

**De effecten van een wijzigende
woningmarkt op de woonconsument**

*‘een survey naar
kwaliteitsbehoefte
op een
vragersmarkt’*



university of
 groningen

faculty of spatial sciences

Colofon

Document: Master thesis
Datum: April 2013

Naam auteur: Kleis Kooistra
Studentnummer: s1593633
E-mail: k.s.kooistra@student.rug.nl en kleiskooistra@gmail.com
Telefoonnummer: 06-22450587
Adres: St. Vitusstraat 33, 1404 HR, Bussum

Onderwijs: Rijksuniversiteit Groningen
Opleiding: Master Vastgoedkunde
Faculteit: Ruimtelijke Wetenschappen

Begeleider: drs. W. van der Post verbonden aan Amsterdam School of Real Estate
Tweede lezer: Emeritus hoogleraar E.F. Nozeman Vastgoedontwikkeling Rijksuniversiteit Groningen

Voorwoord

Deze scriptie vormt het resultaat van het afstudeeronderzoek en tevens de afronding van de Master Vastgoedkunde aan de Rijksuniversiteit Groningen.

Nu, ruim een jaar later, heb ik veel geleerd van wetenschappelijk onderzoek en vastgoed in het bijzonder. Een voltijd baan blijkt lastig te combineren met een voltijd studie, wat geresulteerd heeft in de langere periode die het mij kostte het geheel af te ronden. De begeleiding voor het schrijven van de scriptie heb ik vanuit mijn woonplaats (Bussum) gevonden bij de Amsterdam School of Real Estate te Amsterdam. In de eerste plaats wil ik mijn afstudeerbegeleider van de Amsterdam School of Real Estate, drs. Wim van der Post, bedanken voor de verhelderende adviezen en prettige samenwerking. Hiernaast gaat mijn dank uit naar de tweede beoordelaar van mijn scriptie, verbonden aan de Rijksuniversiteit Groningen, emeritus hoogleraar E.F. Nozeman, voor de beoordeling van mijn scriptie; mede door de opbouwende kritieken is de scriptie geworden wat het nu is.

De heren S. Loosman en W. (Bill) Van Ravenswaaij van RVG Development te Oosterbeek wil ik bedanken voor een unieke mogelijkheid deze moderne benadering voor het aangaan van een nieuwbouwproject te ervaren. Mijn collega's Piet en Jeroen: bedankt dat ik de vrijheid gekregen heb colleges te volgen en tijdens kantooruren aan mijn scriptie te werken. Mijn vriendin Nine: bedankt dat je me altijd gesteund hebt op (vele) moeilijke momenten. Tevens gaat mijn dank uit naar mijn vader: van jou heb ik een onuitputtende positieve houding en uithoudingsvermogen gekregen, ik ben er!!

Bij de afronding van dit voorwoord heb ik zojuist vernomen deze zomer vader te worden van ons eerste kind, een bijzonder gegeven waar vele wetenschappelijke studies naar verricht zijn, echter ga ik dit met veel plezier in de praktijk ervaren.

Ik wens iedereen veel plezier met het lezen van deze scriptie.

Kleis Kooistra

Samenvatting

De woningmarkt bevindt zich in een crisis. Dalende transacties, dalende transactieprijzen, langere verkooptijden en het hieraan gekoppelde -historisch lage- consumentenvertrouwen zijn daar alle graadmeters van. Kort geleden (lees: voor september 2008) was er sprake van een compleet ander scenario; de bomen groeiden voor zowel ontwikkelaar als consument letterlijk tot aan de hemel, huizenprijzen verdubbelden, men kon financieren wat men wilde. Het afgelopen decennium stond de woningmarkt vanuit economisch perspectief gekenmerkt als een aanbiedersmarkt. Een aanbiedersmarkt betreft een marktsituatie waarin de verkopende of aanbiedende partij de prijs en transactievoorwaarden voor zekere goederen of diensten kan bepalen, veelal doordat de vraag het aanbod overtreft (Van der Post, 2012). De tijd van het grote geluk is echter passé. De huidige berichtgeving omtrent woningmarktthema's maakt dit duidelijk. Naast de dalende woningverkoop als expliciete indicator, zijn er het historisch lage consumentenvertrouwen, het definitief tornen aan regulering en regelgeving vanuit de overheid waaronder zelfs de jarenlang als politiek onmogelijk geachte beperking van hypotheekrenteafrek- en hypotheekvormen; kortom het beperken van de uitgangspunten voor woningaankoop. Dit kan er toe leiden dat consumenten hun voorkeur verleggen naar een situatie waarin lagere woonlasten – al dan niet gedwongen door beperktere financieringsvormen – het doel worden. Vanuit theoretisch perspectief kan het dan gaan om een keuze voor dezelfde kwaliteit maar op grond van de marktsituatie dan voor een lagere prijs.

In dit afstudeeronderzoek staat dan ook centraal de vraag:

Wat zijn de gevolgen van de veranderende positie van de consument op de markt voor nieuwbouwwoningen als het gaat om de prijs dan wel de kwaliteit van woningen?

Volgens algemene markttheorieën veranderen de posities van vragers en aanbieders aanzienlijk, zodra een vraagoverschot omslaat in een vraagtekort (Priemus, 1999). In geval van een vragersmarkt, heeft de consument (meer) macht. Aanbieders moeten vechten om de gunst van de consument. De consument kan meer kwaliteit voor hetzelfde geld gaan vragen. Binnen een situatie van "Pressure" (Kornai, 1971) biedt een koopoverweging van de consument zekerheid en kansen. Aan de ene kant is er sprake van onzekerheid, gezien het negatieve sentiment binnen het economische klimaat, de beperking van de hypotheekrenteafrek en de dalende huizenprijzen. Het theoretisch kader geeft inzicht in de theoretische effecten van economische fluctuaties op de marktpositie van de consument. Dit wordt aangetoond middels de theorie van Kornai (1971), die spreekt van de pure effecten van overschotten ('Pressure') en tekorten ('Suction'). Een markteffect van overschot betekent een 'voordeel' voor de consument: het biedt kansen en zekerheid. De samenkomst van vraag en aanbod wordt mede gedragen door de consument. De consument is het middelpunt van economische gedragingen. De economie beïnvloedt de consument en de consument beïnvloedt de economie. Deze veronderstelling worden gesteund door de theorie van Kornai (1971); DiPasquale en Wheaton alsook het Pareto-evenwicht.

Uit dit theoretische onderzoek wordt verder duidelijk dat het keuzegedrag van de consument uit vele hoeken kan worden beïnvloed en dat de oorsprong van gedrag te relateren is uit vele kennishoeken. De vraag naar woningen wordt medebepaald door demografische en economische ontwikkelingen en de voorkeuren van woonconsumenten. Aanbod komt voort uit de dynamiek in de bestaande voorraad en de verwachte woningbouw. Beslismomenten worden genomen op grond van persoonlijk financiële situatie. Hierdoor worden beslissingen omtrent koop/verhuizing uitgesteld. De psychologische elementen zijn hier dus bepalend bij de consument. De gedragingen veranderen met name in de zin van het überhaupt kopen van een woning of dit voorlopig uitstellen. Ook zijn kopers bereid met minder genoegen te nemen (lees: een goedkopere woning dan het financieel maximaal haalbare) om zekerheid in te bouwen. Het realiseren van wensen is in feite de consensus tussen enerzijds individuele denkbeelden en anderzijds de feitelijke weg die het individu bewandelt tot het behalen van die wens. Echter, gedrag wordt ook mede bepaald door de houding van het individu. Dit blijkt uit de theorie van Fishbein en Ajzen.

Er is in toenemende mate een discrepantie zichtbaar tussen de karakteristieken van het bestaande aanbod van woningen en de eisen die men stelt aan het wonen.

Het absolute kwantitatieve woningtekort is ingelopen en derhalve komen de wensen en behoeften met betrekking tot het wonen meer op de voorgrond te staan. Door de overgang op de woningmarkt van een situatie van "Suction" naar "Pressure" (Kornai, 1971; Priemus, 1983) vanuit woningzoekenden, is de vraag niet of er een woning beschikbaar is maar welke woning in welke omgeving. Keuzevrijheid en kwaliteit zijn in deze vernieuwde positie dus explicieter de dominante drijfveren van de consument. De behoefte aan productdifferentiatie en aan identiteitsbeleving (individueel en in groepen) groeit. De consument wil meer keuzevrijheid.

Met de aandacht voor de discrepantie tussen het bestaande aanbod van woningen en wat gegadigden op de woningmarkt zoeken, is er een 'vraaggestuurde' woningmarkt ontstaan. Bij de ontwikkeling en herstructurering van het woningaanbod gaat het er in een vraaggestuurde markt om tegemoet te komen aan en te voorzien in de wensen van de bewoners. De woonvraag wordt leidend bij de totstandkoming van het woningaanbod en deze woonvraag moet gekend worden. Allerlei kenmerken spelen een rol in het keuzeprocess voor een (nieuwe) woning.

Door het gebrek aan gerichte literatuur omtrent dit onderwerp, is gekozen een exploratief onderzoek te verrichten. Het exploratieve onderzoek is erop gericht een hypothese te vormen en zoekt naar theoretische verbanden (Baarda en De Goede, 2001). De criteria om hypothesen bevestigd te achten geschiedt op basis van de theorie van Kornai (1971). De variabelen "Quality" en "Adaptation" zijn leidend voor het praktijkdeel. Bij de transitie van een "Suction" naar een "Pressure" markt wordt middels deze theorie verondersteld, dat er een kwaliteitsbehoefte verschuiving plaatsvindt ("Quality", Kornai 1971) door de vrager. Tevens verondersteld deze theorie dat de aanbieder zich aanpast aan de vrager ("Adaptation", Kornai 1971) wanneer een verschuiving plaatsvindt van een "Suction" naar een "Pressure" markt.

Middels analyse van 2 meetmomenten (2008 en 2010) ter bevestiging van de hypothesen, bleek de discrepantie niet te voldoen aan de gestelde methodologische vereisten, waarna de hypothesen beide niet zijn aangenomen. Echter, is bij het analyseren van beide hypothesen een trendmatig patroon zichtbaar waarbij de respondenten kozen voor een nagenoeg gelijkblijvende maximum koopsom, doch een hogere kwaliteit (gemeten in behoefte m² woonoppervlakte en verwachting standaard afwerking) verwachtten. Er kan weliswaar niet worden aangetoond dat (bij de meetresultaten van de drie onderzochte gemeenten) een significante verschuiving heeft plaatsgevonden van kwaliteitsbehoefte binnen een (relatief korte) periode door de effecten van de crisis alleen. De verwachting is dat deze trend de komende jaren nadrukkelijk blijft bestaan zolang aan de theoretische uitgangspunten van een vragermarkt wordt voldaan.

Middels de literatuur- en praktijkstudie, luidt het antwoord op de centrale vraag van deze scriptie:

Op basis van de theorie van Kornai, waarbij voor dit onderzoek de variabelen "Quality" en "Adaptation" zijn geselecteerd en toegepast in de casussen, kan het navolgende worden geconcludeerd. Door de verschuiving van een aanbodgeoriënteerde markt naar een vraaggeoriënteerde markt blijkt middels uitwerking en analyse van de casussen en behandeling van de hypothesen, dat er geen aantoonbare verhoogde behoefte aan kwaliteit is. Dit sluit niet aan bij de theorie, in het bijzonder Kornai's (1971) beschrijving van de verschuiving van de variabele "Quality" van een "Suction" markt naar een "Pressure" markt.

Uit het onderzoek zijn indicaties te vinden dat consumenten vanuit het besef dat er sprake is van een andere marktsituatie tot aanpassingen in hun gedrag zullen komen als het gaat om kwaliteit dan wel prijsbewustheid. Van een daadwerkelijke trendbreuk kan op basis van de onderliggende data en de in het onderzoek gestelde uitgangspunten echter niet gesproken worden, doch is wel een trendmatig patroon zichtbaar. Verschuivingen lijken te wijzen op een focus op producten met meer kwaliteit en eigen keuzemogelijkheden. Het gebrek aan overtuigend bewijs kan deels gerelateerd zijn aan een bepaalde mate van inertie in gedragswijzigingen, dit valt echter buiten de scope van dit onderzoek. In dit geval kan een groeiend besef bij consumenten en de gevolgen daarvan voor consumentengedrag de komende jaren een meer significante invloed gaan hebben. Een andere beïnvloedende variabele kan het gegeven zijn, dat kwaliteit een bijzonder subjectief begrip is dat relatief complex is als het gaat om metingen. Het loont derhalve de moeite voor een projectontwikkelaar een soortgelijke toetsing naar wensen en behoeften te verrichten en met de uitkomsten daarvan rekening te houden in het te ontwikkelen plan en de geprognosticeerde koopsommen en opbrengsten.

Het houden van een dergelijk onderzoek zorgt voor duidelijkheid en commitment van de betrokkenen, het reduceert onzekere factoren en risico's voor iedere partij die betrokken is bij de uitvoering van nieuwbouw. Daarmee vormt het een mogelijke prikkel bij het realiseren van nieuwbouw met gezamenlijke doelen. In het verlengde hiervan geldt dat ondanks het feit dat er geen aantoonbare wijzigingen zichtbaar zijn geworden in het document, de mogelijkheid van een veranderende houding van de consument een gegeven is dat per definitie moet worden ondervangen door projectontwikkelaars.

De behoefte aan meer kwaliteit en identiteit van de consument is een item aan het worden met een toenemende actualiteit.

Inhoudsopgave

Voorwoord	2
Samenvatting	3
Inhoudsopgave	6
Hoofdstuk I	9
1.1 Aanleiding	9
1.2 Economische theorie	10
1.3 Probleemstelling	10
1.4 Doelstelling	10
1.5 Onderzoeksvragen	11
1.6 Methodologie	11
1.6.1 Literatuurstudie	11
1.6.2 Praktijkstudie	11
1.7 Conceptueel model	12
1.8 Deskresearch	12
1.9 Casestudie	12
1.10 Interviews	12
1.11 Afbakening	12
1.12 Leeswijzer	13
Theoretisch kader	
Hoofdstuk II Theorie positie consument	14
2.1 Inleiding	14
2.2 Markttheorie van Kornai	14
2.3 Anti-equilibrium en vastgoedmarkten	16
2.4 Beknopte toelichting vierkwadrantenmodel DiPasquale en Wheaton	17
2.5 Pareto-evenwicht	18
2.6 Theoretische consumentenattitude bij economisch handelen	18
2.6.1 Consumentenvoorkeuren	18
2.6.1 Consumentengedrag	21
2.6.3 Theorie van gepland gedrag	22
2.6.4 Relevantie	22
2.6.5 Willingness to pay	23
2.6.6 Verhouding vastgoed en willingness to pay	24
2.6.7 Relatie theorie van gepland gedrag en willingness to pay	24
2.6.8 Verhouding Willingness to Pay en theorie van Kornai	24
2.6.9 Tussentijdse conclusie	25
2.7 Hypothesen	26
2.7.1 Veronderstellingen	26
2.8 Resumé theoretisch kader	26
Hoofdstuk III Praktijk	27
3.1 Concurrentieverhoudingen Nederlandse woningmarkt	27
3.1.1 Woningmarkt in onbalans (van een aanbieders naar vragersmarkt)	27
3.1.2 Van een aanbodgestuurde naar een vraaggestuurde markt	28
3.2 NVM- krapte indicator	30
3.3 Financiering	30
3.4 Consumentenvertrouwen	31
3.5 Resumé	32

Hoofdstuk IV Aanbodzijde van de woningmarkt	33
4.1 Probleemconstatering	33
4.2 Inleiding	33
4.3 Vastgoed ontwikkelproces	33
4.4 Ontwikkelproces versus woonwensenonderzoek	34
4.5 Ontwikkelproces versus woonwensenonderzoek visie marktprofessionals	35
4.6 Conclusie	35
4.7 Eindnoot	36
Hoofdstuk V Empirie	37
5.1 Methodologische verantwoording onderzoeksanpak	37
5.2 Dataverzameling	37
5.3 Onderzoeksgebied	37
5.3.1 Nederlandse Migratiestromen (4 grote steden)	38
5.3.2 Gemeente Lochem	38
5.3.3 Gemeente Tynaarlo	38
5.3.4 Gemeente Rhenen	38
5.3.5 Gemeente Harfsen (Lochem)	39
5.3.6 Gemeente Eelde (Tynaarlo)	39
5.3.7 Gemeente Elst (Rhenen)	39
5.4 Theorie over woonwensenonderzoek	40
5.4.1 Conclusie onderzoek PBL (2008) verhuiscrisis versus verhuisgedrag	40
5.5 Kritiek op woonwensenonderzoeken	41
5.6 Resumé	41
Hoofdstuk VI Onderzoeksresultaten: effect crisis op kwaliteitsbehoefte	42
6.1 Inleiding	42
6.2 Operationalisatie	42
6.2.1 Operationalisatie variabelen	43
6.2.2 Maandlasten	44
6.3 Vergelijkbaarheid onderzoeksdata	44
6.3.1 Verspreiding en respons enquêtes	44
6.3.1.1 Gemeente Harfsen	44
6.3.1.2 Gemeente Eelde	44
6.3.1.3 Gemeente Elst	45
6.4 Behandeling hypothesen	45
6.4.1 Criteria om hypothesen aan te nemen of te verwerpen	45
6.5 Toetsing hypothese 1	45
6.5.1 Analyse woningmarkt Harfsen	46
6.5.2 pre-crisis marktanalyse	46
6.5.3 Uitkomst marktanalyse 2008	46
6.6 Uitkomst marktanalyse 2008 per woningtype	47
6.6.1 Uitkomst marktanalyse 2008 appartementen	47
6.6.2 Marktanalyse 2010 op basis van woonwensenonderzoek	47
6.6.3 Analyse pre- en postcrisis prijs-/kwaliteitverhouding	48
6.7 Uitkomst marktanalyse eengezinswoningen 2008	49
6.7.1 Marktanalyse eengezinswoningen 2010	49
6.7.2 Analyse pre- en postcrisis prijs-/kwaliteitverhouding	50
6.8 Uitkomst marktanalyse bouwkavels 2008	51
6.8.1 Marktanalyse bouwkavels 2010	51
6.8.2 Analyse pre- en postcrisis prijs-/kwaliteitverhouding	51
6.8.3 Conclusie	52
Gemeente Eelde	
6.9 Centrumplan Eelde	52

6.9.1 Uitkomst marktanalyse appartementen 2008	52
6.9.2 Marktanalyse appartementen 2009/2010	52
6.9.3 Analyse pre- en postcrisis prijs-/kwaliteitverhouding	53
Gemeente Elst	
6.10.1 Uitkomst marktanalyse eengezinswoningen 2008	53
6.10.2 Marktanalyse eengezinswoningen 2010/2011	54
6.10.3 Analyse pre- en postcrisis prijs-/kwaliteitverhouding	54
6.11 Hypothese 1: verwerpen of aannemen	54
6.12 Toetsing hypothese 2	56
Gemeente Harfsen	
6.12.1 Marktanalyse versus enquêteresultaten	56
6.12.2 Uitkomst marktanalyse appartementen	57
6.12.3 Marktanalyse aantal kamers 2010	57
6.12.4 Analyse postcrisis kwaliteitsbehoefte	57
6.12.5 Marktanalyse appartementen m ² terras of balkon	57
6.12.6 Marktanalyse parkeerplaatsen	58
6.12.7 Marktanalyse woningen algemeen badkamer en sanitair 2008	58
6.12.8 Marktanalyse woningen algemeen badkamer en sanitair 2010	58
6.12.9 Marktanalyse additionele investering energiebesparende maatregelen	59
6.12.10 Resumé uitkomsten analyse 2008 versus 2010	59
Gemeente Eelde	
6.13 Uitkomst marktanalyse appartementen 2008	60
6.13.1 Marktanalyse aantal kamers 2010	60
6.13.2 Analyse postcrisis kwaliteitsbehoefte	60
6.13.3 Marktanalyse appartementen m ² terras of balkon 2008/2010	60
6.13.4 Marktanalyse parkeerplaatsen 2008/2010	61
6.13.5 Marktanalyse woningen algemeen badkamer en sanitair 2008	61
6.13.6 Marktanalyse woningen algemeen badkamer en sanitair 2010	61
6.13.7 Marktanalyse additionele investering energiebesparende maatregelen	62
6.13.8 Resumé uitkomsten analyse 2008 versus 2010	62
Gemeente Elst	
6.14 Uitkomst marktanalyse 2008	63
6.14.1 Marktanalyse aantal kamers 2010	63
6.14.2 Marktanalyse parkeerplaatsen	63
6.14.3 Marktanalyse eengezinswoningen badkamer en sanitair 2008	64
6.14.4 Marktanalyse eengezinswoningen badkamer en sanitair 2010	64
6.14.5 Marktanalyse additionele investering energiebesparende maatregelen	64
6.14.6 Resumé uitkomsten analyse 2008 versus 2010	65
6.15 Hypothese 2: aannemen of verwerpen	65
Hoofdstuk VII Conclusies en aanbevelingen	66
7.1 Inleiding	66
7.2 Conclusie	66
7.3 Reflectie	70
7.4 Reproduceerbaarheid/stabiliteit	70
7.5 Aanbevelingen	71
Literatuurlijst	72
Bijlagen	74

Hoofdstuk I

Inleiding

Hoofdstuk I behandelt de opzet van het onderzoek. De kern van de onderzoeksopzet wordt gevormd door de aanleiding waaruit de probleem-, doel-, en vraagstelling worden gedestilleerd. De onderzoeksopzet weerspiegelt het wetenschappelijke kader waarbinnen het onderzoek geschiedt.

