gelegen woningen, de internationalisering en de goedkope vormen van transport trekken mensen in meerdere mate naar het buitenland

Als tweede wordt ingegaan op de verschillende motieven, wensen, locatievoorkeuren en gebruiken die biresidentiële huishoudens hebben met betrekking tot de toekomstige tweede woning. In de opsomming van gevonden resultaten uit het surveyonderzoek en de groepsdiscussie die volgt, zijn bovengenoemde kansen en bedreigingen, die gedeeltelijk de keuzes van toekomstige biresidentiële huishoudens beïnvloeden, terug te lezen.

- Biresidentiële huishoudens zien de tweede woning voornamelijk als recreatiewoning voor vakantie, vrije tijd en ontspanning. Het merendeel van de (toekomstige) biresidentiële huishoudens koopt een tweede woning als (luxe) aanvulling binnen hun wooncarrière voor vrije tijd en ontspanning. Biresidentiële huishoudens ontvluchten de stadsdrukte en hebben behoefte aan rust en ruimte. Uit de expertinterviews kwam naar voren dat activiteiten zoals internetten en tv kijken overal kunnen plaatsvinden. Buitenactiviteiten daarentegen kunnen slechts op bepaalde locaties plaatsvinden. De motieven die toekomstige biresidentiële huishoudens hebben, duiden op een toenemende behoefte naar plekken en/of locaties waar buitenactiviteiten kunnen plaatsvinden.
- Een tweede belangrijk motief is het beleggingsaspect. De tweede woning wordt door veel huishoudens gezien als een aantrekkelijke investering. De fysiek tastbare belegging (in vergelijking met de niet tastbare aandelen, obligaties en opties), zal op termijn een gunstig rendement opleveren Op basis van de

resultaten van het survey-onderzoek is niet aantoonbaar dat de leeftijd (levensfase) in verband kan worden gebracht met het beleggingsbelang van een tweede woning. Echter figuur 5.4 in toont paragraaf 5.2.1 een dalende trend qua beleggingsbelang naarmate de leeftijd oploopt vanaf 31 jaar. Jongere huishoudens hebben immers minder vrije tijd om de tweede woning te bezoeken en zullen baat hebben bij het (deels) verhuren van de woning. Een ander belangrijk aspect van het deels verhuren van de tweede woning is dat men met de verhuuropbrengsten de financieringskosten en kosten van onderhoud kan dekken. Op deze wijze is het mogelijk om naast het bezoeken van de tweede woning ook andere vakantiebestemmingen te bezoeken. Oudere huishoudens echter hebben meer vrije tijd en kunnen frequenter gebruik maken van de tweede woning; eigen gebruik is voor hen belangrijker dan inkomsten genereren uit verhuur. De aankoop van een tweede woning voor recreatief gebruik verklaard onder andere dat huidige huishoudens de beperkte vrije tijd meer kapitaalintensief beleven. Oudere huishoudens hechten meer belang aan het motief om een tweede woning aan te schaffen voor uitwonende (studerende) kinderen. Naast het functionele nut dat de woning de kinderen biedt, is het tevens een belegging en zou eventueel in de toekomst, wanneer de kinderen bijvoorbeeld klaar zijn met studeren de woning als pied-à-terre kunnen worden aangewend.

- Slechts een kleine groep respondenten gebruikt de tweede woning als uitvalsbasis voor werk of als vertrekpunt naar de werklocatie om het woon-werkverkeer te beperken. Uit de expertinterviews kwam onder andere naar voren dat huishoudens wat betreft de keuze van de (eerste) woonlocatie de reistijd naar het werk veelal incalculeren. De aankoop van een tweede woning om de reistijd te beperken zal voor de meeste huishoudens zo lang mogelijk worden uitgesteld. Mensen met de zgn. footloose beroepen zullen wellicht eerder gebruik maken van een tweede woning specifiek voor het werk. Ruim een kwart van deze kleine groep wenst een tweede woning in het centrum van een stad of dorp
- Aangezien meer dan 80% van de respondenten de tweede woning als vakantieverblijf voor recreatieve doeleinden aanwendt, mocht worden verwacht dat de meerderheid van de respondenten een tweede woning in het buitenland wenst. Het buitenland is in trek vanwege het aantrekkelijke leef- en woonklimaat; de rustige en ruime omgeving en het grote en goedkopere aanbod van tweede woningen. Het buitenland is in financieel opzicht ook steeds dichterbij gekomen door o.a. de eerder beschreven goedkope vormen van personenvervoer die het mogelijk maken verre bestemmingen te bezoeken voor relatief weinig geld. De internationalisering heeft ook bijgedragen aan de voorkeur voor het buitenland. In vergelijking met bijvoorbeeld 50 jaar geleden is men meer bekend geraakt met andere landen en andere culturen door o.a. vakanties en werkbestedingen. Frankrijk, Spanje, Italië en België zijn de meest populaire landen onder de (toekomstige) biresidentiële huishoudens. Tevens is geconstateerd dat respondenten die in het buitenland een tweede woning wensen, een grotere woning wensen qua woonoppervlakte en ook meer kamers wensen. Ook hechten huishoudens die een tweede woning in het buitenland wensen meer belang aan de nabijheid van het strand dan de huishoudens die in Nederland een tweede woning kiezen. Zij hechten juist meer waarde aan een kindvriendelijke omgeving in vergelijking met de huishoudens die het buitenland opzoeken.
- De tweede woning moet voor een meerderheid van de respondenten in een landelijke omgeving worden gesitueerd. Dit past ook het beste bij een woning die wordt gekocht voor vakantie, recreatie, ontspanning en vrije tijd. Binnen deze geschetste situatie past qua woningtype het beste een grondgeboden eengezinswoning; bij voorbaat in een landelijk gebied met verspreide bebouwing nabij de kust met een stad of dorp en groenrijke- en/of watervoorzieningen in de buurt. Tevens moet voor de meerderheid van de respondenten de tweede woning