“Elke woningmarktcrisis begint met een overaanbod van beschikbare woningen”
(Case & Quigley, in: Cosemans & Eichholtz, 2009).

1.1 Aanleiding

De woningmarkt bevindt zich in een crisis. Dalende transacties, dalende transactieprijzen, langere verkooptijden en het hieraan gekoppelde - historisch lage - consumentenvertrouwen zijn alle graadmeters van deze crisissituatie. De banksector beperkt de financiële positie van de consument, met alle gevolgen van dien.

Voor september 2008 was er sprake van een compleet ander scenario. Het geluk kon niet op voor een ieder; de bomen groeiden voor zowel ontwikkelaar als consument tot aan de hemel, huizenprijzen verdubbelden, men kon financieren wat men wilde. Iedereen profiteerde van deze overspannen woningmarkt.

Het afgelopen decennium werd de woningmarkt vanuit economisch perspectief gekenmerkt als een aanbiedersmarkt. Een aanbiedersmarkt betreft een marktsituatie waarin de verkopende of aanbiedende partij de prijs en transactievoorwaarden voor zekere goederen of diensten kan bepalen, veelal doordat de vraag het aanbod overtreft (Van der Post, 2012).

De tijd van het grote geluk is echter voorbij. De huidige berichtgeving omtrent woningmarktthema's maakt dit duidelijk. Naast de dalende woningverkoop als expliciete indicator zijn er het historisch lage consumentenvertrouwen, het definitief tornen aan regulering en regelgeving vanuit de overheid waaronder zelfs de jarenlang als politiek onmogelijk geachte beperking van hypotheekrenteaftrek- en hypotheekvormen; kortom het beperken van de uitgangspunten voor woningaankoop.

De Nederlandse markt wordt gedomineerd door onzekerheid, een afnemend besteedbaar inkomen en een dalende leencapaciteit. De woningmarkt is daarnaast een vertrouwensmarkt, dus daar komt het negatieve sentiment extra hard aan” (NVM voorzitter Ger Hukker, 2012).

Het citaat waarmee dit hoofdstuk opent van Case & Quigly toont aan dat de praktische achtergrond van de crisis op de woningmarkt (ook) terug te brengen is tot een overaanbod van woningen. Er heeft een transitie plaatsgevonden van een aanbiedersmarkt naar een vragersmarkt. Bij een vragersmarkt heeft de vrager veel keus, waardoor zij kan kiezen voor de kwalitatief beste woning voor een bepaalde prijs (Kornai, 1971).

Deze transitie heeft fundamentele gevolgen voor de positie van de consument. Men kan veronderstellen dat in deze marktsituatie juist de koper 'in de watten gelegd moet worden' alvorens hij tot een transactie over gaat. Onduidelijk is echter hoe de consument deze - voor de Nederlandse woningmarkt sinds de jaren negentig - nieuwe rol in gaat vullen. Dat is op zijn minst opvallend te noemen, aangezien de gevolgen van het handelen van de woonconsument een grote impact heeft op het functioneren van de woningmarkt als geheel. Recente literatuur vanuit met name de Amsterdam School of Real Estate (Vulperhorst, Van Soest, Sturm-Reijnders, et cetera.) over de strategie van ontwikkelaars, wijst sinds het uitbreken van de crisis expliciet op 'het luisteren naar de woonconsument'. Naast het feit dat ontwikkelaars slecht ingespeeld blijken op de veranderde positie van de consument in procesmatige zin, leert deze literatuur ook dat wat deze consument dan exact wil vanuit zijn nieuwe positie slechts in zeer beperkte mate aan bod komt. Dit onderzoek beoogt een bijdrage te leveren aan deze kennisleemte. Daarbij staat de markt voor (nieuwbouw) koopwoningen centraal omdat daar de kennis van nieuwe wensen expliciet van belang is. In de volgende paragraaf wordt vanuit een meer theoretisch perspectief naar de veranderde positie van de woonconsument gekeken.

1.2 Economische Theorie

In de meeste delen van het land (behoudens enkele Randstedelijke gebieden zoals Amsterdam) en in bepaalde segmenten (hogere segment > €500.000,-) van de woningvoorraad is thans een vragersmarkt ontstaan. Schaarste maakt hier plaats voor (dreigende) overschotten. Volgens algemene markttheorieën veranderen de posities van vragers en aanbieders aanzienlijk, zodra een vraagoverschot omslaat in een vraagtekort (Priemus, 1999). Dit leidt tot een aantal tegenstellingen. In geval van een vragersmarkt, heeft de consument (meer) macht. Aanbieders moeten vechten om de gunst van de consument. De consument kan meer kwaliteit voor hetzelfde geld gaan vragen. Per definitie zijn het in een tekortsituatie de consumenten die met elkaar concurreren waardoor de aanbieders zich als monopolist gedragen (Kornai, 1971; Priemus 1983). Als er zich een overschotsituatie voordoet, treden de producenten met elkaar in concurrentie. In die situatie is de klant echt koning. In een tekortsituatie is de consument gedwongen zich aan de producent aan te passen. De producent past zich aan de consument aan, wanneer er een overschotsituatie optreedt (Priemus, 1999).

Er is echter nog een tweede aanpassing die speelt op de actuele woningmarkt. Ook de koper van een woning heeft te maken met een toenemende onzekerheid. Er wordt getornd aan rechten die de koper decennialang heeft gehad. De hypotheekrenteaftrek wordt beperkt, huizenprijzen dalen, banken verstrekken minder makkelijk leningen. Het is crisis en banen staan meer op de tocht waardoor een negatief sentiment heerst onder de beroepsbevolking. Dit kan er toe kunnen leiden dat consumenten hun voorkeur verleggen naar een situatie waarin lagere woonlasten – al dan niet gedwongen door beperktere financieringsvormen – het doel worden. Vanuit theoretisch perspectief kan het dan gaan om een keuze voor dezelfde kwaliteit maar op grond van de marktsituatie voor een lagere prijs.

“De consument accepteert opgelegde lifestyle’s steeds minder, maar creëert liever zijn eigen wereld door het combineren van allerlei stijlen en merken: Dit ben ik. Massaproductie verschuift van “één product door velen” naar “één individu kiest uit een veelheid ervaringen”. Kwaliteit en betekenis gaan steeds meer vóór kwantiteit en zelfs vóór een lage prijs (daar zit lang niet iedereen op te wachten)” (Rijkenberg, 2008).

Dit leidt tot een tweetal hypothesen dat in dit onderzoek centraal staat:

1. De transitie van een ‘Suction’ naar een ‘Pressure’ markt zorgt dat de consument kiest voor dezelfde kwaliteit voor een lagere koopsom;
2. De transitie van een ‘Suction’ naar een ‘Pressure’ markt zorgt dat de consument kiest voor een gelijke kostprijs voor de woning doch meer kwaliteit verlangt.

1.3 Probleemstelling

Er zijn in de markt en de academische literatuur veel ontwikkelingen gaande die erop duiden dat de woningmarkt fundamenteel is veranderd. De positie van de consument in deze markt is nadrukkelijk veranderd. De vraag is wat de gevolgen zijn van deze andere positie als het gaat om de wensen van de consument. Gezien het feit dat de invloed van de consument op de vastgoedmarkt toeneemt kan dit wel eens een kennislacune zijn die over mogelijk zeer relevante gevolgen bezit.

1.4 Doelstelling

Inzicht verkrijgen in de effecten van het feit dat er een vragersmarkt is ontstaan op de wensen van de woonconsument op de markt voor nieuwbouwwoningen. Deze wensen zijn dan gericht op de vraag of de consument zich gaat richten op een woning voor een lagere prijs of een woning met meer kwaliteit bij gelijke prijs.

Centrale vraag

Wat zijn de gevolgen van de veranderende positie van de consument op de markt voor nieuwbouwwoningen als het gaat om de prijs dan wel de kwaliteit van woningen?

1.5 Onderzoeksvragen:

De beantwoording van de centrale vraag vindt mede plaats door de navolgende onderzoeksvragen:

Theoretisch onderzoek:

- Wat zijn de theoretische gevolgen van een vragersmarkt voor consumenten?
- Wat is de theoretische attitude bij economisch handelen van de consument?

Operationeel onderzoek vraagzijde woningmarkt:

- Op welke basis kan de transitie van een aanbiedersmarkt naar een vragersmarkt worden verklaard?

Operationeel onderzoek aanbodzijde woningmarkt:

- Welke reactie geven projectontwikkelaars op de nieuwe marktomstandigheden en de veranderende positie van de consument?

1.6 Methodologie

Dit onderzoek is zowel empirisch als exploratief opgesteld, waardoor de probleemstelling kan worden getoetst. Deze paragraaf geeft inzicht in de wijze waarop dit onderzoek is verricht en welke stappen zijn doorlopen.

1.6.1 Literatuurstudie

Door het gebrek aan gerichte literatuur omtrent dit onderwerp, is in dit onderzoek gekozen voor een exploratief onderzoek. Het exploratieve onderzoek is erop gericht een hypothese te vormen en zoekt naar theoretische verbanden (Baarda en De Goede, 2001). Het theoretisch onderdeel wordt gevormd op basis van primaire en secundaire data. Primaire data worden zelf verzameld; secundaire data zijn verzameld door anderen (Flowerdew & Martin, 2005). Tevens is ervoor gekozen conclusies van eerder gepubliceerde verwante onderzoeken te verzamelen en te bundelen. Waarnemen is namelijk niet mogelijk zonder theoretisch gezichtspunt (Segers, 1999). Inhoudelijk wordt daarbij aangesloten bij een drietal theoretische peilers.

Allereerst wordt de markttheorie van Kornai (1971) aangehaald. Deze theorie gaat in op de gevolgen van concurrentieverhoudingen tussen vragers en aanbieders op markten een is dan ook bijzonder relevant in dit kader. Priemus (2006) benadrukt deze stelling en voegt daaraan toe dat economen de theorie opvallend genoeg weinig aandacht hebben gegeven. Priemus heeft de theorie in het verleden reeds toegepast op woningmarktvragestukken (1999; 2006).

Ten tweede wordt gebruik gemaakt van de theorie omtrent marktwerking en de rol van vraag en aanbod. Als derde peiler wordt gebruik gemaakt van de verklarende inzichten uit de theorie omtrent de positie van de ontwikkelaar na de crisis. Deze laatste literatuur is relatief recent van aard; dat betekent dat er beperkingen zijn aan zowel de mogelijke robuustheid als de navolgbaarheid van betreffende stukken. De studies zijn namelijk ook zelf allemaal exploratief van aard. Ten behoeve van de validiteit en betrouwbaarheid van onderhavige onderzoek worden de theorie en vorming van hypothesen dan ook vooral gebaseerd op de eerste twee peilers.

1.6.2 Praktijkstudie

Het beschikbare empirische materiaal is schaars, echter wordt de empirie gevormd door een aantal praktijkcases. Daarnaast wordt ondersteuning gezocht in een aantal interviews met marktprofessionals. Deze datatriangulatie dient om tot een meer optimale waarheidsbevinding te komen.

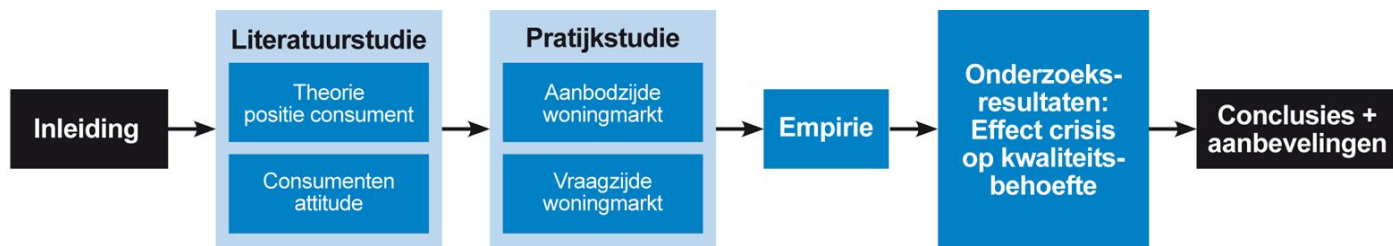
De basis van het praktijkonderzoek wordt gevormd door het verzamelen van data. De dataverzameling omvat een groot aantal onderzoekseenheden, onder andere door de respondenten bij de drie onderzochte gemeenten. Er is onderzoek op twee meetpunten verricht.

Het eerste onderzoek betreft een marktanalyse, uitgevoerd door de projectontwikkelaar op drie te ontwikkelen locaties die in hoofdstuk 5 worden behandeld.

De marktanalyse vond medio 2008 plaats. Medio 2010 is in dezelfde gemeenten een wensenonderzoek gepleegd, gebaseerd op de marktanalyse uit 2008. Deze benadering maakt meer inzichtelijk wat er binnen een gebied/bevolking speelt en waar voorkeuren van de respondenten kunnen worden omgezet in een sluitende aanbieding. De casestudie geeft inzicht voor de toetsing van de literatuur- en praktijkstudie waardoor conclusies kunnen worden gevormd (Baarda en De Goede, 2001). De conclusies en aanbevelingen vormen het slotstuk van dit onderzoek.

1.7 Conceptueel model

Zoals geïllustreerd in onderstaand onderzoeksmodel worden er verschillende onderzoeksmethodieken toegepast. In de onderstaande subparagrafen wordt toegelicht waarom er voor een bepaalde onderzoeksmethodiek is gekozen en hoe de methodiek is toegepast.



Figuur 1.1 Conceptueel model (Bron: eigen bewerking)

1.8 Desk research

Ten behoeve van de bestaande kwantitatieve onderzoeksmethodieken in de vastgoedbranche is desk research verricht. Er is een groot aantal marktonderzoeksrapporten verzameld en geanalyseerd.

1.9 Casestudie

Voor de kwalitatieve onderzoeksmethodieken in de vastgoedbranche wordt gebruik gemaakt van een casestudie. Een casestudie is een praktijktoets die zich mede laat kenmerken door een klein aantal onderzoekseenheden en een arbeidsintensieve benadering.

1.10 Interviews

Om het theoretisch model aan de praktijk te toetsen is voor het houden van interviews gekozen. Daar deze praktijktoets vooral bedoeld is om kennis, attitudes en opinies van vastgoedprofessionals te toetsen is de interviewmethodiek hier uitermate geschikt voor (Baarda en De Goede, 2006). Een belangrijk voordeel van het interviewen is dat de resultaten door het bilaterale karakter, meer diepgang hebben.

1.11 Afbakening

Dit onderzoek wordt verricht naar de kwaliteitseisen van de consument door de beperking van de financiële mogelijkheden. Deze meting vindt plaats door te kijken naar de invloed van de economische crisis op de beoogde woonwensen van de consument. Bij het kijken naar de eventuele gevolgen voor de woningmarkt wordt alleen gekeken naar eerste lijn afnemers, niet de potentiële wederverkoop. Expliciet wordt in dit onderzoek gekeken naar de nieuwbouw, niet de bestaande woningbouw. Wanneer in dit onderzoek spreekt over consument dan wel woonconsument gaat het in alle gevallen over de consument voor een koopwoning. Deze is al dan niet in het bezit van een koopwoning. Daarbij wordt aangetekend dat de ene consument de andere niet is. Van belang is te constateren dat feitelijk gezien iedere consument in een unieke situatie zit omtrent financiering, inkomen, onzekerheid en wensen. Dat bemoeilijkt het doen van generaliserende uitspraken.

In het verlengde hiervan is het van belang te constateren dat dit onderzoek feitelijk gezien een intentie van consumenten onderzoekt. Dat vormt methodologisch gezien een complexe vorm van onderzoek. De validiteit en betrouwbaarheid worden zoveel mogelijk gewaarborgd door aan te sluiten bij bestaande en reeds getoetste onderzoeken. De Willingness To Pay-literatuur staat hierbij centraal. Desondanks zullen de uitspraken van dit onderzoek met beperkingen omgeven zijn.

1.12 Leeswijzer

Hoofdstuk 2 behandelt de theoretische positie van de consument. Hierbij wordt gekeken naar de aanbod-vraagverhouding middels de theorie van Kornai alsmede DiPasquale en Wheaton. Vervolgens wordt kort het Pareto-evenwicht beschreven. Voorts wordt gekeken naar de theoretische consumentenattitude bij economisch handelen. Daarna wordt in **hoofdstuk 3** de transitie van aanbod- naar een vraaggestuurde markt belicht. In **hoofdstuk 4** komt het woonwensonderzoek aan bod en de geuite kritieken daarop. **Hoofdstuk 5** behandelt de reactie van de ontwikkelaar op de nieuwe woningmarkt en consumentenontwikkelingen. In **hoofdstuk 6** wordt het praktijkgedeelte middels diverse casussen uitgewerkt. Uiteindelijk worden in **hoofdstuk 7** op basis van voorgaande conclusies getrokken en aanbevelingen gedaan.

Hoofdstuk II

Theorie positie consument

2.1 Inleiding

De theorie start met de theoretische inzichten uit de economische literatuur over de gevolgen van vraag en aanbodverhoudingen op markten. De markttheorie van Kornai biedt inzicht in de effecten van overschotten en tekorten in markten. De diverse vastgoedmarkten maken evenals de markten voor goederen en diensten deel uit van de economie en economisch handelen (DiPasquale & Wheaton, 1996). Deze theorie van Kornai beschrijft tevens de theoretische gevolgen van een bepaalde positie van een consument in een markt.

De vastgoedmarkt sluit aan bij de door Kornai gestelde imperfecties en onevenwichtigheden. Aan de hand van het vierkwadrantenmodel van DiPasquale en Wheaton wordt dit kort aangetoond. Voorts is het verloop van dit hoofdstuk er op gericht de attitude en rol van de consument steeds meer inzichtelijk te maken vanuit theoretisch perspectief.

2.2 Markttheorie van Kornai

De theorie van Kornai verwerft inzicht in de effecten van spanning en ontspanning op de woningmarkt. Bij het meten van concurrentieverhoudingen op een markt wordt het door Kornai van primair belang geacht of er een situatie is van een algemeen overschot ('Pressure'), dan wel een algemeen tekort aan goederen ('suction'). Kornai beschouwt een situatie waarin vraag en aanbod exact in balans zijn als een uitzonderlijke situatie; veelal is er sprake van een langdurige situatie van algemeen overschot of een tekort aan goederen (Kornai, 1971; Priemus, 2002; Boelhouwer, 2003). Dit maakt de relevantie van het onderwerp extra duidelijk.

Kornai (1971:253) definieert in zijn studie 'Anti-equilibrium', 'Pressure' als een situatie waarbij verkopers in de rij staan voor kopers als er een positieve 'aspiration tension' aanwezig is bij de verkopers van wie de aspiraties niet geheel zijn vervuld. Er is 'Suction' op een markt, wanneer de kopers in de rij staan voor verkopers en wanneer er een positieve 'aspiration tension' aanwezig is bij de kopers van wie de aspiraties niet geheel zijn vervuld (Priemus, 1999). De 'aspiration tension' is de discrepantie tussen aspiratie en resultaat (Kornai, 1971:160). 'Pressure' en 'Suction' zijn verschijnselen die een niet-evenwichtige toestand op de markt weerspiegelen.

De meest aantrekkelijke situatie voor de consument is 'Pressure', dit betekent dat aanbieders onderling moeten concurreren. De aanbieder draagt de last van onzekerheden, de vrager selecteert en hij wordt geïnformeerd (Priemus, 1999).

Onderstaande samenvatting reflecteert louter de effecten van 'Pressure' en 'Suction' op een markt (Kornai, 1971:302; Priemus, 1983/1999).

Gebied waarop het effect betrekking heeft	Pressure	Suction
Volume	In the short run brakes the increase in volume	In the short run stimulates the increase in volume
Inputs	Partial idleness of resources. Free combination of inputs	Tight utilization of resources. Forced substitution of inputs
Quality	Stimulates introduction of revolutionary new products. Stimulates improvements of quality and ensures reliable quality	Does not stimulate introduction of revolutionary new products. Does not stimulate improvement of quality or ensure reliable quality
Competition	Sellers compete for buyer. Even the monopolist behaves 'like a competitor'	Buyers compete for seller. Even the seller of the atomized branch behaves 'like a monopolist'
Adaptation	Producer adapts to consumer in the short run. New products transform consumer needs.	Consumer adapts to producer in the short run
Uncertainty	Burden of uncertainty carried by seller	Burden of uncertainty carried by buyer
Selection	Selection is made by buyer Generally progressive selection criteria	Selection is made by seller or central administrative organ Generally indifferent or counterproductive selection criteria
Information flow	Generally the seller informs the buyer	Generally the buyer seeks to obtain information about buying possibilities

Tabel 2.1 Effecten "Pressure" en "Suction" (Kornai, 1971:302; Priemus, 1983/1999)

Indien er tekorten zijn, wordt het productievolume gestimuleerd: de nadruk ligt dan op de kwantitatieve productie. Zodra zich een overschotsituatie aandient, loopt het productievolume terug. In een tekortsituatie worden de hulpbronnen volledig gebruikt, omdat gewoonlijk bepaalde hulpbronnen schaars zijn. Bij een gebrek aan kapitaal, wordt er vooral sober en goedkoop gebouwd. Is er een ruimtetekort, dan wordt er met grond gewoekerd (hoogbouw) en indien er een tekort aan bouwvakkers is, dan wordt getracht arbeidsbesparend te bouwen (Priemus, 1999). Al naar gelang de schaarsteverhoudingen op de markten van productiefactoren, vinden er substituties plaats, waarbij op het verbruik van de meest schaarse productiefactor het meest wordt bezuinigd. Indien overschotsituaties zich voordoen, dan worden de productiefactoren in een vrije verhouding gebruikt en worden sommige productiefactoren niet verbruikt (bouwwerkloosheid, beschikbaar beleggerskapitaal dat niet in vastgoed wordt gestoken, minder aantrekkelijke percelen die niet worden bebouwd). Tekortsituaties stimuleren de introductie van kwaliteitsverbeteringen niet. Kwaliteit wordt vooral gestimuleerd in situaties van overschotten: juist dan wordt met kwaliteit geconcurrereerd (Priemus, 1999).

De empirie omtrent vraag- en aanbodverhoudingen worden naast Kornai ook door de modellering van DiPasquale & Wheaton gepresenteerd.

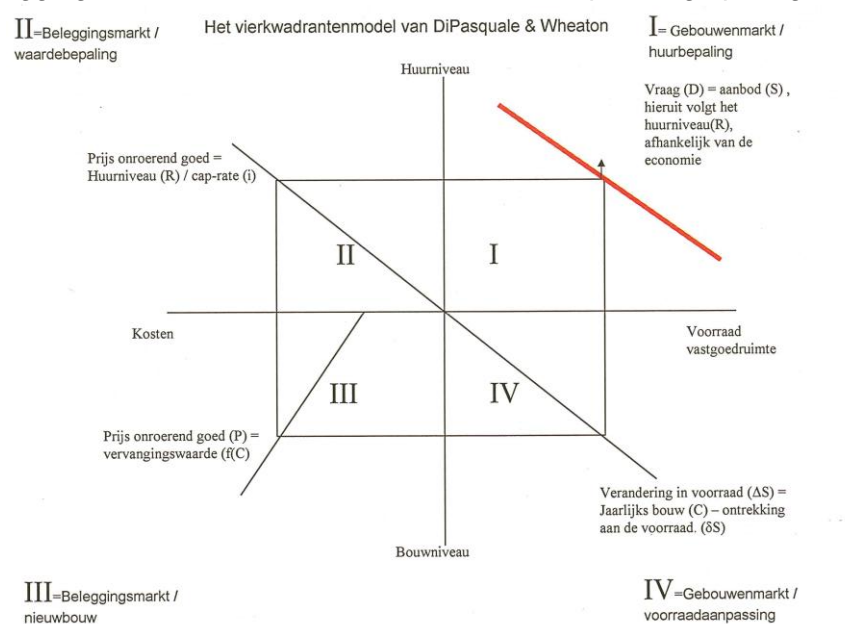
2.3 Anti-equilibrium en vastgoedmarkten

Het theoretische optimum in de werking en uitkomsten van de markt komt tot stand als er sprake is van een equilibrium tussen vraag en aanbod. Net als voor andere markten geldt dit theoretische principe ook voor vastgoedmarkten. Volgens de evenwichtstheorie van DiPasquale en Wheaton streven vastgoedmarkten naar het bereiken van een equilibrium tussen vraag en aanbod, echter wordt dit – zoals ook Kornai vanuit een algemenere marktopvatting constateert - in werkelijkheid nooit bereikt. Te allen tijde is er sprake van een overaanbod of een tekort waardoor het juist de onevenwichtigheden zijn die als norm gelden wanneer het om vastgoed gaat. Het model van DiPasquale en Wheaton koppelt de dynamiek uit de markt aan de financiële ontwikkelingen (Van Gool, 2007). Voor wat betreft de achtergronden van deze onevenwichtigheden wordt hier volstaan met de basisoorzaken. Voor een uitgebreidere beschrijving wordt verwezen naar Van Gool (2007). Het model van Wheaton en DiPasquale (1992) biedt uitkomst om het effect van de lange termijn belang gelijktijdig en tussen de beleggingsmarkt en gebruikersmarkt te bekijken (Van der Vlist, 2009). DiPasquale en Wheaton beschouwen vastgoed als ruimte die wordt verhandeld op de markt voor ruimtegebruik (vastgoedmarkt) en als kapitaal dat wordt verhandeld op de markt voor vastgoedeigendom. Er bestaan relaties tussen de vraag en het aanbod tussen de (koop)woningmarkt, de beleggingsmarkt alsmede nieuwbouw van (koop)woningen.

Vanuit methodologisch perspectief is het van belang te constateren dat de inzet van het model met name gericht is op de positie van de woonconsument in verhouding tot de overige actoren binnen de context van de markt. Over toepassingen van het model op de Nederlandse koopwoningmarkt zijn namelijk beperkingen te maken. Van der Post & Marquard (2004) benoemen dat op de koopwoningmarkt het beleggerskwadrant in de praktijk feitelijk (grotendeels) ontbreekt en het model daarom niet geschikt is. Echter, de auteurs stellen ook dat er onderzoeken bekend zijn waar gebruik is gemaakt van beleggershuurwoningen als koopwoning, of waar de hypotheekrente als beleggingscomponent is ingebracht. Daarnaast constateren de auteurs dat het grootste bezwaar om het model toe te passen op de woningmarkt te maken heeft met de sterkte regulering op de woningmarkt in Nederland, hetgeen niet kan worden ingebracht in het model. In dit onderzoek wordt daarnaast uitgegaan van een relatief korte termijn effect waarmee de doorwerking van vraaggevolgen op langere termijn buiten de scope vallen.

2.4 Beknopte toelichting vierkwadrantenmodel

Het vierkwadrantenmodel beeldt de binaire relaties uit tussen de schakels van de 'Space' (gebruikers/huur) markt en de 'Asset' (beleggings/koop) markt¹. Het toevoegen van nieuwbouw heeft een directe impact op de marktprijzen op de beleggingsmarkt en de marktwaarde van de koopwoning op de gebruikersmarkt.



Figuur 2.1 Vierkwadrantenmodel (Bron: DiPasquale en Wheaton, 1992)

Kwadrant I illustreert dat de waarde bepaald wordt door de verhouding van vraag en aanbod naar vastgoed. Anders gezegd, de relatieve vraag naar ruimte en de samenhang van deze relatieve vraag met de m² prijs van een koopwoning. Wanneer de vraag naar het gebruik van vastgoed toeneemt door bijvoorbeeld economische groei, dan gaat de prijs van het gebruik van vastgoed omhoog, doordat het aanbod op korte termijn reeds een gegeven is².

Er is sprake van een equilibrium wanneer de vraag gelijk is aan de voorraad. Indien de relatieve vraag naar ruimte stijgt komt de curve hoger te liggen. **Kwadrant II** illustreert de beleggingsmarkt waarbij lijn "i" de oorsprong vormt en de "cap-rate" van onroerend goed uitdraagt. De cap-rate wordt gevormd door de rentevoet op de lange termijn, de te verwachten prijsstijging per m² koopwoning, risico alsmede belastingen. Opbrengst stijgt bij gegeven cap-rate waardoor vastgoed meer rendement oplevert. Asset value van vastgoed stijgt bij gegeven cap-rate³. **Kwadrant III** wordt vertegenwoordigd door de bouwmarkt casu quo nieuwbouw. De curve vertegenwoordigt de vervangingswaarde respectievelijk de prijs van onroerend goed. Wanneer de asset value hoger is dan de vervangingswaarde is het lucratief te ontwikkelen. Door projectontwikkeling neemt het aantal m² toe⁴. **Kwadrant IV** projecteert het voorraadniveau van de woningmarkt waarbij het bouwniveau wordt afgezet tegen de bestaande voorraad vastgoedruimte die wordt uitgedrukt in m². De curve door de kern vertegenwoordigt een voorraadniveau dat een jaarlijks bouwaantal door vervanging vereist dat exact gelijk is aan de waarde op de verticale as.⁵ Een nieuw equilibrium ontstaat bij een grotere voorraad. Kort gesteld wordt bij een gegeven voorraad woningen op de markt voor koopwoningen een waarde bepaald, hetgeen zich vervolgens weer vertaalt naar een vastgoedprijs op de beleggersmarkt. Op hun beurt stimuleren deze prijzen nieuwbouw van koopwoningen, hetgeen vervolgens weer een verandering in de voorraad teweeg brengt. De markt voor koopwoningen en de beleggersmarkt zijn in evenwicht als het start- en eindniveau van de voorraad aan elkaar gelijk zijn.⁶

Het vierkwadrantenmodel van DiPasquale en Wheaton zoekt theoretisch naar een balans tussen vraag en aanbod. In de praktijk vindt er geen balans plaats, dit gegeven wordt tevens onderbouwd middels de theorie van Kornai.

¹ Van der Vlist (2009)

² Van der Vlist (2009)

³ Van der Vlist (2009)

⁴ Van der Vlist (2009)

⁵ Schraven (2004)

⁶ Schraven (2004)

2.5 Pareto-evenwicht

De moderne, neoklassieke gedachtegang van marktwerking is dat het prijsmechanisme zorgt voor een evenwicht tussen vraag en aanbod op macro-economisch niveau (De Vries en Boelhouwer, 2006). Prijsmechanisme wordt in dit geval gezien als de 'onzichtbare' hand gestuurd door eigen belang. Marktwerking is feitelijk slechts de wisselwerking tussen vraag naar en aanbod van een goed, dat de prijs van dat goed bepaalt. Doordat er meerdere belangen gelijk met elkaar spelen, wordt vaak vanuit het ideaalbeeld geredeneerd van een economisch efficiënt werkende markt waarin het Pareto-evenwicht ontstaat. Wanneer een markt het Pareto-evenwicht bereikt, betreft het een situatie waarin geen van de actoren zijn winst kan vergroten, zonder dat dit ten koste gaat van een ander. Het is de situatie waarin consument en producent tevreden zijn. Marktevenwicht ontstaat als er sprake is van een situatie waarin de economische krachten zijn uitgewerkt, zodat er van binnenuit geen verandering ontstaat. Er is een optimale woningproductie indien producenten het meest efficiënt gebruik maken van de beperkte productiemiddelen, gegeven de woonvoorkeuren (De Vries en Boelhouwer, 2006).

De samenkomst van vraag en aanbod wordt mede gedragen door de consument. De consument is het middelpunt van economische gedragingen. De economie beïnvloedt de consument en de consument beïnvloedt de economie. Deze veronderstelling worden gesteund door de theorie van Kornai (1971); DiPasquale en Wheaton alsook het Pareto-evenwicht.

Het proces dat de consument moet belopen om tot aankoop van een consumptiegoed te komen wordt vanuit vele theoretische invalshoeken benoemd. Navolgend wordt een aantal invalshoeken nader uiteengezet.

2.6 Theoretische consumentenattitude bij economisch handelen

Inleiding

De wens van consumenten om over te gaan tot de aanschaf van een bepaald goed komt niet uit de lucht vallen. In tegendeel, wensen zijn bij ieder individu continue bewust en onbewust aanwezig als zijnde een desideratum tot het hebben en/of het willen hebben van iets. Meer concreet: het verlangen naar een eindproduct dat een consument voor ogen heeft. Dit hoofdstuk biedt een theoretische benadering dat ingaat op de attitude van consumenten bij het aanschaffen van een consumptiegoed.

2.6.1 Consumentenvoorkeuren

Mensen streven bepaalde doelen en waarden na. Deze doelen en waarden spelen een hoofdrol in het gedrag en de voorkeuren van mensen (Rokeach, 1973; Bettman, 1979).

Factoren die voorkeuren kunnen doen veranderen zijn bijvoorbeeld: de maatschappelijke positionering van de consument, de introductie van nieuwe producten, beïnvloeding door de consumptie van anderen en media⁷. Voor dit onderzoek wordt de theorie van Abraham Maslow (1908 – 1970) gebruikt. Maslow veronderstelde dat ieder individu dezelfde behoeftes nastreeft.

De behoeftehiërarchie piramide van Maslow omvat 5 stadia. De onderste laag zijn de fysiologische behoeften, zoals eten en zuurstof. Behoeftes van het individu aan lichamelijke veiligheid en zekerheid, huisvesting en werk is gelegen in niveau 2. Niveau drie is de behoefte aan liefde en het gevoel ergens bijhoren. Het vierde niveau behelst de behoefte aan waardering, erkenning en zelfrespect, die het aanzien in groepsverband verhoogt; de status in sociaal verband van belang vinden. Zelfverwezenlijking betekent het nastreven van innerlijke talenten en de vervulling van het creatieve⁸. Maslow definieert dit als *'het verlangen om alles te worden waartoe men in staat is'*. Het uitgangspunt in Maslow's denkwijze is dat behoeften van een lagere rangorde tot op zekere hoogte vervuld moeten worden alvorens iemand bewust wordt van hogere behoeften en erdoor gemotiveerd raakt⁹.

⁷ Kalk (2006)

⁸ A. Maslow, *Toward a psychology of being*

⁹ Empowerment in de Volkshuisvesting, brandstof voor bewoners L. Bobbe, L. Reimerink



Figuur 2.2 Behoefttepiramide van Maslow

De theorie van Maslow is vanuit empirisch oogpunt weinig significant, mede door het weinig voorspellende karakter. Echter lijkt Maslow's denkwijze over wat mensen beweegt, zeer actueel. Binnen de economische- en maatschappelijke context zijn begrippen als zelfverwezenlijking, het benutten van capaciteiten en talenten, eigen verantwoordelijkheid een actueel thema.

Maslow onderscheidt twee soorten motieven die het gedrag van mensen bepalen, de zogenaamde tekortkomingmotieven (deficit motives) en de groeiemotieven (growth motives). De tekortkomingmotieven zijn geënt op het voorkomen van een staat van ontbering. De groeiemotieven zijn gericht op het vergroten van spanning¹⁰. Immers, verwezenlijking van het eigen potentieel, leidt tot de verschuiving van menseigen grenzen en daarmee automatisch tot additionele spanning. Naarmate het zorgelijke in het bestaan van een persoon groeit, dan neemt zijn sociale kapitaal af¹¹. Dit zijn in feite Maslow's deficit motives. Er bestaat nog een drietal dimensies van sociaal kapitaal. De gemeenschappelijke dimensie, de fysieke omgeving en de culturele context. De gemeenschappelijke dimensie omvat het netwerk van dagelijkse bezigheden. De fysieke omgeving is de omgeving waar contacten met anderen zich afspelen, zoals de vereniging, de straat en de woning.

In de volkshuisvesting wordt veel gewerkt met het begrip sociaal kapitaal. Sociaal kapitaal is de waarde die besloten ligt in sociale samenhang¹². Het gaat voornamelijk om het gemeenschappelijke aspect; de mens in zijn netwerk en omgeving. Met name als het gaat om wijkontwikkeling wordt veel naar dit soort aspecten gekeken, vanuit het idee dat meer sociale contacten en netwerken in de wijk tot een sterkere wijk leiden. Een voorbeeld is de in de Verenigde Staten ontwikkelde Asset Based Community Development. Een specifieke aanpak, waarbij de leefbaarheid op sociaal en fysiek gebied in een proces van intensieve burgerparticipatie in wijk of buurt wordt opgestart¹³.