goed bereikbaar zijn met de auto; ruim 71% reist per auto naar de tweede woning.

- Slechts een beperkte groep respondenten wenst een woning in het centrum van een stad of dorp. De pieds-à-terre zijn in de expertinterviews besproken. De typische stadswoning is ideaal om het woon werkverkeer te mijden en is tevens een luxe alternatief voor een hotelkamer. Een zgn. pied niet altijd een appartement, maar kan tevens een eengezinswoning zijn. Twaalf procent van deze kleine groep respondenten die een (centrum) stedelijke woning wenst, kiest een appartement als woningtype; zij hebben de volgende voorkeuren wat betreft (noodzakelijk) aanwezige voorzieningen: een tram/bus of metrohalte, winkel- en culturele voorzieningen, fitnesscentra, een onderhoudsdienst, boodschappenservice, kinderopvang en onderwijsvoorzieningen. Uit de expertinterviews werd duidelijk dat de kleine groep huishoudens die op zoek is naar een stadswoning bereid is veel geld te betalen voor kwaliteit. Een kwalitatief hoog opleveringsniveau wordt gewenst.
- Wat betreft de keuzes tussen een nieuwbouwwoning of bestaande woning en een woning op of buiten een complex of park hebben de respondenten weinig uitgesproken voorkeuren. Bijna 50% van de respondenten heeft geen voorkeur voor een nieuwe tweede woning of een bestaande tweede woning; 37% heeft geen voorkeur voor een woning binnen of buiten een complex of park. Voordelen van een nieuwbouwwoning en een woning op een park of complex zijn volgens de deelnemers van de groepsdiscussie dat dit soort woningen beter te verhuren zijn. Volgens hen zijn dit typen woningen (nieuwbouw én op een park) voornamelijk interessant voor jongere huishoudens, die weinig gebruik kunnen maken van de tweede woning en geen zorgen willen hebben aan de verhuur en het onderhoud. Naast het recreatieaspect speelt het beleggingsaspect ook een belangrijke rol omdat op termijn de woning zal kunnen worden verkocht en ingeruild kunnen worden voor een solitaire tweede woning buiten een park. Zoals uit de groepsdiscussie naar voren kwam, zien veel huishoudens een woning op een park als opstapje naar een solitaire woning. Voordeel van een nieuwbouwwoning is dat men inspraak heeft in de ontwerpfase, de woning kan meer naar wens van de toekomstige eigenaar worden gebouwd.
- De respondenten die wel een woning op een park wensen en de respondenten die geen voorkeur uitspraken over een woning binnen of buiten een park geven de voorkeur aan een complexgrootte van minder dan 70 woningen. Kleine woonvolumes bieden in de ogen van de respondenten en de groepsdiscussie deelnemers wellicht meer privacy. Het ultieme vakantiegevoel (in het buitenland) kan worden beleefd door het ontmoeten van en mengen met andere culturen; daar passen "andere Nederlanders" niet bij aldus de deelnemers van de groepsdiscussie. De voorkeur voor woningen in een landelijk gebied met verspreide bebouwing kan de grote voorkeur voor kleine woningcomplexen deels verklaren. De (kleine) woningcomplexen of parken zijn voornamelijk geliefd bij de jongere huishoudens en bij de huishoudens met kinderen. De oudere huishoudens geven meer de voorkeur aan woningcomplexen met een grootte tussen de 70 en 150 woningen
- De respondenten hechten veel waarde aan de volgende voorzieningen: parkeervoorzieningen, groenvoorzieningen en medische voorzieningen. Op basis van de survey-resultaten is een duidelijk onderscheid geconstateerd van het belang van de gewenste voorzieningen bij een parkwoning en bij een opzichzelfstaande woning. Binnen een complex of park worden de volgende voorzieningen erg belangrijk gevonden: bewaking, huishoudelijke ondersteuning, onderhoudsdienst, servicebureau voor verhuur, boodschappenservice en een wasserette of stomerij. En qua voorzieningen voor ontspanning:

winkelvoorzieningen, zwembad/sauna, restaurant, fitnesscentra/golfbaan/tennisbaan en een bus/tram of metrohalte. De groep respondenten die buiten een complex of park een tweede woning wenst, kiest ook dergelijke voorzieningen maar in mindere mate.

- De criteria die respondenten stellen aan de tweede woning lopen erg uiteen. Toch is op basis van de resultaten een algemeen beeld te schetsen van de tweede woning als woonproduct. Volgens de meeste respondenten moet de tweede woning voldoen aan de volgende (locatie)criteria:
 - Type woning: eengezinswoning
 - Specifieke locatie: landelijke gelegen; bij voorkeur buiten een complex en/of anders een klein wooncomplex (met minder dan 70 woningen)
 - Woonoppervlakte: tussen de 100 en 150m²
 - Aantal kamers: 2 tot 4 kamers
 - Grootte buitenruimte: tussen de 10 en 25m²
- Het doel van het gebruik en de intensiteit van het gebruik bepalen deels of men de tweede woning (volledig) verhuurt, deels voor eigen gebruik aanwendt of uitsluitend voor eigen gebruik aanwendt. Het merendeel van de respondenten gebruikt de tweede woning deels voor eigen gebruik en deels voor verhuur. Het recreatieve gebruik wordt gecombineerd met het beleggingsaspect. De tweede woning kan op deze wijze deels worden gefinancierd uit de verhuurinkomsten. De verhuuractiviteiten verklaart waarom respondenten die op een woningpark een tweede woning wensen de aanwezigheid van een servicebureau voor verhuur belangrijk achten. Tevens biedt een park het voordeel dat gebruik kan worden gemaakt van (huishoudelijke) onderhoudservice. De huurgaranties die veelal bij de verkoop van complexwoningen op nieuwbouwprojecten worden aangeboden worden door de respondenten en groepsdiscussie deelnemers toegejuicht.
- De totale verblijfsduur per jaar in de tweede woning loopt zeer uiteen, (bijna) een meerderheid verblijft meer dan acht weken per jaar in de tweede woning (43 tot 55%). Het gebruik en bezoek van de tweede woning wordt vooralsnog als welkome afwisseling gezien met eerste (hoofd) woning. Slechts een zeer beperkte groep bezoekt de tweede woning (wellicht uit noodzaak) voor werkdoeleinden maar de verblijfsduur zal wellicht van korte duur zijn. De verwachting dat het (hiërarchische) onderscheid tussen de eerste woning en tweede woning minder duidelijk wordt, en het gebruik van de eerste en tweede woning in de toekomst meer gelijk zal worden, kan op basis van dit onderzoek niet worden bevestigd.
- De prijsklasse waarin de tweede woning wordt gezocht ligt voor het merendeel tussen de 50.000 en 200.000 euro. De huidige (hoge) woningprijzen beperken (toekomstige) biresidentiële huishoudens in hun aankoopwensen. Voornaamste deel van het aanwezige budget voor wonen wordt in de eerste (hoofd) woning geïnvesteerd. Uit de groepsdiscussie kwam naar voren dat huishoudens pas kiezen voor een tweede woning wanneer de eerste woning compleet is/"af is". De levensfase waarin men verkeert en het inkomen dat men verdient beïnvloeden (deels) de hoogte van de prijsklasse van de tweede woning. Echter op basis van de survey-resultaten is met behulp van een chi-kwadraat toets aangetoond dat de variabele leeftijd geen verband houdt met de variabele prijsklasse van de tweede woning. Wel is met dezelfde toets een verband aangetoond tussen de variabele inkomen en de variabele prijsklasse van de tweede woning → naarmate het inkomen toeneemt is men bereid/in staat een hogere prijs voor de tweede woning te betalen. Tevens is geconstateerd dat naarmate men een grotere woning wenst, men bereid is een hogere prijs voor de tweede woning te betalen.
- Op basis van de survey-resultaten is duidelijk geworden dat 43% van de respondenten de overwaarde van de eerste woning van plan is te gebruiken voor

de aankoop van een andere of nieuwe tweede woning voor eigen gebruik. Een verschil is geconstateerd tussen de subgroep harde- en zachte respondenten; harde zoekers zijn op basis van de resultaten meer bezig met het zoeken naar een goede investering voor hun overwaarde; wat betreft subgroep jonge en oudere huishoudens is geconstateerd dat de oudere huishoudens zich eerder op het kopen van een tweede woning concentreren dan jongere huishoudens; die bevinden zich juist in een eerder/vroeger stadium van de wooncarrière en focussen wat betreft de (meer beperkte) overwaarde op de eerste woning → op het renoveren/verbouwen van de huidige eerste woning of op een nieuwe/andere eerste woning.