Een eigen woning betekent vermogensvorming en derhalve het creëren van meer keuzemogelijkheden, ook over de leefomgeving, het gebruik, de inrichting en de aanpassing van hun woonruimte. Dit past binnen het realiseren van Maslow's vierde behoefte, waardering. Dit kan bijdragen aan de persoonlijke ontwikkeling van mensen, mits er niet te veel risicospanning ontstaat waardoor mensen vooral investeren in het reduceren van die spanning¹⁴. Het individueel sociaal kapitaal kan hierdoor floreren, evenals het gemeenschappelijk sociaal kapitaal. Particuliere woningeigenaren investeren meer in hun woning.

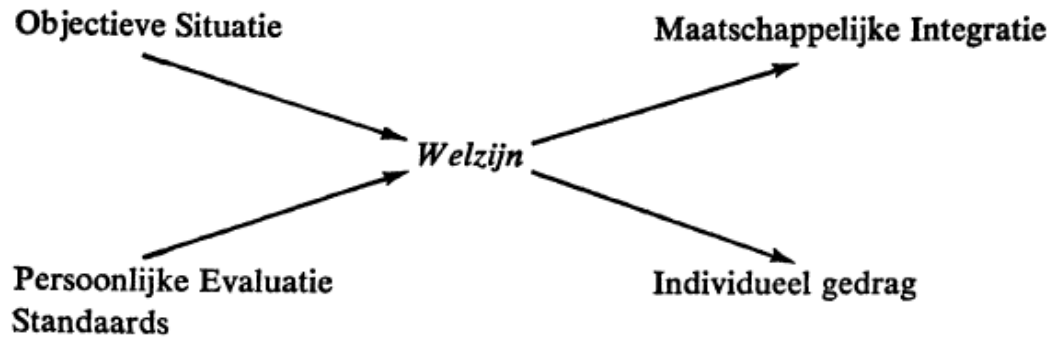
¹⁰ Empowerment in de Volkshuisvesting, brandstof voor bewoners

¹¹ J. van der Lans, Het woninkrijk der Bloemstraters

¹² Overgebleven dorpsleven, Sociaal kapitaal op het hedendaagse platteland, Vermeij (SCP), Mollenhorst (UU)

¹³ ABCD methode, 'de wijk in beeld', PJ Partners

¹⁴ J. van der Lans, Het woninkrijk der Bloemstraters



Figuur 2.3 Beleefde welzijn (Bron: Van Veldhoven, 1973)

De beste beoordelaar voor welzijn is het individu zelf; welzijn is subjectief¹⁵. Bovenstaand onderzoeksmodel weerspiegelt de totstandkoming van het beleefde welzijn. Een individu vergelijkt zijn objectieve situatie met een evaluatiestandaard.

Deze vergelijking kan zijn:

- A. met zichzelf, in het verleden;
- B. met relevante anderen, uit zijn omgeving;
- C. ten opzichte van een intrinsieke standaard, de mate waarin belangrijke waarden voor een individu bereikbaar zijn.

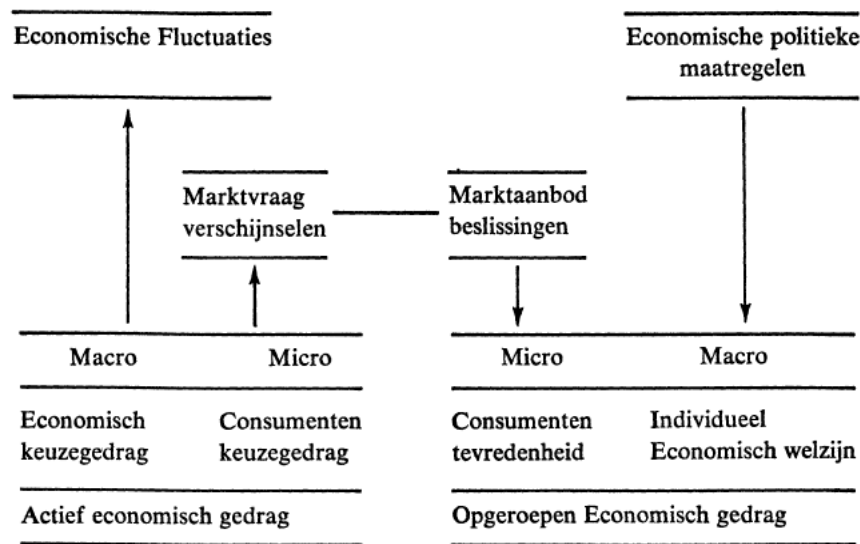
Voorkeuren ontstaan overwegend vanuit het individu. Voorkeuren echter, zijn nog geen feitelijke handeling tot het behalen van een einddoel; voorkeuren streven náár een einddoel. De weg die wordt bewandeld tot het behalen van de voorkeur wordt mede bepaald door de gedragingen van het individu. Gedragingen worden overwegend gestuurd vanuit de omgeving van het individu. Feitelijk gedrag kan resulteren in het (niet) behalen van de voorkeur. Gedrag kan tevens de oorspronkelijke voorkeur beïnvloeden tot het creëren van een andere (reëlere) voorkeur. De volgende paragraaf gaat hier nader op in.

¹⁵ Strumpel (1976)

2.6.2 Consumentengedrag

Consumentengedrag is de beschrijving van hoe individuen kopen, wat ze kopen, waar ze kopen, wanneer ze kopen en waarom ze kopen. Consumentengedrag kan worden bevorderd wanneer een aanbieder partij weet wat de consument in zijn gedrag stimuleert en/of afremt. Cultuur is bepalend voor wensen en behoeften van een individu. Binnen een cultuur is er ook een sociale indeling die van invloed is op het koopgedrag. Cultuur is een collectieve mentale programmering, die de leden van de ene groep of categorie mensen onderscheidt van die van een andere. De groep is gericht op het overdragen van opvattingen, waarden en normen. Opvoeding bepaalt voor een groot deel later gedrag. Partners hebben invloed op elkaar, maar ook kinderen beïnvloeden koopgedrag van ouders en vice versa. Individuele kenmerken influenceren persoonlijke factoren. De gezinssituatie is hiervan een goed paradigma, maar ook de professe van de consument, de financiële situatie en levensstijl.

Psychologische factoren beïnvloeden de motivatie van consumenten, perceptie en leerervaringen. Perceptie is het selectief informatie opdoen om hier vervolgens een beeld over te kunnen vormen. Volgens Sigmund Freud wordt de consument gedreven door deze dieperliggende behoeften die hem motiveren om een bepaald gedrag te vertonen.



Figuur 2.4 Economische psychologie (Bron: Van Veldhoven, 1973)

Bovenstaand model illustreert de werking van de economische psychologie. Het model bestaat uit twee onderdelen, actief en opgeroepen economisch gedrag. Actief gedrag is direct van invloed op economische verschijnselen. Opgeroepen economisch gedrag is afhankelijk van economische verschijnselen.

“Actief” economisch handelen op micro niveau bestaat uit product- en merkkeuze. Op macroniveau houdt het zich bezig met investeren, handelen en consumeren. Economische verschijnselen welke hiervan als afhankelijke gezien kunnen worden zijn bijvoorbeeld recessie, inflatie en welvaart et cetera.

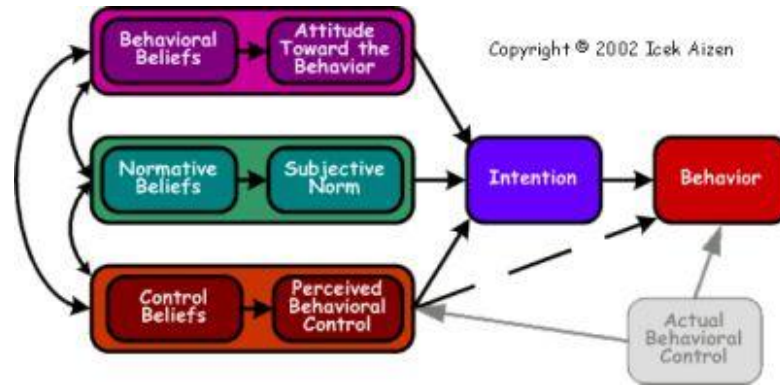
“Opgeroepen” economisch handelen op micro niveau omvat de evaluatie van marktaanbod, consumenttevredenheid over producten en diensten en de evaluatie van productinformatie. Op macroniveau wordt gekeken naar algemene economische maatregelen zoals belastingen, rentestanden en de beleving van de totale economische welvaart¹⁶.

Het realiseren van wensen is in feite de consensus tussen enerzijds individuele denkbeelden en anderzijds de feitelijke weg die het individu bewandeld tot het behalen van die wens. Echter, gedrag wordt ook mede bepaald door de houding van het individu. Om de houding van de consument toe te lichten wordt in de navolgende paragraaf de theorie van Fishbein en Ajzen gebruikt.

¹⁶ Economische Psychologie, prof. dr. G.M. van Veldhoven

2.6.3 Theorie van gepland gedrag

Martin Fishbein's "Theory of Reasoned Action" (hierna te noemen: TRA) en Icek Ajzen's "Theory of Planned Behaviour" (hierna te noemen: TPB) behoren tot de meest vooraanstaande theorieën op het gebied van menselijke gedragingen. De doelstelling van Fishbein's TRA was de bestudering van menselijke gedragingen en de ontwikkeling van mogelijkheden voor gedragsinterventie. De basisveronderstelling van het TRA is dat daadwerkelijke menselijke gedragingen de directe consequentie zijn van gedragsintenties. Deze gedragsintenties zijn een resultante van een attitude die een persoon heeft jegens een bepaald gedrag en subjectieve normen die aangeven wat relevante mensen in de omgeving goed of slecht gedrag vinden.



Figuur 2.5 Theory of planned behaviour (Bron: Ajzen, 2002)

De invloed van subjectieve normen op gedragingen van mensen is afhankelijk van twee variabelen. Allereerst zijn dat 'beliefs'¹⁷, die relevante mensen in de omgeving hebben met betrekking tot de gedraging. Tevens is er de 'motivation to comply'. Afhankelijk van degene die iets zegt en de mate waarin een persoon gehoor geeft of belang hecht aan de mening van deze personen, zo zal iemand meer of minder bereid zijn gedragingen daaraan te conformeren.

In een later stadium beseften Fishbein en Ajzen een beperking aan het TRA-model. Het TRA-model werkte alleen naar wens in die situaties waarbij de onderzochte personen aangaven ook volledige controle te hebben op die situatie. Daar waar dat niet of minder het geval was, bleek het model niet te werken. Dit leidde tot de ontwikkeling van de Theory of Planned Behaviour (TPB). Het grote verschil tussen TRA en TPB is de toevoeging van het onderdeel 'perceived behavioural control'. Dit geeft aan in hoeverre een persoon van mening is dat hij of zij invloed heeft op de situatie.

2.6.4 Relevantie

De hiervoor behandelde gedragstheorieën dienen niet afdoende als theoretische basis voor het vervolg van dit onderzoek. De theorieën zijn vrij algemeen en zullen op de eventuele uitkomsten weinig toepasbaar zijn. Middels primair onderzoek kan de intentie om bepaald gedrag te vertonen bepaald worden, echter biedt dit weinig inzicht in de uiteindelijke betalingsbereidheid voor een woning. Voorts ontbreekt het financiële aspect in de gedragstheorieën. Vandaar dat in de volgende paragraaf literatuur omtrent de betalingsbereidheid van consumenten wordt behandeld.

¹⁷ Definitie "de persoonlijke inschattingen dat een bepaalde situatie of een bepaald verband voorkomt." (M. Fishbein)

2.6.5 Willingness To Pay

In economisch perspectief betekent Willingness To Pay: *“the maximum amount a person would be willing to pay, sacrifice or exchange in order to receive a good or to avoid something undesired”* (Homburg, Koschate and Hoyer, 2005). De juiste wijze tot het peilen van ‘Willingness To Pay’ van de consument is door gebruik te maken van de ‘Stated Preference’ methode, waarbij subiet de WTP wordt gemeten middels het vragen naar persoonlijke voorkeuren. Het meest passend tot verkrijging van inzicht in de factoren welke woningkeuzes beïnvloeden is de zgn. Discrete Choice Methode. Een respondent moet telkens een afweging maken tussen verschillende attribuuteigenschappen die op de vignetten worden genoemd. De respondent dient keuzes te maken tussen een kwalitatief hoogwaardige doch duurdere situatie en een kwalitatief eenvoudigere situatie die goedkoper is¹⁸. Bij de ‘Revealed Preference’ methode wordt de schatting gemaakt door waarnemingen van consumentenreacties op veranderingen in prijzen casu quo inkomen¹⁹.

2.6.6 Verhouding Vastgoed en Willingness to Pay (WTP)

De WTP bekijkt manieren om de betalingsbereid van consumenten te meten. De methoden zijn toepasbaar op ieder product of dienst. De focus van dit onderzoek op de koopwoningmarkt maakt het interessant te kijken naar de specifieke factoren die van invloed zijn op de betalingsbereidheid voor woningen. In 1999 verrichtte Jonathan Hui onderzoek naar de WTP voor huisvesting in Hong Kong. In dit onderzoek maakte hij onderscheid tussen drie belangrijke variabelen die van invloed zijn op de WTP voor een woning (Booijink, 2011).

1. Housing attributes

Deze attributen zijn te rangschikken in vier categorieën: de woning (oppervlakte; staat waarin het huis verkeert), locatie, burens en de buurt, alsmede de in de prijs behorende service;

2. Household income

Het inkomen bepaalt in grote mate het consumptiegedrag, echter is deze beperkt meetbaar. Met name wat betreft gegevens over het inkomen van een huishouden op de langere termijn;

3. Household characteristics

De bereidheid om (extra) te betalen voor huisvesting is ook sterk afhankelijk van de kenmerken van het betreffende huishouden. Variabelen die hierbij onderscheiden worden, zijn onder andere huishoudengrootte, fase in de levenscyclus, etniciteit en beroep (Hui, 1999).

De drie hierboven geschetste variabelen zijn interessant voor het empirische gedeelte van dit onderzoek. Bij het afnemen en de analyse van de enquêtes kan rekening gehouden worden met deze variabelen.

¹⁸ De ‘Willingness to Pay’ voor een energiezuinige nieuwbouwwoning A.J.L. van Eck, C.J. van Oel, P.W. Koppels, H. Westra

¹⁹ Booijink 2011

2.6.7 Relatie Theory of Planned Behaviour en Willingness to Pay

Booijink (2011) maakte een koppeling tussen de TPB en de WTP. Hieronder wordt dit beeld geprojecteerd van de bevindingen.

		Willingness to Pay		
		Attitudes	Income	Characteristics
Theory of Planned Behaviour	Attitude	↑	←	←
	Subjective Norm	↑	←	←
	Perceived Behaviour Control	↑	←	←

Figuur 2.6 Theory of Planned Behaviour versus Willingness to Pay, (Bron: Booijink, 2011)

Bovenstaand figuur dient als navolgend te worden geïnterpreteerd. De drie belangrijke variabelen voor de WTP van huisvesting (genoemd in paragraaf 2.6.6) staan horizontaal verdeeld over drie rijen. De drie determinanten die bepalend zijn voor de theory of planned behavior (paragraaf 2.6.3) staan verticaal uitgelijnd, verdeeld over drie rijen. De richting van de pijlen binnen de tabel, weerspiegelt welke van de betreffende determinanten/variabelen de ander beïnvloedt. Zo is waarneembaar dat de variabelen: huishoudeninkomen en huishoudenkenmerken - beide variabelen behorend bij de theorie van WTP - van invloed zijn op alle drie de determinanten van de theory of planned behavior. Deze drie determinanten beïnvloeden vervolgens de mening die men heeft op de attributen van een woning (Booijink, 2011).

De auteur merkt op dat naast de factoren die bepalend zijn voor het vormen van de WTP, een belangrijke variabele ontbreekt, namelijk die van financierbaarheid. De huidige bankencrisis bemoeilijkt voor een ieder de financiële mogelijkheden. Waarmee we feitelijk gezien de cirkel rond kunnen maken naar de positie van de consument ten aanzien van het marktevenwicht (Theorie Kornai).

2.6.8 Verhouding WTP en theorie Kornai (1971)

De onder paragraaf 2.6.6 geïllustreerde variabelen van Hui (1999) zijn navolgend gecombineerd met de theorie van Kornai (1971).

1. Housing attributes

“Deze attributen zijn te rangschikken in vier categorieën: de woning (oppervlakte; staat waarin het huis verkeert), de locatie, de burens en de buurt, alsmede de in de prijs behorende service” (Hui, 1999). Wanneer dit gegeven gekoppeld wordt aan de huidige “Pressure” marktsituatie (Kornai, 1971), dan kan verondersteld worden dat men meer kwaliteit verwacht voor hetzelfde geld. Deze variabele valt samen met “Quality” op een “Pressure” markt van Kornai, het behelst de introductie van nieuwe producten en stimuleert de kwaliteit en betrouwbaarheid van een woning.

2. Household income

“Het inkomen van een huishouden bepaalt in grote mate het consumptiegedrag, echter is deze beperkt meetbaar. Met name wat betreft gegevens over het huishoudeninkomen op de langere termijn” (Hui, 1999). Wanneer dit gegeven gekoppeld wordt aan de huidige “Pressure” marktsituatie (Kornai, 1971) dan kan gesteld worden dat de consument dezelfde kwaliteit eist c.q. verwacht, echter tegen lagere lasten. Deze variabele valt dan samen met “Adaptation” van Kornai. De producent past zich aan op de consument op korte termijn. Nieuwe producten wijzigen de consumentenbehoefte. (Kornai, 1971).

3. Household characteristics

“De bereidheid om (extra) te betalen voor huisvesting is ook sterk afhankelijk van de kenmerken van het betreffende huishouden. Variabelen die hierbij onderscheiden worden, zijn onder andere huishoudengrootte, fase in de levenscyclus, etniciteit en beroep” (Hui, 1999). Een positieve invloed van deze variabele lijkt in het huidige economische klimaat niet meer reëel. Hogere kwaliteit betekent in deze hogere lasten. Dit kan wellicht passen indien zich een “Suction” situatie voordoet. De consument moet zich aanpassen aan de producent op de korte termijn (Kornai, 1971). Vanuit de huidige financieringsinvloeden en economische onzekerheden lijkt de consument van theoretisch perspectief niet snel geneigd zélf tot hogere lasten over gaan.

2.6.9 Tussentijdse conclusie

In delen van het land en diverse segmenten binnen de bestaande woningvoorraad is thans een vragersmarkt ontstaan. Schaarste maakt hier plaats voor (dreigende) overschotten. Volgens algemene markttheorieën veranderen de posities van vragers en aanbieders aanzienlijk, zodra een vraagoverschot omslaat in een vraagtekort (Priemus, 1999). Dit leidt tot een aantal tegenstellingen. In geval van een vragersmarkt, heeft de consument (meer) macht. Aanbieders moeten vechten om de gunst van de consument. De consument kan meer kwaliteit voor hetzelfde geld gaan vragen. Als zich een overschot voordoet, treden de producenten met elkaar in concurrentie. In een tekortsituatie is de consument gedwongen zich aan de producent aan te passen. De producent past zich aan de consument aan, wanneer er een overschotsituatie optreedt (Priemus, 1999). Dit kan er toe leiden dat consumenten hun voorkeur verleggen naar een situatie, waarin lagere woonlasten – al dan niet gedwongen door meer beperkte financieringsvormen – het doel worden. Het kan vanuit theoretisch perspectief dan gaan om een keuze voor dezelfde kwaliteit, maar op grond van de marktsituatie dan voor een lagere prijs.