- Het meest gebruikte medium dat respondenten gebruiken op hun zoektocht naar een tweede woning is het internet. Het digitale middel is voor potentiële tweede woningbezitters een laagdrempelig en zeer toegankelijk medium dat bijna overal en door iedereen kan worden geraadpleegd en dat geen verplichtingen met zich meebrengt. Uit de expertinterviews kwam tevens naar voren dat huishoudens die in hun zoektocht naar een tweede huis woonbeurzen bezoeken, veel waarde hechten aan showmodellen van tweede woningen, het zgn. "what you see is what you get -idee" wordt door potentiële kopers erg gewaardeerd. Een laatste belangrijk punt waarmee de potentiële biresidentiële huishoudens kunnen worden ondersteund is aanwezigheid van een Nederlandse ontwikkelaar in het buitenland. Een partij die de taal spreekt, de wet- en regelgeving kent en in het Nederlands uitleg kan doen over bijvoorbeeld bouwprocessen en betaalprocedures. Voor veel Nederlanders kan de taalbarrière een ontmoediging zijn om een tweede woning in het buitenland te kopen. Professionele hulp van een Nederlandse ontwikkelaar zou oplossing kunnen bieden.

Het "twee woningen" toekomstscenario wordt op basis van de reacties, meningen en resultaten van de experts, de respondenten en de groepsdiscussie deelnemers besproken:

Aan de hand van een aantal vragen is de respondenten gevraagd naar hun toekomstig biresidentieel woongedrag wanneer zij hun huidige eerste woning zouden verkopen en twee nieuwe/andere woningen zouden terugkopen op twee andere/verschillende locaties. De resultaten tezamen met de reacties van de experts en groepsdiscussie deelnemers geven antwoord op de vraag of de ontwikkeling van een specifiek woonproduct voor biresidentiële huishoudens potentie heeft. Het antwoord op deze vraag is negatief. Dit kan op de volgende wijze worden onderbouwd:

- De eerste woning wordt door het merendeel van de respondenten gezien als woning om te wonen. De voorkeur gaat uit naar
 - een eengezinswoning (75%)
 - in een stedelijke omgeving of landelijke omgeving (55% resp. 33%) waarbij de stedelijk omgeving meer de voorkeur bij jongere huishoudens heeft en de landelijke omgeving bij de oudere huishoudens
 - met een woonoppervlakte van meer dan 150m² (48%)
 De tweede woning wordt door het merendeel gezien als woning voor recreatief gebruik. De voorkeur gaat uit naar
 - een eengezinswoning (50%)
 - in een landelijk omgeving (75%) (zowel jonge als oudere huishoudens)
 - met een woonoppervlakte tussen de 75 en 125m² (41%)
- Het beeld dat geschetst is in dit toekomstscenario wijkt maar beperkt af van de resultaten die reeds zijn verzameld op basis van de andere (reguliere) survey-vragen. Duidelijk wordt dat eveneens op basis van dit toekomstscenario, niet kan worden geconstateerd dat het hiërarchische onderscheid tussen de eerste en tweede woning zal verdwijnen.

- De deelnemers van de groepdiscussie waren van mening dat vervanging van de hoofdwoning door twee nieuwe woningen pas interessant wordt wanneer de kwaliteit en de ruimte die de huidige woning heeft, wordt geëvenaard. Ook de experts waren van mening dat de voordelen van een nieuwe leef- en woonomgeving moeten opwegen tegen de huidige woonsituatie. Tevens is de kans om twee vooraf vastgestelde locaties te verkopen erg klein, de woonconsument wil immers zelf bepalen waar beide woningen (komen) te liggen.

Om de zeer heterogene groep van (toekomstige) biresidentiële huishoudens te kunnen duiden, zijn op basis van de bevindingen en de gehanteerde subgroep in hoofdstuk 5, twee typen biresidentiële huishoudens geformuleerd. De leeftijdsgrens tussen beide groepen is gesteld op 40 jaar. De jonge huishoudens zijn 40 jaar en jonger, de oudere huishoudens 41 jaar en ouder. De kenmerken zijn in tabel 7.1 weergegeven.

Tabel 7.1 Kenmerken groep jonge en oudere biresidentiële huishoudens

Jonge biresidentiële huishoudens

- Leeftijd: ca. 40 jaar en jonger
- Huishoudsamenstelling: getrouwd en/of samenwonend met partner, met of zonder thuiswonende (jonge) kinderen
- Arbeidsparticipatie: hoge functie/goedbetaalde baan, zelfstandig
- Wooncarrière: aan het begin van de wooncarrière, in bezit van koopwoning
- Vermogen: vermogend door goedbetaalde baan, vererving
- Vrije tijd: weinig vrije tijd door onder andere werk; kinderen; sociale verplichtingen

Oudere biresidentiële huishoudens

- Leeftijd: ca. 41 jaar en ouder
- Huishoudsamenstelling: getrouwd en/of samenwonend met partner; met of zonder thuiswonende kinderen; wanneer de kinderen reeds zijn uitgevlogen wordt dit type huishoudens ook wel zgn. "empty nesters" genoemd
- Arbeidsparticipatie: hoge (directie e/o management)-functie, zelfstandig of (bijna) met pensioen (VUT)
- Wooncarrière: (ver)gevorderd in de wooncarrière, in bezit van een eerste woning met (veel) overwaarde en wellicht in bezit van een tweede woning
- Vermogen: vermogend door een goed pensioen; verkochte eigen zaak; gunstige beursontwikkelingen; overwaarde in de eerste woning
- Vrije tijd: (1) de (bijna) gepensioneerden hebben meer/veel vrije tijd; geen of weinig arbeidverplichtingen en flexibele tijdsindeling in het onderhouden van sociale contacten; (2) de werkzame groep heeft net als de jonge biresidentiële groep weinig vrije tijd door werk; kinderen en sociale verplichten → naarmate de leeftijd oploopt zal dit veranderen

7.2 Discussie

De discussie bestaat uit een reflectie op het onderzoek. Er is ingegaan op het onderwerp, literatuur en de methodische aspecten.

Onderwerp en literatuur

Biresidentialiteit is een onderwerp dat nauw gerelateerd zou kunnen worden aan de sociologische wetenschap. Het is immers een gedragsvorm van het bewonen van twee woningen waar nog geen uitgebreid onderzoek naar is gedaan. Het woonproduct echter dat door biresidentiële huishoudens wordt gebruikt, is al langer onderwerp van "onderzoek" geweest. Het uiteindelijke doel van deze thesis was een beeld te scheppen van de motieven van de (toekomstige) huishoudens in Nederland die gebruik (willen) maken van twee woningen.

Een literatuuronderzoek is verricht naar verschillende factoren die van invloed zijn op de huidige en toekomstige ontwikkeling van biresidentiële huishoudens. (Wetenschappelijke) artikelen en rapporten zijn gebruikt om een zo volledig mogelijke theoretische basis te verkrijgen voor het daadwerkelijk onderzoek. Biresidentialiteit is een interessant onderwerp dat (nog) geen uitgebreide theorieën en modellen voor handen heeft over de relaties tussen het woongedrag enerzijds en de woonproduct-, en locatievoorkeuren anderzijds. De literatuur op het gebied van biresidentialiteit biedt voornamelijk inzicht in het woonproduct (de tweede woning) en niet in de (koop)motieven en locatievoorkeuren van biresidentiële huishoudens. Dit is hier onderzocht met behulp van een survey-onderzoek en een groepsdiscussie.

Methodische aspecten

USP garandeert dat de resultaten betreffende de motieven representatief zijn voor de mensen die een tweede woning willen of hebben. Echter, hierbij moet aangetekend worden dat geen conclusies getrokken kunnen worden ten opzichte van het percentage van de Nederlandse bevolking dat mogelijk interesse heeft voor een tweede woning. Dit omdat het percentage huishoudens van het Panelclix panel dat in bezit is van een koopwoning én meer dan 40.000 euro bruto per jaar inkomen heeft (1,4%), beduidend lager is dan het percentage van het WBO 2002 en dat van het CBS 2004. Van het WBO onderzoek uit 2002 (representatief voor de Nederlandse bevolking) met 75043 respondenten, heeft 39,1% een bruto jaarinkomen van ca 40.000 euro en is in bezit van een koopwoning. Uit de cijfers van het CBS (2004) komt naar voren dat 37% van de Nederlandse huishoudens een eigen (koop)woning heeft en een bruto inkomen van meer dan 40.000 euro heeft.

Het survey-onderzoek had als doel de verschillende kenmerken en motieven van (toekomstige) biresidentiële huishoudens in kaart te brengen. Dit is succesvol gebleken doordat vooraf selectiecriteria zijn opgesteld. De huursector is hierbij buiten beschouwing gelaten.