Binnen een situatie van “Pressure” (Kornai, 1971) biedt een koopoverweging van de consument zekerheid en kansen. Aan de ene kant is er sprake van onzekerheid, gezien het negatieve sentiment binnen het economische klimaat, de beperking van de hypotheekrenteaf trek en de dalende huizenprijzen. Deze aspecten worden verder uitgewerkt in hoofdstuk 3.

2.7 Hypothesen

Op basis van het theoretisch kader en tevens als slotstuk daarvan zijn onderstaande hypothesen geformuleerd.

1. De transitie van een 'Suction' naar een 'Pressure' markt zorgt dat de consument kiest voor dezelfde kwaliteit voor een lagere koopsom;
2. De transitie van een 'Suction' naar een 'Pressure' markt zorgt dat de consument kiest voor een gelijke kostprijs voor de woning doch verlangt meer kwaliteit.

2.7.1 Veronderstellingen:

Op basis van de theorieën binnen het theoretisch kader worden onderstaand de veronderstellingen van de auteur geformuleerd ten aanzien van de gestelde hypothesen.

De transitie van een 'Suction' naar een 'Pressure' markt zorgt dat de consument kiest voor dezelfde kwaliteit voor een lagere koopsom

De verwachting is dat kopers in het huidige economische klimaat een zo hoog mogelijke prijs-/kwaliteit verhouding zoeken. Dit zal terug te vinden zijn in het feit dat men hogere kwaliteit verlangt voor een lagere prijs.

De transitie van een 'Suction' naar een 'Pressure' markt zorgt dat de consument kiest voor een gelijke kostprijs voor de woning doch verlangt meer kwaliteit

De verwachting is dat kopers in het huidige economische klimaat een zo hoog mogelijke prijs-/kwaliteit verhouding zoeken. Dit zal terug te vinden zijn in het feit dat men betere kwaliteit bij een minimaal gelijkblijvend uitgavenpatroon.

2.8 Resumé theoretisch kader

Het theoretisch kader geeft inzicht in de theoretische effecten van economische fluctuaties op de marktpositie van de consument. Dit wordt aangetoond middels de theorie van Kornai (1971), die spreekt van de pure effecten van overschotten ('Pressure') en tekorten ('Suction'). Een markteffect van overschot betekent een 'voordeel' voor de consument; het biedt kansen en zekerheid. De theorie van Kornai zoekt theoretisch naar een balans, hetgeen in werkelijkheid niet wordt bereikt. DiPasquale en Wheaton bieden naast Kornai ook inzicht in de vraag en aanbodfunctie op de markt en streven ook naar een 'equilibrium', ook al is hiervan in de praktijk geen sprake. De vraag-/en aanbodfunctie wordt door het Pareto-effect ondersteund, hierbij wordt verondersteld dat er meerdere belangen gelijk met elkaar spelen. Er wordt door veel mensen vaak vanuit het ideaalbeeld geredeneerd van een economisch efficiënt werkende markt waarin het Pareto-evenwicht ontstaat. Naast de theoretische positie van de consument worden de psychologische stappen om tot aankoop van een consumptiegoed besproken.

De realisatie van wensen is in feite de consensus tussen enerzijds individuele denkbeelden en anderzijds de feitelijke weg die het individu bewandelt tot het behalen van die wens. Het gedrag wordt ook mede bepaald door de attitude van het individu, wat door de theorie van Fishbein en Ajzen wordt besproken.

Hoofdstuk III Praktijk

Het volgende onderdeel is meer operationeel van aard. Het betreft een meer praktijkgericht hoofdstuk waarbij de in hoofdstuk 2 behandelde onderdelen worden ondersteund. Dit praktijkdeel heeft een zelfde opbouw als het theoretisch kader. De marktwerking en de invloed op consumenten handelingen wordt allereerst besproken in paragrafen 3.1 en 3.2, hierin wordt gekeken naar de transitie van een aanbiedersmarkt naar een vragersmarkt. De huidige aanbodverhouding voor de consument wordt vervolgens behandeld middels de NVM krapte-indicator. Het onderdeel kwantitatieve woningvraag geeft inzicht of de markt voorheen een aanbiedersmarkt was.

3.1 Concurrentieverhoudingen op de Nederlandse woningmarkt

Bij het analyseren van concurrentieverhoudingen op een markt wordt het door Kornai van fundamenteel belang geacht of er een situatie is van een algemeen overschot dan wel een algemeen tekort aan goederen. Veelal is er sprake van een langdurige situatie van algemeen overschot of een tekort aan goederen (Kornai, 1971; Priemus, 2002; Boelhouwer, 2003). Vraag en aanbod op de markt worden gestuurd en gedragen door de consument. De consument weerspiegelt de economie. Dit wordt mede geuit door de attitude die de consument aanneemt middels zijn gedragingen. De theorie van Kornai (1971); DiPasquale en Wheaton alsook het Pareto-evenwicht ondersteunen deze veronderstelling. De transitie van een aanbodgestuurde woningmarkt naar een vraaggestuurde woningmarkt is het voorbeeld, dat de theoretische balans niet wordt behaald. De navolgende paragrafen bieden inzicht in deze transitie en het ontstaan van de aanbodgestuurde woningmarkt.

3.1.1 Woningmarkt in onbalans: de stap van aanbiedersmarkt naar vragersmarkt

De Agenda van Remkes (1999: 14) beschrijft dat economische markttheorieën leiden tot de conclusie dat de markt van vrije mededinging, wordt gekenmerkt door (zeer) veel vragers, (zeer) veel aanbieders en homogene goederen of diensten die worden gevraagd en aangeboden. Dit rapport heeft een aantal interessante uitkomsten, navolgend worden deze kort behandeld:

A. De prijs brengt onverwijld evenwicht tussen vraag en aanbod. Bij de evenwichtsprijs die de vraag rantsoneert, zijn er per definitie geen overschotten en tekorten.

B. Bij de productie van de laatste eenheid van het beschouwde goed zijn de marginale kosten gelijk aan de prijs. De markt brengt dus efficiency. Overwinsten kunnen niet structureel voorkomen, omdat de concurrentie tussen aanbieders en eventuele nieuwe toetreders deze overwinst direct doet verdwijnen. De aanbieders combineren de verschillende productiefactoren in de meest gunstige verhouding, zodat de vrije markt ook op dit punt efficiency brengt. Op een vrije markt komen geen verspillingen voor.

C. De consumptie van de vrager is de resultante van een vrije keuze (binnen de budgetrestrictie), waarbij de consument zijn preferenties volgt. Door deze vrije keuze wordt, gegeven de budgettaire randvoorwaarden, de hoogste nutscurve bereikt. De satisfactie van de consument wordt zo door de vrije markt het meest gediend. De preferenties sturen de allocatie van productiefactoren door de aanbieders: consumentensoevereiniteit.

1. zodanige concurrentie tussen aanbieders dat een individuele aanbieder geen invloed heeft op de reactie van andere aanbieders. Monopolies komen op een vrije markt niet voor;
2. zodanige concurrentie tussen vragers dat een individuele vrager geen invloed heeft op de reactie van andere vragers.

Dit algemene beeld, met name punten 1 en 2 van onderdeel C, (zoals ook door Kornai (1971) geschetst) is herkenbaar op de Nederlandse woningmarkt. De afgelopen decennia overheersten tekorten, overwegend op stedelijke woningmarkten. Kopers moesten onderling concurreren om de gunst van de verkoper. Sinds de jaren negentig zien we op de Nederlandse woningmarkt een omslag van een aanbiedersmarkt naar een vragersmarkt.

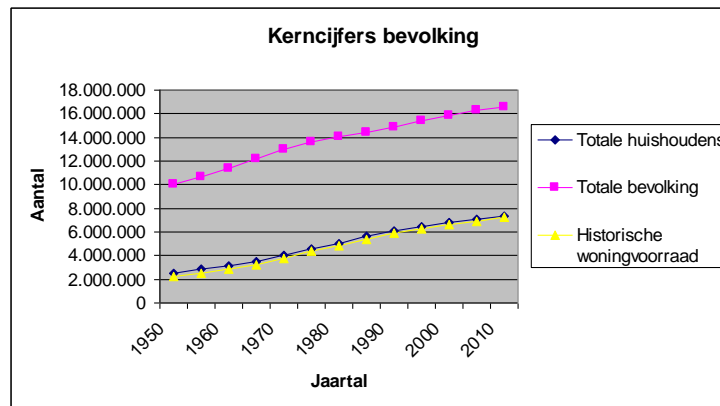
DiPasquale en Wheaton bieden middels het vierkwadrantenmodel een basis dat marktwerking theoretisch zoekt naar een natuurlijk balans. Zoals waarneembaar is in de NVM krapte-indicator wordt in de praktijk deze balans niet bereikt. De vraag is beperkt, het aanbod groot; van balans is geen sprake. Ruimer aanbod

betekent meer keuzes voor de consument en meer keuzes bieden een betere positie aan de consument; dit valt samen met effecten van “Selection” en “Competition”, binnen Kornai’s “Pressure” situatie. Hoe de aanbod-/vraagverhouding historisch gevormd is, wordt in de navolgende paragraaf uiteengezet.

3.1.2 Van aanbod- naar vraaggestuurde woningmarkt

Op grond van de neoklassieke economische theorie van Adam Smith neemt de vraag naar woningen toe als de conjunctuur aantrekt. Daarop reageert de bouwondernemer met het ontwikkelen van nieuwbouwprojecten. Er ontstaat derhalve nieuw aanbod. In de praktijk trekt de woningbouwmarkt zich weinig aan van deze theoretische uitgangspunten (De Vries en Boelhouwer, 2006). Deze paragraaf beschrijft de vraagkant vanuit theoretisch perspectief.

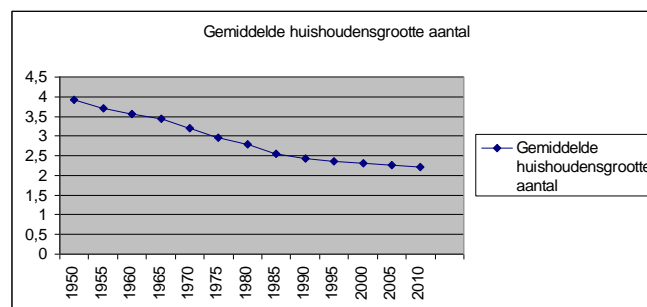
In historisch opzicht wordt de woningmarkt gekenmerkt als een aanbiedersmarkt. De naoorlogse wederopbouw en die van de daaropvolgende decennia resulteert in een grote hoeveelheid woningbouw. De woningbouw is bedoeld de groeiende vraag te kunnen bedienen. Kornai spreekt van een situatie van ‘Adaptation’ in een markt van ‘Suction’, wanneer de consument zich moet aanpassen aan de producent op korte termijn. De woningbouw was gericht op kwantiteit, niet op kwaliteit. Dit is het onderdeel dat Kornai aanduidt bij “Quality” in een tekortsituatie “Suction”: “does not stimulate introduction of revolutionary new products, does not stimulate improvement of quality or ensure reliable quality” (Kornai, 1971). Navolgend wordt de aanpassing van aanbod op de vraag behandeld.



Figuur 3.1 Historische vraag-/aanbodverhouding woningmarkt (bron: CBS)

De periode voor de kredietcrisis betekende een riante vraag naar koopwoningen binnen de Randstad. De vraag was zo groot dat gegadigden binnen vijftien minuten een bod moesten uitbrengen op een bezichtigde woning. Een pure vorm van ‘Competition’ op een tekortmarkt. Een situatie van ‘Competition’ betekent dat kopers concurreren voor een verkoper. Zelfs de verkopers van de onderhevige markt handelen als monopolist (Kornai, 1971; Priemus, 1999). Het ontstaan van deze situatie wordt navolgend beschreven.

Het woningtekort na de Tweede Wereldoorlog, diende te worden verholpen door een groot nieuwbouwwolume. De naoorlogse periode werd beïnvloed door ontwikkelingen die invloed hadden op – het evenwicht op – de woningmarkt. De veranderingen waren: De verkleining van Nederlandse huishoudens (zie onderstaand figuur) en de verbeterde inkomenssituatie in grote delen van de samenleving.



Figuur 3.2 Historisch verloop gemiddelde huishoudensgrootte (bron: CBS)

Deze veranderingen zorgden vanaf de jaren vijftig voor een grotere woningvraag. Door de grote vraag was de totstandkoming van het woningaanbod bovenal gericht op de reductie van het kwantitatieve tekort. De vragers naar woningen kwamen minder in beeld. Dit beeld wordt ondersteund door Kornai (1971); het betrof de effecten van 'Volume' in een 'Suction' markt: "*in the short run stimulates to increase in volume*" (Kornai, 1971). Voor zover 'de vraagzijde' van woningen in ogenschouw genomen werd, ging het er in de eerste plaats om de omvang van de woonvraag te bepalen, hetgeen plaatsvond middels factoren die de huishoudenssituatie typeren en de factoren leeftijd en huishoudensomvang.

Woonomgevingfactoren werden vooral overgelaten aan het inzicht van stedenbouwkundigen en hun waardering daarvan. In naoorlogse uitbreidingsgebieden werd het concept van "*Balanced community*" vaak toegepast door stedenbouwkundigen. "*Balanced community*" betreft het bouwen van een 'evenwichtige' woningvoorraad. Dit betekent het bouwen voor zowel arbeiders, de middenstand als de notabelen en zo de bevolkingssamenstelling op wijkniveau in evenwicht te brengen. Het belang van de woonvraag werd dus vooral tot uitdrukking gebracht in kwantitatieve termen. Voor zover er verder gekeken werd naar wat voor typen woningen moesten worden gebouwd, speelden alleen algemene huishoudenskenmerken een rol van betekenis.

Naar deze situatie wordt nu gerefereerd als 'aanbodsturing' op de woningmarkt: de totstandkoming van nieuwe woningen is gericht op het zo snel mogelijk terugdringen dan wel oplossen van een totaal tekort aan woningen, zodat specifieke – of individuele – woonvoorkeuren nauwelijks of geen rol spelen in de realisering ervan. "*Op een tekortmarkt is kwaliteit geen stimulans voor de introductie van (revolutionaire) producten en ook geen stimulans tot verbetering van de kwaliteitsnormen en betrouwbaarheid*" (Kornai, 1971; Priemus 1999).

Bij de ontwikkeling van nieuwbouw op een aanbodgestuurde woningmarkt ligt het accent op de totstandkoming daarvan, op het bouwproces en het stedenbouwkundige plan, ervan uitgaande dat de vraag naar woningen daarmee wordt gediend.

Sedert de eenentwintigste eeuw bevindt de woningmarkt zich in een andere situatie. De omvang van de woningvoorraad valt nagenoeg samen met het aantal huishoudens. Voorheen was dit anders; het totaal aantal huishoudens groeit van circa 2,5mln in 1950 tot ruim 4,5mln in 1975. Gelet op deze expansie kent de woningbouw in diezelfde periode een vergelijkbare groei. De woningvoorraad bedroeg in 1950 circa 2,2mln. stuks en groeide tot 1975 tot bijna 4,4mln. Dit betekende een reductie van het woningtekort van 300.000 naar 100.000 stuks. De jaren tachtig laten dezelfde groei van huishoudens zien, echter is er halverwege de jaren tachtig een verruiming zichtbaar van het woningtekort. De jaren negentig en na het millennium is een constant woningtekort die fluctueert rond de 100.000. (Figuur: 3.1).

De vraag naar woningen is nog steeds structureel groter dan het aanbod, waardoor de vraagafname van tijdelijke aard is (Mierlo, 2010). Zonder grote veranderingen in het stelsel blijft in de komende jaren een vraagoverschot en zal de markt, afhankelijk van de duur van de recessie, zich op termijn herstellen (Noordanus, 2009).

Er is in toenemende mate een discrepantie zichtbaar tussen de karakteristieken van het bestaande aanbod van woningen en de eisen die men stelt aan het wonen. Het kwantitatieve woningtekort kan mede worden verklaard door de krimpende huishoudensomvang. Bestond in de jaren vijftig een huishouden uit gemiddeld 4 personen, in 1975 was dit 3 personen. De laatste jaren bestaat een gemiddeld huishouden uit gemiddeld 2,3 personen per huishouden.

De absolute kwantitatieve woningtekort is ingelopen en derhalve komen de wensen en behoeften met betrekking tot het wonen meer op de voorgrond te staan. Door de overgang op de woningmarkt van een situatie van "Suction" naar "Pressure" (Kornai, 1971; Priemus, 1983) vanuit woningzoekenden, is de vraag niet of er een woning beschikbaar is, maar welke woning in welke omgeving.

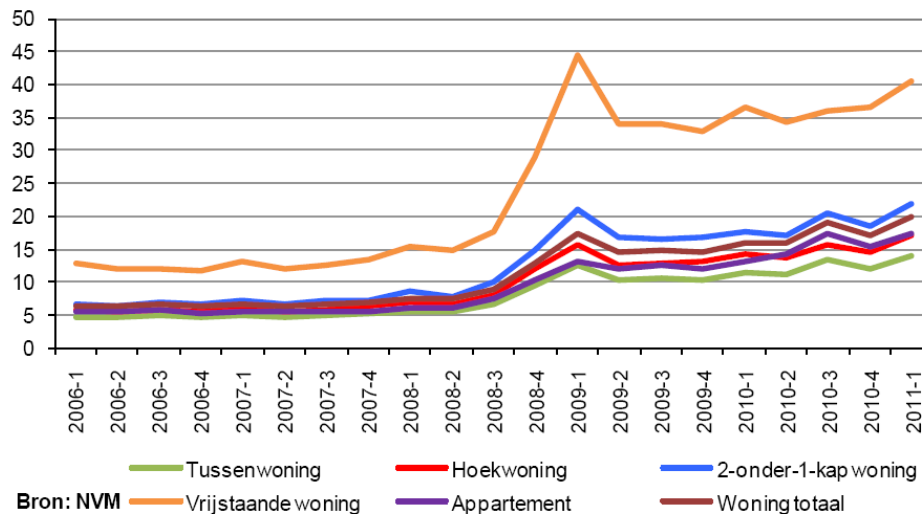
Middels de NVM krapte-indicator (Figuur 3.3) is waarneembaar dat de consument thans keuze heeft uit > 20 woningen die aan de gewenste kenmerken voldoen. Allerlei kenmerken spelen een rol in het keuzeprocess voor een (nieuwe) woning. Uit analyse van het huidige woningaanbod blijkt echter ook, dat de bestaande

voorraad te eenzijdig is om diversiteit in keuzemogelijkheden te bieden (Van Kempen & Priemus, 2002; Duyvendak & Veldboer, 2001). Het deel van het woningbestand dat voldoet aan de wensen op het gebied van omvang, bouwwijze, kwaliteit en locatie is erg schaars en bovendien vaak niet vacant.

Met de aandacht voor de discrepantie tussen het bestaande aanbod van woningen en wat gegadigden op de woningmarkt zoeken, is er een 'vraaggestuurde' woningmarkt ontstaan. Bij de ontwikkeling en herstructurering van het woningaanbod gaat het er in een vraaggestuurde markt om tegemoet te komen aan en te voorzien in de wensen van de bewoners. De woonvraag wordt leidend bij de totstandkoming van het woningaanbod en deze woonvraag moet gekend worden.