Bij het survey-onderzoek is voor de groep van $n=397$ de onnauwkeurigheid ca. 5%. De onnauwkeurigheid van de uitkomsten van de subgroepen besproken in hoofdstuk 5 is hoger omdat de subgroepen beduidend kleiner zijn dan $n=397$.

7.3 Aanbevelingen

Op basis van het onderzoek kunnen de volgende aanbevelingen worden gedaan:

- Het aanbieden van een specifiek woonproduct bestaande uit een combinatie van een eerste en een tweede woning is niet aan te bevelen, omdat de markt van biresidentiële huishoudens te gesegmenteerd is.
- Concentreer de ontwikkeling op landelijk gelegen tweede woningen, met verspreide bebouwing in kleine aantallen/complexen met een prijsklasse beneden de 200.000 euro.
- Concentreer op de ontwikkeling van tweede woningen in het buitenland; belangrijk aspect hierbij is dat het aanbod niet tot één nationaliteit beperkt blijft maar dat dit zowel aan de nationale/lokale - als Nederlandse doelgroep wordt aangeboden.
- Er moet worden ingespeeld op de zgn. ontzorging, vnl. in het buitenland. Taalbarrières voor en tijdens het bouwproces en permanente onderhoudservices in de nazorg moeten door ontwikkelaars worden opgepakt/geregeld.
- Uitgebreide product en projectinformatie van tweede woningen zou via het internet moeten worden gepresenteerd en aangeboden om op een effectieve en efficiënte wijze een zo groot mogelijke groep potentiële biresidentiële huishoudens te bereiken
- Het beleggingsbelang is voor veel huishoudens erg belangrijk. Hier moet tijdig op worden ingespeeld in bijvoorbeeld de ontwerp- en verkoopfase.
- Betrek provincies en gemeenten bij de ontwikkeling van (tweede) woningen in landelijk gelegen gebieden. Het streeve ruimtelijke beleid is aan verandering toe en projectontwikkelaars zullen hier mede verandering in kunnen brengen. Stel naast het tegengaan van de verpaupering van het landelijke gebied de burger (potentiële woonconsument) centraal.
- Verder onderzoek is gewenst: Het is nog belangrijk om verder onderzoek uit te voeren, vooral op het gebied van de relatie tussen biresidentialiteit en
 - de grootte van de potentiële groep huishoudens met tweede woningwens
 - de groep aanstaande senioren (55 jaar en ouder) omdat in dit onderzoek (dat is uitgevoerd met behulp van een internetpanel) deze groep ondervertegenwoordigd is.

Bibliografie

Baarda, D.B. en Goede, P.M., (2001), *Basisboek Methoden en Technieken*, Groningen, Stenfert Kroese

Baarda, D.B. en Goede, P.M., (1996), *Open interviewen*, Groningen, Stenfert Kroese

Baarda, D.B. en Goede, P.M., (2002), *Enquêteren en gestructureerd interviewen*, Groningen, Stenfert Kroese

Béteille, R., (1996), *Le tourisme vert*, PUF, Parijs

Bodaar, A (1999), *Het tweede woningen: een doorzettende trend?* Afstudeerscriptie Universiteit van Amsterdam

Bodaar, A., Butter, S., Keers, G., (1999), *Onthaastingshutje voor compact wonen*, Tijdschrift voor de volkshuisvesting, aflevering 1, p. 271-283

Bouwmeester, H.J.F.M., (2004), *Duurdere koopwoning en wooncarrière*, Delft, Delft University Press

Dam, van F., Jókövi, M., Hoorn, van A., (2003), *Landelijk wonen*, Ruimtelijk Planbureau, Den Haag, NAI Uitgevers, Rotterdam

De Nederlandse Bank, (2006), *Overzicht Financiële Stabiliteit in Nederland*, Amsterdam

Ekkers, P., (2002), *Van Volkshuisvesting naar woonbeleid*, Den Haag: Sdu Uitgevers BV

Ernst & Young, (2004), *ICT Barometer december 2004*, Rotterdam

Goetgeluk, R.W. et al., (1992), *The effectiveness of housing search: the role of motives for moving and housing market adjustment*, Den Haag

Gramham, E., (1985), *Problems of modelling intra-urban migration*, Espace, Populations, Sociaties, 1, p. 215-222

Graham, E., (1986), *Intra-urban migration and tenure in Scottish cities*, paper presented on the British-Dutch Population Conference, Oxford

Groenhagen, A. (2006), *De gevolgen van langdurig gespannen woningmarkten in recreatief aantrekkelijke gemeenten en de oplossingen daartoe* Afstudeerscriptie Rijksuniversiteit van Groningen