3.2 NVM Krapte-indicator

De aanbod-/vraagverhouding in de Nederlandse woningmarkt wordt middels de NVM krapte-indicator uiteengezet. De NVM krapte-indicator is een benadering dat de hoeveelheid keuzemogelijkheden van potentiële kopers weergeeft.



Figuur 3.3 NVM Krapte-indicator (Bron: NVM)

De krapte-indicator is voor woningen gestegen sinds de aanvang van de crisis. Dit is te relateren aan zowel de terugloop in het aantal transacties als de toename van het aantal woningen dat te koop staat. Het afgelopen kwartaal is de indicator opnieuw gestegen na een daling in het 4e kwartaal 2010. Dit is vooral het gevolg van het lagere aantal verkopen. De consument heeft thans de keuze uit bijna 20 woningen. Een consument op zoek naar een vrijstaande woning kan inmiddels kiezen uit meer dan 40 woningen (bron:NVM).

3.3 Financiering

Een bijzonder aspect van de woningmarkt is de verbondenheid met de hypotheekmarkt. De aanschaf van een eigen woning is voor de overgrote meerderheid van de kopers alleen mogelijk met (volledige) hypothecaire financiering. De toegang tot hypothecair krediet en de prijs van het krediet (de hoogte van de hypotheekrente) zijn daarmee van direct belang voor de woningvraag op de koopmarkt. Op de hypotheekmarkt hebben zich in de aanloop naar en tijdens de crisis bijzondere ontwikkelingen voorgedaan. Ten eerste is in 2007 een nieuwe gedragscode hypotheek tot stand gekomen en sindsdien zijn aanvullende stappen waar te nemen rond het toezicht op de gedragscode en zijn aanvullende regels in werking getreden (Bron: EIB, 2012).

Tabel 3.1 Leencapaciteit bij verschillende inkomens en aandelen hoogste inkomen, miljoen euro				
Inkomen	Percentage hoogste inkomen			
	100	70	60	50
2011				
34.000	155.500	154.400	131.400	106.700
38.500	176.600	176.000	169.700	133.100
43.000	201.200	196.600	196.600	175.900
2010				
34.000	162.700	162.700	157.500	146.200
38.500	184.200	184.200	183.600	172.000
43.000	206.400	205.700	205.700	202.500
Vershil				
34.000	-7.200	-8.200	-26.200	-39.500
38.500	-7.600	-8.100	-13.900	-38.900
43.000	-5.200	-9.100	-9.100	-26.600

Bron: berekeningen EIB op basis van NIBUD-cijfers

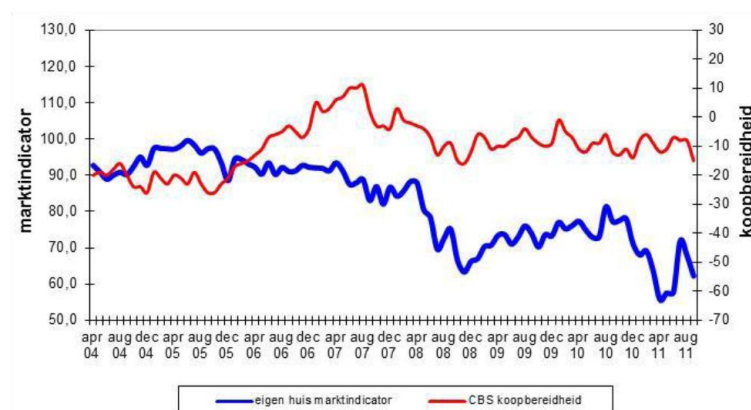
Tabel 3.1 Inkomensafhankelijke leencapaciteit (Bron: EIB)

Begin 2011 is door de banken opnieuw een nieuwe GHF²⁰ opgesteld. Deze nieuwe gedragscode zorgt voor verdere beperking van de maximale leencapaciteit. Het maximale leenbedrag wordt beperkt tot maximaal 110% van de aankoop van de woning. In tabel 3.1 staan de maximale leenbedragen weergegeven bij de normen voor 2010 en 2011 voor verschillende huishoudensinkomens en bij verschillende aandelen van de hoofdkostwinner daarbinnen. De nieuwe Nibud-cijfers beperken de leencapaciteit voor alleenstaanden met een modaal inkomen met € 7.000,-. Voor tweeverdieners met individueel lage inkomens is de beperking veel groter en deze kan oplopen tot tienduizenden euro's.

Terwijl de NHG aanvankelijk bedoeld was om de kwetsbare groep met wat lagere inkomens, die moeilijk bij banken konden lenen, toegang te verlenen tot eigen woningbezit, is de rol van de NHG in de tijd veranderd. Niet alleen is de leencapaciteit voor deze kwetsbare groepen duidelijk teruggeschoefd, maar ook voor goede risico's²¹ wordt de leencapaciteit inmiddels duidelijk beperkt. Dit is overigens niet het gevolg van een andere opstelling van de NHG zelf, maar vloeit voort uit de Nibud-normen die men in acht moet nemen (Bron: EIB, 2012).

3.4 Consumentenvertrouwen

De komende jaren zullen gekenmerkt worden door een achterblijvende woningbouwproductie als gevolg van het gebrek aan consumentenvertrouwen door de crisis (Mierlo, 2010).



Figuur 3.4 Consumentenvertrouwen periode april '04 – augustus '11 (Bron: CBS)

²⁰ GHF: Gedragscode Hypothecaire Financieringen (bron: NVB).

²¹ Goede risico's: Verzekeringsterm voor een verzekerde met een laag risicoprofiel (bron: NVA).

Het consumentenvertrouwen met de daaraan gelieerde koopbereidheid, is thans tot een absoluut dieptepunt gedaald (bron: CBS).

Consumentenvertrouwen blijkt een vaste indicator voor de aanschaf van een woning. De prijs van een woning blijkt geen drijfveer voor een woningaankoop. In goede economische tijden waarbij de woningprijs relatief hoog is, blijkt het aantal woningverkoppen hoog. Vanaf 2007 zijn prijzen dalend en kan veronderstelt worden dat het vanaf die periode juist interessant is een tot aankoop over te gaan.

Medio 2011 wordt gesproken van een dubbeldip in de woningmarkt, hetgeen een historisch laag consumentenvertrouwen, dalende transactieprizen en een dalend aantal verkopen betekent. Er kan derhalve verondersteld worden dat een lage prijsstelling niet resulteert in een groot aantal verkopen. De consument heeft behoefte aan zekerheid om voor een lange termijn een beslissing te nemen.

3.5 Resumé

Voorgaand schrijven is de aanleiding voor het vervolg van dit onderzoek. Vanuit de vraag-/aanbodverhouding met de daarin verwerkte theoretische positie van de consument is aantoonbaar dat er veel te winnen valt voor de consument in theoretisch opzicht. Aan de andere kant speelt het historisch lage consumentenvertrouwen en de bemoeilijking van een potentiële hypotheekaanvraag. Een potentiële koper wordt vermoedelijk geconfronteerd met een lager te verkrijgen hypotheeksom. Dit kan betekenen dat de koper met minder genoegen zal gaan nemen. Dit zal worden onderzocht in de uitwerking van de casussen in hoofdstuk 6 van dit onderzoek, waarbij wordt onderzocht of de consument kiest voor dezelfde kwaliteit voor een lagere prijs of dat de consument kiest voor een gelijke uitgave doch meer kwaliteit wil.

Uit voorgaand schrijven blijkt de theoretische positie van de consument in een bepaalde markt. Ter vervolging van het onderzoek is kennis van de theoretische positie van de consument binnen het ontwikkelproces belangrijk. Ten tijde van de overspannen 'Suction' markt was er veel competitie tussen afnemers onderling; de kopers 'vochten' om de 'gunst' van de aanbieder (Kornai, 1973; Priemus, 1999). Kortom: de ontwikkelaar had nagenoeg vrij spel, de koper was al in veelvoud geboren. De gouden tijden zijn door de transitie naar een vragersmarkt, ofwel 'Pressure' markt passé. De competitie is nu tussen de aanbieders onderling, die vragen om de gunst van de consument (Kornai, 1973; Priemus, 1999).

Nu waarneembaar is wat de theoretische positie van de consument is geweest op een aanbiedersmarkt ('Suction') en een vragersmarkt ('Pressure'), wordt in het volgende onderdeel een beknopte blik gegeven worden op de aanbodzijde van de markt en de daaraan gekoppelde reactie ontwikkelaars op de nieuwe marktomstandigheden; onderdeel 'Adaptation' (Kornai, 1971).

Hoofdstuk IV

Een beknopte blik op de aanbodzijde van de markt: Reactie ontwikkelaars op de nieuwe marktomstandigheden en de veranderende positie van de consument

4.1 Probleemconstatering

Er is sprake van een mismatch in het aangeboden op de woningmarkt en de daadwerkelijke vraag. Deze mismatch heeft drie oorzaken. In een stedelijke omgeving willen bestuurders en ontwerpers het stedelijke karakter zoveel mogelijk handhaven of creëren. Die koers verengt de mogelijkheden om grondgebonden woningen te realiseren. De tweede oorzaak is het sluitend krijgen van de grondexploitatie. Derde oorzaak: bestuurders willen de productiecijfers halen²². Uit een onderzoek uit 1970 concludeerde A.J. Gijswijt destijds dat hoogbouw met name te wijten was aan bestemmingsplannen. Dit had te maken met exploitatieproblemen alsmede het destijds gehanteerde beleid, om de woningnood op te lossen. De besluitvorming werd gekenmerkt door ad hoc beslissingen²³. Dit is de constatering voor de ontwikkelaars.

Leidend voor dit onderzoek echter is de houding van de consument en de handeling binnen dit proces. Zoals reeds eerder in dit onderzoek aangedragen, heeft de koper van een woning te maken met een toenemende onzekerheid. Er wordt getornd aan rechten die de koper decennialang heeft gehad. De hypotheekrenteaftrek wordt beperkt, huizenprijzen dalen, banken verstrekken minder makkelijk leningen. Het is crisis en banen staan meer op de tocht waardoor een negatief sentiment heerst onder de beroepsbevolking. Dit kan er toe kunnen leiden dat juist consumenten hun voorkeur hebben voor een goedkopere woning, al dan niet gedwongen door lagere financieringsmogelijkheden.

4.2 Inleiding

De situatie op de woningmarkt is nog relatief kort veranderd na een lange periode van aanbiedermarktsituatie. Het is derhalve noodzakelijk te weten wat de nieuwe rol van de consument betekent binnen het ontwikkelproces. Een deel van de ontwikkelingen wordt gehaald uit de theorie van Kornai (1971), het vierkwadrantenmodel van DiPasquale en Wheaton alsook de theorie van Pareto. Voornoemde theorieën werken naar een balans tussen vraag en aanbod, waarvan in de praktijk geen sprake is. De attitude van de consument is in voorgaande hoofdstukken behandeld. Dit hoofdstuk licht de reactie vanuit de praktijk op deze nieuwe ontwikkelingen toe middels conclusies van eerder gepubliceerde rapporten. Tevens worden diverse marktprofessionals gevraagd een korte reactie te geven op de constatering.

Als onderdeel van dit onderzoek wordt beknopt het ontwikkelproces behandeld. De economische omstandigheden zijn reeds in diverse onderzoeken beschreven en worden derhalve in dit onderzoek minder uitgediept, echter kan het door de fundamentele basis niet worden weggelaten.

4.3 Ontwikkelproces

Het ontwikkelingsproces – *“het proces dat voor bouwlocaties wordt doorlopen om tot woningproductie te komen”* – wordt genoemd als een van de factoren voor de achterblijvende woningproductie. Het ontwikkelingsproces duurt circa zeven à acht jaar, waarvan circa vier jaar voor de planologische voorbereiding en het bestuurlijk accorderen van de plannen²⁴. Betrokken actoren zijn ondermeer: projectontwikkelaars, architecten, stedenbouwkundigen, bouwbedrijven, makelaars en de uiteindelijke afnemers. Door het relatief lange ontwikkeltraject is het complex de toekomstige vraag in te schatten. Het aanbod dat verschijnt op de markt, ijlt altijd na op de wijzigende vraag. Dit effect wordt een varkenscyclus genoemd. Indien dit gekoppeld wordt met de feiten dat vastgoed inflexibel en illiquide is, dan kan geconcludeerd worden dat het inschatten van wensen en behoeften van de consument gedurende het ontwikkeltraject cruciaal is. In de praktijk blijkt dat hier weinig rekening mee wordt gehouden (De Graaf, 2011). De Graaf (2011), verwijst naar een quote uit het artikel “Een stevig fundament is flexibel”, waarin het volgende wordt geconstateerd:

²² “respect voor het alledaagse”, Mooie concepten, trage realisatie”, Friso de Zeeuw, Directeur Nieuwe Markten van het bouwfonds, april ‘10.

²³ A.J. Gijswijt “25 jaar sociologie van bouwen en wonen in Nederland”, in Plan 1975 no.2

²⁴ keuring van de plannen (Louw & De Vries 2003; Mattemaker & Brouwer 2003; RIGO Re-search en Advies BV 2005).

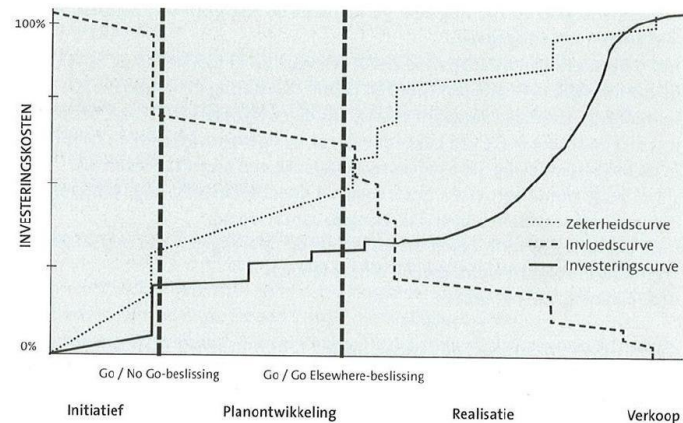
“Er is een gewoonte onderdelen van het bouwproces in de tijd achter elkaar te koppelen, in plaats van naast elkaar. Het bouwwerk staat als het ware op een pijler: het als eerste uitgevoerde onderdeel, bijvoorbeeld marktonderzoek of ontwerp. De vervolgstappen worden op dat fundament gebouwd. Bij een wijziging in de omstandigheden kan die ene pijler instabiel blijken en kan het bouwwerk van plannen instorten” (Van Aar en Van Dinteren, 2010).

Zoals eerder omschreven wordt de overlevingskans van een te ontwikkelen project vergroot wanneer er een samenwerking met de eindgebruiker wordt aangegaan. Navolgend wordt een opsomming van conclusies van reeds gepubliceerde onderzoeken weergegeven. Nadien worden deze conclusies getoetst middels een aantal interviews met diverse marktprofessionals.

4.4 Ontwikkelproces versus woonwensonderzoek

Bij het aangaan van een samenwerkingsverband tussen aanbieder en afnemer, is het van belang te weten waar en wanneer binnen het ontwikkelproces, de afnemer en aanbieder beslismomenten moeten invoeren; waar de zekerheid voor beiden toe- of afneemt en waar de investeringsrisico's zijn gelegen. Deze analyse wordt gedaan middels de invloedcurve van Gehner. Op basis van de invloedcurve van Gehner (2003) blijkt dat naarmate het ontwikkeltraject vordert de nog mogelijke invloed op het eindproduct afneemt. Uit de invloedcurve van Gehner blijkt dat tijdens het ontwikkeltraject de nog mogelijke invloed op het eindproduct afneemt en de “ontwerpzekerheid” toeneemt. Dit heeft als gevolg dat naarmate het ontwikkeltraject vordert het steeds moeilijker wordt om uitgangspunten bij te sturen. In de initiatief- en ontwikkelfase is genoeg speelruimte om het product nog aan te passen. Dit zijn derhalve cruciale fasen waarin het consumentenonderzoek geactualiseerd moet worden naar de huidige situatie op de woningmarkt²⁵.

De Graaf (2011) concludeert dat er veel steun vanuit de vastgoedprofessionals is om de consument meer in het ontwikkelproces te betrekken, echter wordt het nog te beperkt in de praktijk gebracht. Vooral de initiatieffase wordt als fase aangegeven waarin de betrokkenheid van de woonconsument evident is, daar binnen deze fase de uitgangspunten en randvoorwaarden voor het eindproduct worden bepaald.



Figuur 4.1 Invloedcurve Gehner (2003)

“Het succes van de initiatieffase afhangt van een goed doordacht plan casu quo concept dat enerzijds voldoende flexibiliteit kent om wijzigende marktcondities op te vangen en anderzijds inspeelt op aantoonbare behoeftes” (Handboek Projectontwikkeling, 2008).

De Graaf (2011) constateert tevens dat vastgoedprofessionals vaak inzetten op traditionele onderzoekstechnieken als het gaat om woonconsumentenonderzoek. Vulperhorst (2009) concludeert dat projectontwikkelaars nieuwe businessmodellen moeten ontwikkelen. Centraal daarin staan kennis van de klant en de markt en het vermogen om met die klanten projecten op gang te krijgen. Jägers (2009) vult aan dat “Ze nu actief op zoek moeten naar gebruikers en samen met hen plannen maken”. Van Soest (2011) bevestigt deze stelling in het onderzoek “Koersen op de Blauwe oceaan”, waarin wordt geconcludeerd dat de klant centraal dient te staan, door de eindgebruiker bij het ontwikkelproces te betrekken ten einde tezamen het eindproduct uit te ontwikkelen. Van Soest (2011) vult aan dat de klant niet meer traditioneel moet worden benaderd door een extra tussenschakel – vaak een makelaar – maar direct met de projectontwikkelaar en dat conceptontwikkeling waarbij in samenspraak met een eindgebruiker de traditionele –locatiegerichte– projectontwikkeling vervangt.

²⁵ De Graaf, 2011

Voorts wordt de rol van de consument binnen het ontwikkelproces voorgelegd aan diverse marktprofessionals casu quo vastgoedexperts. In het voorgaande vaak aangeduid als 'eindgebruiker', wordt in deze praktijktoetsing, de 'eindgebruiker' benoemd als 'consument'.

De geïnterviewden in deze zijn: De heren S. Loosman en W. van Ravenswaaij projectontwikkelaars te Oosterbeek, NVM Makelaar P. van Schelven, alsmede Prof. dr. E.F. Nozeman, emeritus hoogleraar Vastgoedontwikkeling aan de Rijksuniversiteit Groningen.

De selectie van geïnterviewden heeft plaatsgevonden op basis van hun expertise op onderwerpen gerelateerd aan de positie van de ontwikkelaar ten aanzien van de consument binnen de vastgoedbranche en kunnen derhalve passende uitspraken dienaangaande doen. Het onderwerp wordt zodoende vanuit diverse posities belicht. De heren Loosman en Van Ravenswaaij zijn mede op dit onderwerp geïnterviewd daar zij de projecten in de casussen ontwikkelen. De vragenlijst waarop deze conclusie is gebaseerd is als bijlage toegevoegd (pagina 70).

4.5 Ontwikkelproces versus woonwonderzoek, visie marktprofessionals

Gebaseerd op de conclusies van reeds gepubliceerde onderzoeken blijkt, dat alle geïnterviewden de visie delen dat de eindgebruiker centraal dient te staan. Van Schelven vult aan op de nieuwe 'treintjes' gedachte vanuit de NVM, dat wanneer één transactie doorgang vindt, dit resulteert in drie vervolgttransacties. De eindgebruikers zijn huiverig om een grote aankoopbeslissing te nemen, de markt zelf zorgt tegenwoordig (2011) voor vele kansen. Echter, men wordt financieel onzeker door toenemende werkloosheid, dalende huizenprijzen en de eeuwige discussie over de hypotheekrenteaf trek. De gedragingen veranderen met name in de zin van dan wel het überhaupt kopen van een woning of dit voorlopig uitstellen. Ook zijn kopers bereid met minder genoeg te nemen (lees: een goedkopere woning dan het financieel maximaal haalbare) om zekerheid in te bouwen. Van Schelven noemt beslismomenten een combinatie van psychologische en financiële instrumenten; leidend zijn de psychologische elementen gebouwd vanuit vertrouwen "indien de consument de markt niet vertrouwd zijn alle overige elementen overbodig". Dit beeld wordt ondersteund door Loosman en Van Ravenswaaij, die wijzen op de mogelijkheid om de eindgebruiker eerder aan je te binden als koper.

Ten tweede ontstaat er een nauwere samenwerking die leidt tot meer tevredenheid over het eindproduct. Loosman en Van Ravenswaaij vullen aan dat het belangrijk is de eindgebruiker niet alle vrijheid te geven in verband met de technische uitwerking en de financiële haalbaarheid van het eindproduct. Hierbij zijn tijd en budget inzichtelijk en kan de eindgebruiker derhalve rekening houden met z'n voorkeuren en de aankoop afstemmen op het beschikbare budget. Nozeman vult aan dat projectontwikkeling in het verlengde moet liggen van de wensen van de gebruiker. Er is meer aanbod dus is de klant kritischer, er dient finetuning plaats te vinden. Nozeman vult aan dat veel consumenten vermoedelijk afhaken door langdurige trajecten, hoge kosten en de beperkte invloed op prijs. Men wil op korte termijn kopen, de projectontwikkelaar heeft een lange adem.

4.6 Conclusie

De economische situatie verandert het huidige stappenplan van het ontwikkelproces zelf niet direct. Het verandert wel voor vele ontwikkelaars de visie op het ontwikkelproces. Zoals de bovenstaande conclusie suggereert, wordt de klant binnen de ontwikkelfase, nog voor het ontwerpproces betrokken, teneinde adequaat een eindproduct te kunnen ontwerpen. Door de wensen van de klant eerder ter hand te nemen, wordt er een relatie opgebouwd tussen aanbieder en potentiële afnemer.

De consument kan zijn geld in de huidige tijd maar één keer spenderen; er is de ontwikkelaar veel aan gelegen de klant aan zich te binden. Feitelijk verkoopt het product niet eerder en krijgt de ontwikkelfase een langere doorlooptijd. Keuzevrijheid wordt in het ontwikkelproces vaker toegepast en woonwensen gaan een prominentere plaats innemen. Dit is eenvoudiger gezegd dan gedaan. Ontwikkelaars zijn tot aanschaf van de grond geraakt op basis van ingecalculerde afzet en opbrengsten. Herontwikkeling van bestaande ontwikkellocaties betekent meer verdichting vanwege de grondwaarde. Deze verdichting stuit vaak op problemen bij de gemeente en zorgt voor verhoging van de ontwikkelkosten.

4.7 Eindnoot

Op basis van marktwerking en de theoretische positie van de consument daarin, is een toetsing gedaan bij de projectontwikkelaars, hetgeen voorgaand beschreven is. Hiermee zijn zowel de vraag- als aanbodzijde van de woningmarkt behandeld. Tevens is er de psychologische houding die de consument aanneemt bij het kopen van een consumptiegoed, waarmee dit werd aangevuld door keuzemogelijkheden en financieringsbeperking van de consument. De facetten zijn afdoende geformuleerd waarmee voorts het onderdeel 'empirie' wordt behandeld.

Hoofdstuk V Empirie

5.1 Methodologische verantwoording onderzoeksanpak

Nu het theoretisch kader is besproken, wordt in dit hoofdstuk de onderzoeksanpak behandeld. In paragraaf 5.2 wordt kort dataverzameling behandeld. De onderzoeksgebieden worden in paragraaf 5.3 behandeld. Paragraaf 5.4 behandelt de theorie omtrent woonwensen; Paragraaf 5.4 behandelt de praktijk, waarbij gekeken wordt hoe wensen en gedrag zich weerhouden tot elkaar. Geuite kritiek op woonwensonderzoeken wordt besproken in paragraaf 5.5.

Voor de kwalitatieve onderzoeksmethodieken in de vastgoedbranche wordt gebruik gemaakt van een casestudie. Een casestudie is een praktijktoets dat zich mede laat kenmerken door een klein aantal onderzoekseenheden en een arbeidsintensieve benadering.

“Een casestudy kan worden beschouwd als het systematisch beschrijven en analyseren van een natuurlijke situatie of een natuurlijk experiment. De casestudy richt zich primair op de betekenis of de verklaring van verschijnselen en hun context, en niet op de mate of frequentie waarin dergelijke verschijnselen voorkomen” (Baarda en De Goede, 2001).

5.2 Dataverzameling

Ten behoeve van de bestaande kwantitatieve onderzoeksmethodieken in de vastgoedbranche is desk research verricht. Er is een groot aantal marktonderzoeksrapporten verzameld en geanalyseerd.

5.3 Onderzoeksgebied

In totaal zijn drie gemeenten onderzocht. Gemeente Lochem (Gelderland), Gemeente Tynaarlo (Drenthe), gemeente Rhenen (Utrecht). Navolgend worden de gemeenten en projecten kort beschreven.

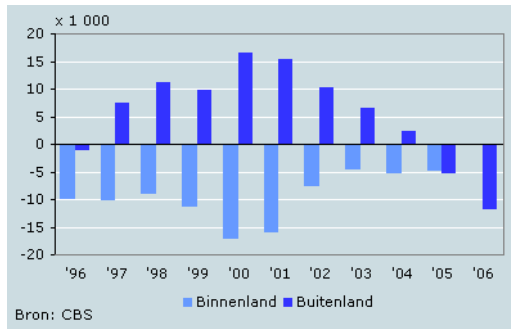
<u>Provincie</u>	<u>Gemeente</u>	<u>Plaats</u>
Gelderland	Lochem	Harfsen
Drenthe	Tynaarlo	Eelde- Paterswolde
Utrecht	Rhenen	Elst

De reden voor het kiezen van voornoemde gemeenten is gelegen in een aantal aspecten. Allereerst betreft het kleine populaties waardoor deze goed toetsbaar zijn. Wanneer gekeken wordt naar de omvang van de gemeenten, dan kan worden geconstateerd dat het één gemeente is, in tegenstelling tot meerdere deelgemeenten (bijvoorbeeld Amsterdam). Bovendien is de populatie constanter door de jaren heen ten opzichte van gemeenten met een grote in- en uitstroom. Het kiezen voor een verscheidenheid aan provincies komt door de bredere dekking.

Er wordt ook geen generaliserende uitspraak beoogd, daar het gaat om een eerste toets van de positieverandering van de consument.

Navolgend wordt uiteengezet dat de gemeenten een constante populatie kennen.

5.3.1 Nederlandse migratiestromen (4 grote steden)



Figuur 5.1 Migratiesaldo vier grote steden (Bron: CBS)

Jarenlang vestigden zich veel immigranten in de vier grote steden en verlieten veel mensen de stad om elders in Nederland te gaan wonen. De laatste jaren is hier verandering in gekomen. Sinds 2000 is het aantal mensen dat zich vanuit het buitenland in de grote steden vestigt, langzaam afgenomen. Daarbij vertrekken sinds 2005 veel meer mensen uit de grote steden naar het buitenland. Er is sindsdien sprake van een vertrekoverschot: het aantal emigranten overtreft het aantal immigranten. Het aantal mensen dat vanuit de grote steden naar andere gemeenten in Nederland verhuist, is vrij constant gebleven. Het aantal binnenlandse verhuizingen naar de grote steden laat juist een stijgende lijn zien, onder andere door de aanleg van nieuwbouwwijken als Leidsche Rijn in Utrecht en Leidschenveen in Den Haag. Hierdoor was in 2006 voor het eerst in jaren sprake van een binnenlands vestigingsoverschot in de grote steden (Bron: CBS).

5.3.2 Gemeente Lochem

	Lochem	
	abs.	%
Particuliere huishoudens	13 542	
eenpersoonshuishoudens	3 614	26,7
huishoudens zonder kinderen	5 076	37,5
huishoudens met kinderen	4 852	35,8
Gemiddelde huishoudensgrootte	2,39	

Tabel 5.1 Bevolkingsontwikkeling Lochem (Bron: CBS)

Bevolking op 01/01/2010	33.395
Geboorte in 2010	+ 244
Overleden in 2010	- 369
Vestiging in 2010	+ 1332
Vertrek in 2010	- 1324
Toename	-0106
Administratieve correctie	-----
Bevolking op 01/01/2011	33.278

Tabel 5.2 Gemiddelde huishoudensgrootte Lochem (Bron: CBS)

De bevolkingsomvang groeit gestaag van 31.700 in 1993, 32.120 in 1998 naar 32.860 in 2007. De gemeente telt 33.278 inwoners (1 januari 2011, bron: CBS). De gemiddelde huishoudensgrootte bedraagt 2.39, hetgeen overeenkomt met de gemiddelde Nederlandse huishoudensgrootte (zie paragraaf 3.1.2.)

5.3.3 Gemeente Tynaarlo

jaar (per 1/1)	inwonertal	woningvoorraad
1998	31.385	12.479
2002	31.865	12.874
2006	31.929	13.034

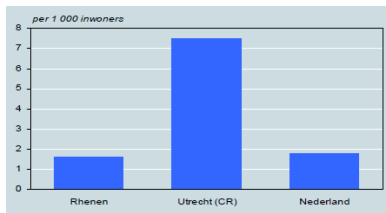
Tabel 5.3 Ontwikkeling inwonertal en woningvoorraad Tynaarlo (Bron: CBS)

periode	geboorteoverschot	migratiesaldo
1998 t/m 2001	+ 4	+ 139
2002 t/m 2005	-49	+ 103

Tabel 5.4 Natuurlijke aanwas en migratie Tynaarlo (Bron: CBS)

De bijna 32.000 inwoners verdeeld over een woningvoorraad van ruim 13.000 woningen laat zien dat de (bruto) bezetting per woning 2.45 personen bedraagt, hetgeen overeenkomt met de gemiddelde (bruto) bezetting in Nederland (zie paragraaf 3.1.2).

5.3.4 Gemeente Rhenen



Figuur 5.2 Relatieve bevolkingsgroei Rhenen, 2005 (Bron: CBS)

	Rhenen	
	abs.	%
Particuliere huishoudens	7 552	
eenpersoonshuishoudens	2 058	27,3
huishoudens zonder kinderen	2 596	34,4
huishoudens met kinderen	2 898	38,4
Gemiddelde huishoudensgrootte	2,48	

Tabel 5.5 Gemiddelde huishoudensgrootte Rhenen (Bron: CBS)

De gemiddelde huishoudensgrootte bedraagt in 2010 2.48, hetgeen overeenkomstig is met de gemiddelde Nederlandse huishoudensgrootte (zie paragraaf 3.1.2.). De relatieve bevolkingsgroei in 2005 komt overeen met de gemiddelde Nederlandse bevolkingsgroei (Bron: CBS).

5.3.5 Harfsen (Lochem)

Lochem is gelegen in de Achterhoek, in de provincie Gelderland. De gemeente telt 33.322 inwoners (Bron: Gemeente Lochem, 2012) en heeft een oppervlakte van 215,19 km² (waarvan 2,59 km² water), (Bron: Wikipedia). Het beoogde plangebied is gelegen ten zuiden van de dorpskern Harfsen; het gebied wordt omsloten door de Reeveerweg aan de oostzijde, de Wilhelminalaan aan de noordzijde en de landelijke en natuurgebieden (landelijk gebied en bosgebied) aan de zuidzijde.

5.3.6 Eelde-Paterswolde (Tynaarlo)

Eelde-Paterswolde is gelegen in het noorden van de provincie Drenthe, langs de A28 tussen Assen en Groningen en maakt deel uit van de gemeente Tynaarlo. Voor 1998 was het de hoofdplaats van de gemeente Eelde. De dorpen Eelde en Paterswolde zijn in de loop van de twintigste eeuw aan elkaar gegroeid en vormen sindsdien één kern. Op de plaatsnaamborden wordt dan ook de naam Eelde-Paterswolde vermeld. Eelde is het zuidelijke gedeelte, (Bron: Wikipedia). Het centrumplan van Eelde is gelegen tussen de Hoofdweg, de Stoffer Holtjerweg en de Kerkhoflaan. Aan de oostzijde grenst het aan de parkeerplaats en de algemene begraafplaats en aan de westzijde is vrij uitzicht of uitzicht op het Museum "De Buitenplaats".

5.3.7 Elst (Rhenen)

Het dorp Elst is gelegen in de provincie Utrecht en behoort tot de gemeente Rhenen. Het dorp heeft 4220 inwoners (Bron: Gemeente Rhenen). Tot 1 januari 2006 behoorde een klein deel van het dorp tot de gemeente Amerongen. Het dorp ligt aan de Neder-Rijn, aan de zuidkant van de Utrechtse Heuvelrug. (Bron: Wikipedia). Het plan is gelegen tussen twee hoofdwegen, te weten de Franseweg en de Tabaksweg.

De gekozen gemeenten zijn qua huishoudensgrootte alle overeenkomstig met het Nederlandse gemiddelde. Uit deze gegevens blijkt tevens dat er sprake is van redelijk stabiele gemeenten, die overeenkomstig zijn met gemiddelde Nederlandse cijfers. De keuze voor een verscheidenheid aan provincies komt voort uit de bredere dekkingsgraad. Ondanks de overeenkomstige cijfers van de gekozen gemeenten met landelijke gemiddelden, blijft de landelijke situering van de gemeenten een beperkende factor binnen dit onderzoek, hetgeen betekent dat uitkomsten niet generaliserend zijn.

5.4 Theorie over woonwensonderzoek

Alvorens de woonwensonderzoeken in de casussen (hoofdstuk 6) te bespreken is achtergrondkennis van een dergelijk onderzoek belangrijk. Nu waarneembaar is dat het nastreven van wensen wordt gestimuleerd door individuele denkbeelden, feitelijke gedragingen, de attitude van het individu alsmede de bereidheid tot betalen, wordt in de navolgende paragraaf het overkoepelend thema van deze thesis behandeld: het woonwensonderzoek.

Coolen (2004) concludeert in zijn promotieonderzoek: "The meaning of dwelling features; conceptual and methodological issues":

"de betekenissen die mensen toekennen aan hun woonvoorkeuren, dragen bij aan de functionele verklaring van die voorkeuren".

Het thema woonwensonderzoek is te definiëren als:

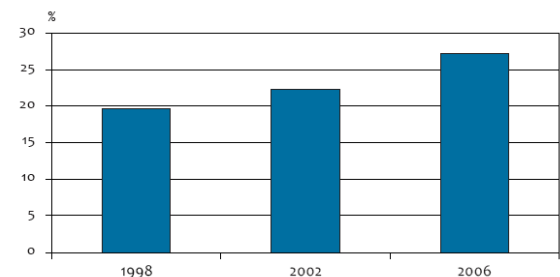
"de voorkeur van de consument ten aanzien van een woning en woonomgeving, samenhangend met culturele, demografische en sociaal/maatschappelijke factoren" (Ekkers, 2006).

Wensen van de consument om door te stromen is waarneembaar vanuit het feitelijke verhuispatroon. Op individueel niveau geldt dit overigens niet; niet iedereen die wil gaan verhuizen, gaat verhuizen. Tegengesteld is ook mogelijk indien iemand die een jaar eerder nog geen plannen hadden, wel verhuist. De onderzoeken zijn niet gericht op het individu; het draait om de wensen van de vragers op de woningmarkt als groep²⁶. Zoals iedere toetsing tussen theorie en praktijk kent ook deze toetsing zijn beperkingen.

5.4.1 Conclusie onderzoek PBL (2008) verhuiscens versus verhuisgedrag

De conclusie van het PBL onderzoek "verhuiscens versus verhuisgedrag", gehouden in 2008 was ondermeer dat er in Nederland een grote discrepantie is tussen de verhuiscensen en het uiteindelijke verhuisgedrag. De meerderheid van de verhuiscensgenieiden slaagt er niet in de verhuiscplannen te realiseren. Uit eerder onderzoek is gebleken dat de beschikbaarheid en de betaalbaarheid van koopwoningen vooral Randstedelijke problemen zijn (Renes et al. 2006). De mate waarin verhuiscensen worden vervuld, blijkt in de afgelopen acht jaar te zijn veranderd (figuur 5.1). Ondanks dat de woningmarkt minder toegankelijk is geworden (toenemende krapte, achterblijven van woningbouwproductie en de sterk gestegen huizenprijzen), worden verhuiscensen thans iets vaker binnen een jaar gerealiseerd. Van degenen die in WoON2006 een verhuiscens uitspraken, was ruim een kwart binnen een jaar verhuiscd, terwijl van degenen die dat acht jaar eerder in het WBO van 1998 deden, een vijfde erin slaagde dat binnen een jaar te doen (PBL, 2008). De situatie op de woningmarkt lijkt dus niet alles bepalend voor de mate waarin verhuiscensen resulteren in een verhuiscing. Ook de economische recessie tijdens de beginjaren van het nieuwe millennium heeft niet tot een toenemende discrepantie tussen wens en realisering geleid. Deze in de loop der tijd toegenomen realisatie van verhuiscensen kan mogelijk worden verklaard middels de eerder besproken veranderde attitude van de consument.

Realisatie van verhuiscplannen binnen één jaar na het moment van ondervraging in 1998, 2002 en 2006



Figuur 5.3 Realisatie van verhuiscplannen (Bron: PBL)

Woningzoekenden zijn steeds beslister geworden in de verhuiscensen. Een andere verklaring kan worden gezocht in de mate waarin verhuiscensgenieiden de woonvoorkeuren afstemmen op de veranderde situatie op de woningmarkt. Wanneer langdurig druk op de markt staat, past een deel van de consumenten zijn aspiraties aan (VROM, 2007). Thans zijn verhuiscensgenieiden mogelijk meer bereid woonvoorkeuren bij te stellen, met als resultaat dat er vaker in geslaagd wordt verhuiscplannen te realiseren (PBL, 2008).

²⁶ Het inkleuren van voorkeuren, de woonconsument bekend

5.5 Kritiek op woonwensonderzoeken

Het woonwensonderzoek wordt in de huidige tijd vaker gebruikt om een plan te toetsen op haalbaarheid. Er worden echter vraagtekens gezet bij de opzet van de onderzoeken. Een van de kanttekeningen welke wordt gezet wordt is de validiteit van de wijze van meting. Bij het WoOnonderzoek worden middels losse vragen de (woon)wensen van de respondent in kaart gebracht. De kritiek die wordt geuit op deze manier van onderzoeken komt voort uit het feit dat eerst naar diverse kwaliteitskenmerken wordt gevraagd en in een later stadium naar de bereidheid tot betaling wordt getoetst. Het is namelijk de vraag of dat tot eenzelfde beeld leidt als wanneer de respondent nadrukkelijker prijs en kwaliteit in relatie tot elkaar moet afwegen²⁷. In dit onderzoek wordt dit om die reden gecombineerd met een directe duidelijkheid over de prijs. Er wordt vanuit de prijs gevraagd en wat men daar voor verwacht.