Harms, L., (2003), *Mobiel in de tijd: Op weg naar een autoafhankelijke maatschappij, 1975-2000* Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau

Heins, S., Dam, van, F., (2002), *Plattelandsbeelden en rurale woonmilieuvorkeuren van stedelingen*, Mens en Maatschappij, 78, p. 66-85

Hormann, G. (2004), *Een tweede huis, Opzoek naar vrijheid, rust en ruimte*, Het Spectrum, Utrecht

Huizinga, F., Smid, B., (2004), *Vier vergezichten: Productie, arbeid, en sectorstructuur in vier scenario's tot 2040*, Centraal Planbureau, Den Haag

Huizingh, E., (2002), *Inleiding SPSS 11.0 voor Windows en Data Entry Academic Service*, Schoonhoven

Keers, G., 2006, *Groen wonen blijft taboe in Nota Ruimte*, Property Research Quarterly, maart 2006, p. 54-55

Kendig, Hal L., (1984), *Housing careers, life cycle and residential mobility: Implications for the housing market*, Urban Studies, 21, p. 271-283

Klis, van der, M., (2006), *Twee woonlocaties: gescheiden werelden*, Agora, (3), p. 35-38

Kooiker, R., (2003), *Marktonderzoek*, Wolters Noordhoff Groningen, Groningen

Meijer, I., Provoost, R., (2006), *Rapport Nationale 50+ Wonenquête*, USP Marketing Consultancy BV, Rotterdam

Ministerie van Verkeer en Waterstaat, (2005) *Filemonitor 2005*, Den Haag: Ministerie van Verkeer en Waterstaat

Mommaas, H.M.M.V., (2000), *De vrijetijdsindustrie in stad en land, een studie naar de markt van belevenissen*, Den Haag: SDU Uitgevers

Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM), (2003) *Rapport: De slag om de ruimte*, Nieuwegein

Nederlandse Vereniging van Makelaars (NVM), (2006) *Woningmarktcijfers 2^e kwartaal*, Nieuwegein

NIROV, (1998), *Recreatief wonen: inspiratiebron voor de woningbouw in de toekomst*, Den Haag (symposiumverslag)

Norusis, M.J., (2000), *SPSS 10.0: Guide to data analysis*, New Jersey, Prentice-Hall

NVB, Vereniging voor ontwikkelaars & bouwondernemers, (2006), *NVB Thermometer Koopwoningen*, Voorburg

Priemus, H., (1984), *Verhuistheorieën en de verdeling van de woningvoorraad*, Delft, Delftse Universitaire Pers

Rabobank, (2006a), *Economisch Kwartaalbericht september 2006*, GrafiPrint B.V., Eindhoven

Rabobank (2006b), *Kwartaalbericht Woningmarkt juli 2006*, Utrecht

Reijden, van der H., Aykaç R., Iersel, van J., (2003), *Tweede woningen: Voorraad en ontwikkelingen*, Ruimtelijk Planbureau & RIGO Research en Advies BV, Amsterdam

Seniorenstad een eigenzinnig dorp, Uitgave van Initiatiefgroep Seniorenstad, februari 2006

Smit, H., (2001), *Markt voor tweede woningen*, Literatuurstudie van Bouwfonds Marktonderzoek, Hoevelaken

Smit, H., (2006), *"Bi-residentialiteit"*, Vooronderzoek van Bouwfonds Marktonderzoek, Hoevelaken

Sociaal Cultureel Planbureau (SCP), (2004), *Sociaal en Cultureel Rapport 2004: In het zicht van de toekomst*, Den Haag

Sociaal Cultureel Planbureau (SCP), (2005), *De sociale staat van Nederland 2005*, Den Haag

Sturman, M., (2006), *Stijgende vraag naar thuiswerkers door krapte arbeidsmarkt*, Money Penny bv, Amsterdam

Visser, P. & Segeren, A., (2004), *Geen legalisering permanente bewoning recreatieverblijven: Ruimte in Debat*, 2004/7, p. 2-9

Voogd, H., (2005), *De toeristisch-economische impact van niet-commerciële recreatiewoningen*, Urban and Regional Studies Institute – Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen, Groningen

VROM (2003), *Primos Prognose 2003*, Den Haag: Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer

VROM (2006a), *Nota Ruimte*, Den Haag: Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer

VROM (2006b), *Ruimte geven, bescherming bieden*, Den Haag: Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer

VROM-raad (2006), *Groeten uit Holland, qui è fantastico!*, Den Haag: Ministerie van Volkshuisvesting Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer

Wegman, F., (2005), *SUNflower 6+ A comparative study of the development of road safety in the SUNflower+6 countries*, SWOV: Leidschendam

Programma's

CBS Statline (2006)
SPSS 15.0 (2006)

Internet

CBS (2006), <http://www.cbs.nl/nl-nl/menu/themas/bedrijfsleven/landbouw-visserij/publicaties/artikelen/archief/2000/2000-0534-wm.htm>, bezocht november 2006

CPB (2006), <http://www.cpb.nl/nl/pub/cepmev/mev/2004/kaders/kader07.pdf>, bezocht november 2006

Hypotheker (2006), <http://www.hypotheker.nl>, bezocht in december 2006

Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer (2006), <http://www.vrom.nl>, bezocht tussen september en december 2006

Office Depot (2006), http://www.officedepot.nl/eu_content/nl/content/, bezocht januari 2007

Parc Estate Finance (2006), <http://www.parcestatefinance.nl>, bezocht in november 2006

Ruimtelijk Planbureau (2006), <http://www.rpb.nl>, bezocht in november 2006

Vereniging Eigen Huis (2006), <http://www.verenigingeeigenhuis>, bezocht in november 2006

Bijlagen

	pagina
Bijlagen Hoofdstuk 2	I
2.1 Aantal tweede woningen volgens verschillende bronnen in Nederland	I
Bijlagen Hoofdstuk 3	III
3.1 Interviewschema	III
3.2 Resultaten expertinterviews	VI
Bijlagen Hoofdstuk 4 – Survey-vragen	XIV
Bijlagen Hoofdstuk 5	XXXII
5.1 Statistische (reken) methoden	XXXII
5.2 Factsheet subgroepen	XXXIII
5.3 Leeftijdklassen harde- en zachte zoekers	XXXIV
5.4 Kruistabel en Kendall's tau-b correlatiecoëfficiënt hypothese 1	XXXV
5.5 Kruistabel reistijd woon- werkverkeer 1 ^e en 2 ^e woning	XXXVI
5.6 Gebruiksdoel 2 ^e woning naar huishoudensamenstelling hypothese 2	XXXVI
5.7 Kruistabel bij subparagraaf 5.2.3	XXXVII
5.8 Kruistabellen bij paragraaf 5.3	XXXVIII
5.9 Kruistabel en Chi-kwadraattoets bij hypothese 3	XXXIX
5.10 Belangrijke eigenschappen van de tweede woonlocatie	XL
5.11 Kruistabel bij subparagraaf 5.3.2	XLI
5.12 Kruistabel en Chi-kwadraattoets bij hypothese 5	XLII
5.13 Kruistabel bij subparagraaf 5.4.3	XLIII
5.14 Kruistabel bij subparagraaf 5.4.3	XLIV
5.15 Kruistabel bij subparagraaf 5.4.3	XLV
5.16 Kendall's tau-b correlatiecoëfficiënt hypothese 6	XLV
5.17 Figuren bij subparagraaf 5.4.4	XLVI
5.18 Diagrammen bij subparagraaf 5.4.4	XLVII
5.19 Kruistabellen bij subparagraaf 5.5.1	XLVIII
5.20 Kruistabel bij subparagraaf 5.5.2	XLIX
5.21 Kruistabellen bij subparagraaf 5.5.3	LI
5.22 Kruistabellen bij subparagraaf 5.5.3	LI
5.23 Kruistabel en Kendall's tau-b correlatiecoëfficiënt hypothese 7	LII
5.24 Kruistabel en Kendall's tau-b correlatiecoëfficiënt hypothese 8	LII
5.25 Kruistabel en Kendall's tau-b correlatiecoëfficiënt hypothese 9	LIII
5.26 Frequentietabel bij subparagraaf 5.6.2	LIV
5.27 Multiple response tabel bij subparagraaf 5.6.2	LIV
Bijlagen Hoofdstuk 6	LV
6.1 Opbouw gespreksstructuur 'biresidentieel wonen'	LV
6.2 Uitwerkingen groepsdiscussie	LVII

Filename: Master thesis - Biresidentialiteit - Een onderzoek naar
(toekomstige) huishoudens met twee woning
Directory: E:
Template: X:\Data\Application
Data\Microsoft\Templates\Normal.dot
Title: Inhoudsopgave
Subject:
Author: wbuijlings
Keywords:
Comments:
Creation Date: 5/8/2007 12:25:00 PM
Change Number: 3
Last Saved On: 5/8/2007 1:58:00 PM
Last Saved By: R. Uylings
Total Editing Time: 3 Minutes
Last Printed On: 8/20/2007 12:03:00 PM
As of Last Complete Printing
Number of Pages: 97
Number of Words: 40.202 (approx.)
Number of Characters: 229.158 (approx.)