Met deze wetenschap is in dit kader geen kwaliteitsonderzoek gehouden door het vergelijken van de landelijke WoOn2006 en WoOn2009 onderzoeken. Bij voornoemde onderzoeken wordt ingezoomd op de huidige woonsituatie en omgevingsfactoren, in tegenstelling tot een gewenste woonsituatie bij aankoop van een nieuwbouwwoning zoals getoetst in onderhavig onderzoek. Er wordt gekeken naar kwaliteitswensen zoals luxe producten (keuken, badkamer, privéparkeerplaats) deze manier van meting wordt ook wel 'conjunct meten' genoemd. Conjunct meten is een onderzoeksmethode dat het keuzeproces van consumenten zo goed mogelijk tracht na te bootsen. Een respondent wordt in een situatie gebracht dat aansluit op een realistisch beslismoment. Diverse woningprofielen bestaande uit een systematische combinatie van woning- en woonomgevingkenmerken (zoals prijs, woningtype, kamertal, omvang buitenruimte, parkeergelegenheid, woonmilieu, groen in de buurt en leefstijl) worden voorgelegd. Bij conjunct meten weegt de woonconsument diverse profielen op verschillende momenten tegen elkaar af. Uit de gemaakte keuzes kan worden waargenomen welke onderdelen van de woning en woonomgeving het meest bepalend zijn bij het maken van de woningkeuze²⁸.

Het is denkbaar dat een consument een ander keuzepatroon laat zien omdat deze onderzoeksmethode beter aansluit bij de feitelijke situatie op de woningmarkt. Immers, maakt de consument op de woningmarkt ook keuzes door alle aspecten tegen elkaar af te wegen.

Hoe overzichtelijk de uitkomst van een woonwensonderzoek kan zijn; uiteindelijk is het evident of voorkeuren en gedragingen worden ondersteund door de bereidheid tot betaling (WTP) van de respondent.

5.6 Resumé

Voorgaande theorie beschrijft de essentie van individuele wensen. Hoe komt de consument aan bepaalde voorkeuren? Welke gedragingen vertoont het individu in de uitwerking naar bepaalde keuzes en welke attitude neemt hij aan, en is het individu überhaupt bereid te betalen voor de wens? Uit dit theoretische onderzoek wordt aangetoond dat keuzegedrag van de consument uit vele hoeken kan worden beïnvloed en dat de oorsprong van gedrag te bezien is vanuit vele kennishoeken. Deze gedragingen vormen de basis voor het praktijkonderdeel van deze thesis, het woonwensonderzoek. Een wensenonderzoek kan een integraal beginsel zijn tot het creëren van een succesvol nieuwbouwproject; de vraag is of bijvoorbeeld de bereidheid tot betaling past in het bestedingspatroon van het individu.

In geval iemand onlangs een hypotheekanalyse heeft uitgevoerd, dan betekent dit niet automatisch dat de persoon zekerheid heeft eenzelfde hypotheek te kunnen verkrijgen op een later meetpunt. Marktwerking is ook relevant voor de uitvoering van een wensenonderzoek. De vraag naar woningen wordt medebepaald door demografische en economische ontwikkelingen en de voorkeuren van woonconsumenten. Aanbod komt voort uit de dynamiek in de bestaande voorraad, en de verwachte woningbouw.

²⁷ WoOn 2006

²⁸ Conjunct meten, wat kiest de consument?

Hoofdstuk VI

Onderzoeksresultaten: effect crisis op kwaliteitsbehoefte

6.1 Inleiding

Met het praktijkonderzoek wordt de mogelijke discrepantie tussen de onderzoeksresultaten van 2008 en 2010 gemeten. Bij het praktijkonderzoek wordt informatie verzameld via observaties, vragenlijsten of gesprekken. Tijdens een exploratief onderzoek kan desgewenst gebruikgemaakt worden van een survey (Baarda & De Goede, 2006). Dit praktijkonderzoek maakt gebruik van een zgn. longitudinaal onderzoek. Longitudinale onderzoeken bestaan uit praktijkonderzoeken waarbij op meerdere tijdstippen gegevens worden verzameld. Op deze wijze kunnen verschuivingen in de tijd worden ontdekt. Zeker is dat meerdere momentopnames robuuster te duiden zijn door het vergelijkende perspectief.

Dit onderzoek is gebaseerd op een tweetal meetmomenten. Allereerst wordt gebruik gemaakt van de gegevens van een in 2008 uitgevoerd marktonderzoek naar potentiële ontwikkellocaties voor een projectontwikkelaar. Deze interne onderzoeken werden verricht in de gemeenten Lochem (Harfsen, Gelderland), Eelde (Groningen) en Rhenen (Elst, Utrecht). Dit onderzoek heeft, kortom, voor de crisis plaatsgevonden. Medio 2009/2010 is een tweede enquêteonderzoek uitgevoerd in dezelfde gemeenten, ter beoordeling of de planvorming van de ontwikkelaar moet worden aangepast aan nieuwe marktomstandigheden. Op deze wijze wordt getoetst of de onderzoeksresultaten overeenkomstig zijn met de wensen vanuit de markt. Het doel vanuit dit onderzoek is de kwaliteit te meten in een precrisissituatie en een postcrisisituatie.

Door de verschuiving van een aanbodgeoriënteerde naar een vraaggeoriënteerde woningmarkt, zijn woonwensen een actueel item geworden. De enquêtes moeten duidelijkheid bieden of de economische crisis effect heeft op de kwaliteitsbehoefte van de consument. De marktonderzoeken door de projectontwikkelaar zijn uitgevoerd medio 2007/2008 en de woonwensenquêtes medio 2009/2010. Als ijkpunt bij de meting van pre-crisis en postcrisis situaties wordt de start van de bankencrisis aangehouden (medio september 2008).

6.2 Operationalisatie

De operationalisatie van de te toetsen variabelen vindt in eerste instantie plaats op basis van de theorie. Hiervoor wordt aangesloten bij het figuur van Kornai (zie onderstaand). Bij het analyseren van deze tabel is te constateren dat er een tweetal variabelen aansluit bij de gestelde hypothesen uit dit onderzoek, te weten 'Quality' en 'Adaptation'.

De pure effecten van overschotten ('pressure') en tekorten ('suction'), volgens Kornai		
<i>Gebied waarop het effect betrekking heeft</i>	<i>Pressure</i>	<i>Suction</i>
Quality	Stimulates introduction of revolutionary new products. Stimulates improvements of quality and ensures reliable quality	Does not stimulate introduction of revolutionary new products. Does not stimulate improvement of quality or ensure reliable quality
Adaptation	Producer adapts to consumer in the short run. New products transform consumer needs.	Consumer adapts to producer in the short run

Tabel 6.1 Effecten "Pressure" en "Suction" (Kornai, 1971:302; Priemus, 1983/1999)

De operationalisatie van beide variabelen wordt onderstaand nader verantwoord.

6.2.1 Operationalisatie variabelen

Kwaliteit is een lastig te toetsen begrip, doordat er een grote mate van subjectiviteit in zit. Om tot robuuste onderzoeksuitslagen te komen, wordt daarom aansluiting gezocht bij een aantal concrete maatstaven dat in de woningmarkt als relevante indicatoren voor een woning geldt. Kwaliteit an sich is dus breder voor de consument dan de toetsingsvariabelen die in dit onderzoek zijn vastgelegd. Vanuit pragmatisch en methodologisch oogpunt leidt dit echter tot valide en betrouwbare uitspraken ten aanzien van de opgestelde hypothesen.

Vanuit pragmatische zin wordt dit onderzoek in de voormelde gemeenten gehouden door databeschikbaarheid. Als afgeleide van het meten naar kwaliteit wordt allereerst gekeken naar een verhouding op basis van Willingness to Pay voor een aantal vierkante meters woonoppervlakte. Hieruit kan worden gerelateerd of men een gewijzigde kwaliteitseis heeft gekregen. Een beperkende factor die geldt voor dit onderzoek aangaande de meetwijze op verschillende meetmomenten ligt in het anonieme karakter.

Het aantal respondenten in de onderzochte gemeenten is in alle gemeenten op beide meetpunten gelijk gebleven, echter is de kans relatief groot dat de respondenten andere personen zijn. Ieder individu is verschillend en zo kan het zijn dat hierdoor een afwijking plaatsvindt bij de meting van het behoeftepatroon. Dit onderzoek echter laat deze onzekere factor niet meewegen in de uitslag van de bevindingen, de enquêtes zijn anoniem afgenomen. Het voorgaande wordt alleen gebruikt bij de toetsing van hypothese 1. Een ander beperkende factor is dat het alle landelijke gemeenten zijn, hetgeen niet tot een generaliserend beeld leidt.

Op basis van beschikbare data is een keuze gemaakt van enkele variabelen die bepalend kunnen zijn voor het meten van kwaliteit, deze variabelen gelden dan als een basis eigenschap of luxeproduct. Kwaliteit kan worden getoetst, op basis van enkele kenmerken zoals het aantal kamers, buitenruimte in m²; parkeergelegenheid; badkamer en sanitair alsmede energiebesparende maatregelen. Deze kenmerken worden gebruikt ter toetsing van de tweede hypothese (zie onderstaand). Het toetsen van de tweede hypothese op basis van voornoemde kenmerken is omgeven door navolgende aannames en beperkingen, waarbij rekening wordt gehouden met de uitslag van de analyse uit 2008 en de analyse uit 2010:

- **Aantal kamers:** Indien de uitkomsten van de analyse uit 2010 afwijkt van 2008 dan zal dit gelden als een hogere of lagere kwaliteitsbehoefte. Bij het meten van het gewenste aantal kamers is verondersteld dat dit niet tot een additionele betaling zal leiden en dat deze verdisconteerd is in de koopsom.
- **Buitenruimte in m²:** indien blijkt dat de uitslag uit 2010 afwijkt van de uitslag uit 2008 dan zal dit gelden als een hogere of lagere kwaliteitsbehoefte. Bij het meten van de buitenruimte is verondersteld dat dit niet tot een additionele betaling zal leiden en dat deze verdisconteerd is in de koopsom.
- **Badkamer en sanitair:** kwaliteit wordt niet in exacte bedragen gemeten. De kwaliteitsmeting geschiedt hier op basis van de wetenschap dat in de gemeenten in 2008 hoofdzakelijk werd gevraagd naar een 'standaard' variant. Een afwijking op de 'standaard' variant geldt voor dit onderzoek een verschuiving in de kwaliteitsbehoefte.
- **Parkeergelegenheid:** de behoefte aan parkeergelegenheid wordt gemeten in het aantal privéparkeerplaatsen alsook de bereidheid tot betaling daarvan.
- **Energiebesparende maatregelen:** de uitslag van de additionele bereidheid tot betaling zorgt voor het inzichtelijk maken of men bereid is extra te investeren in energiebesparende maatregelen met een terugverdienmoment van 10 jaar. Hierbij kan beoordeeld worden of de respondenten (ondanks de extra investering) de maandlasten lager wensen te krijgen, dus meer kwaliteit wensen.

Ondanks groot aantal additionele variabelen (geveluitstraling, gemeenschappelijke ruimtes, groenstroken et cetera) dat een woonwonderzoek omvat, is specifiek door de auteur gekozen voor voornoemde varianten. Dit is mede gelet het feit dat de getoetste variabelen toetsbaar zijn op de betalingsbereidheid van de respondent.

6.2.2 Maandlasten

Een andere beperkende factor is het begrip 'maandlasten'. Op het moment van toetsen was de discussie omtrent de hypotheekrenteaftrek in de politiek nog niet zo ver dat er sprake was van het besluit om hieraan te gaan tornen (Kunduz akkoord). Dit betekent dat deze invloed niet heeft meegespeeld. Weliswaar kan de onzekerheid over de hypotheekrente een rol spelen in de antwoorden, het begrip maandlasten moet echter bezien worden als niet relevant voor dit onderzoek.

6.3 Vergelijkbaarheid onderzoeksdata

De auteur heeft louter de tweede reeks dataverzameling (2010) zelf uitgevoerd. De onderzoeksresultaten van voorgaande analyses waren reeds uitgewerkt door de projectontwikkelaar en zijn als zodanig gebruikt als nulpuntmeting. Het tweede onderzoek is op eenzelfde basis uitgevoerd en geanalyseerd als de eerste onderzoeken.

Van de onderzoeken gehouden in 2008 is een aantal respondenten meetbaar op basis van ontvangen enquêtes. De enquêtes zijn binnen dezelfde postcode gebieden als in 2010 verspreid. De beperking voor de vergelijking van beide onderzoeken is de bekendheid omtrent de totale verspreiding van de enquêtes. Wel geeft de projectontwikkelaar (RVG) te kennen dat de totale verspreiding van de enquêtes met een zekerheid grenzende waarschijnlijkheid gelijk ligt met het percentage uit 2010.

6.3.1 Verspreiding en respons enquêtes

De enquêtes zijn verzonden naar ieder huishouden binnen de betrokken gemeentes. Ook is middels een aankondiging in de lokale dagbladen een mogelijkheid geboden de enquêtes digitaal te downloaden. Navolgend wordt een opsomming van het percentage respondenten uit 2010 weergegeven.

6.3.1.1 Harfsen

Huishoudens Harfsen en kring van Dorth (*bron: Gemeente Lochem, cijfers januari 2010*)

Harfsen (postcodegebied 7217)	657 huishoudens
Kring van Dorth (postcodegebied 7216)	<u>104 huishoudens</u>
Samen	761 huishoudens

Overheidsverspreiding over volledig postcodegebied 7216 en 7217 = **877 adressen**.

Totale respons:

- op basis van huishoudens: 15%
- op basis van overheidsverspreiding: 13%

Totaal ontvangen enquêtes 111, waarvan 99 bruikbaar.

Het aantal ontvangen enquêtes ligt op het landelijke gemiddelde van een 'open' enquête: gemiddeld tussen de 10 en 15%.

6.3.1.2 Eelde

Verspreiding van enquête

Eelde: volledig postcodegebied 9761	= 2.224 adressen (opgave Santibri, verspreidingsbureau)
Paterswolde: volledig postcodegebied 9765	= <u>2.652 adressen</u> (opgave Santibri, verspreidingsbureau)
Totaal verspreid:	4.876 formulieren

Totale respons:

- Op basis van overheidsverspreiding: 15%
- Op basis van huis aan huis verspreiding: 19% (3725 verspreidingen)
- Totaal ontvangen enquêtes 716, waarvan 690 bruikbaar (17 enquêtes zijn niet of onvoldoende ingevuld, 9 enquêtes te laat ontvangen)

6.3.1.3 Elst

Verspreiding van enquête

Elst: volledig postcodegebied 3921 = 1.609 adressen (opgave TNT)

Adressen (c.q. huishoudens) Elst (bron: gemeente Rhenen, cijfers maart 2010)

Elst (postcodegebied 3921) 1.609 huishoudens

Elst (postcodegebied 3922) 151 huishoudens

Rhenen (postcodegebied 3911 en 3912) 6.227 huishoudens

Totale respons:

- Op basis van overheidsverspreiding: 10%
- Totaal ontvangen enquêtes 156, waarvan 154 bruikbaar (2 enquêtes zijn niet of onvoldoende ingevuld).

6.4 Behandeling hypothesen

Op basis van voornoemde gegevens worden navolgende de hypothesen behandeld.

Hypothese 1: De transitie van een 'Suction' naar een 'Pressure' markt zorgt dat de consument kiest voor dezelfde kwaliteit voor een lagere koopsom

Het toetsen van hypothese 1 geschiedt door middel van de prijs kwaliteitverhouding op basis van gewenste m² woonoppervlakte en de prijs die men wil betalen daarvoor. De resultaten van de gehouden marktanalyse uit medio 2008 worden hier vergeleken met die uit medio 2010.

Hypothese 2: De transitie van een 'Suction' naar een 'Pressure' markt zorgt dat de consument kiest voor een gelijke kostprijs voor de woning doch meer kwaliteit verlangt

Het toetsen van hypothese 2 geschiedt op basis van postcrisis analyse. Aan de geënquêteerden zijn vragen voorgelegd of men bereid is meer te investeren in een eigen parkeerplaats, luxere keuken en badkamer en of men bereid is een additionele investering te willen doen voor energiebesparende maatregelen.

6.4.1 Criteria om hypothesen aan te nemen

Het criterium om een hypothese aan te nemen geschiedt bij een discrepantie van >75% tussen de uitslagen van 2008 en 2010. De achtergrond van dit relatief hoge percentage is gelegen in het feit dat door de methodologische beperkingen die aan het onderzoek ten grondslag liggen een robuuste uitslag van belang is om tot betrouwbare uitspraken te komen. Tevens is gekozen een discrepantie van >75% te hanteren ter voorkoming van ruis op grond van het relatief beperkt aantal respondenten in het basisjaar 2008. Dit leidt tot een robuuster beeld en beperkt de kans op toeval van uitslagen tussen de twee meetmomenten.

Vanzelfsprekend dienen nuances die hierbij door respondenten gemaakt zijn te worden benoemd. Tevens zal voor het aannemen van deze hypothesen de uitkomsten van drie separate casussen (de drie onderzochte gemeenten en de uitkomsten daarvan) ook individueel tot het verwerpen of aannemen kunnen leiden. In dit geval wordt de hypothese aangenomen indien de uitkomsten van 2 van de 3 gemeenten ook positief zijn.

6.5 Toetsing hypothese 1:

Het navolgende onderdeel behelst de toetsing van hypothese 1. Dit onderdeel behandelt de betalingsbereidheid van respondenten door vergelijking van onderzoeksgegevens uit 2008 met 2010. Allereerst zal gemeente Harfsen behandeld worden. Vervolgens worden de gemeente Eelde en gemeente Elst behandeld.

6.5.1 Analyse woningmarkt Harfsen

Uit marktonderzoek blijkt dat de gemeente Harfsen een beperkt aanbod van nieuwbouwwoningen heeft. Gemeente Harfsen biedt geen ruimte voor inbreidingsplannen, vandaar dat de gemeente hier kiest voor uitbreiding aan de zuidkant van Harfsen. Overige op handen zijnde ontwikkelingen in Harfsen zijn qua omvang minimaal en voor deze onderhavige ontwikkeling te verwaarlozen. De doelgroep, met name bewoners uit Harfsen en de directe omgeving, zijn gewend aan ruimere perceelsoppervlaktes. Uit marktonderzoek in de volledige gemeente Lochem valt het relatief grote aanbod van vrijstaande woningen op. Het actuele aanbod van vrijstaande woningen in de volledige gemeente Lochem 49% van het totale aanbod in deze gemeente. Dit ligt vele malen hoger dan het landelijk gemiddelde van 13%.

6.5.2 Pre-crisis marktanalyse 2008

Harfsen was in 2008 vanwege de marktsituatie en het grote aanbod ongeschikt voor grote aantallen projectmatig ontwikkelde vrijstaande woningen. Wel bestond de mogelijkheid tot het aanbieden van vrije kavels in particulier opdrachtgeverschap. De grondgedachte van vrije verkaveling wil dat een grotere doelgroep die geïnteresseerd is in een zelf te bouwen (vrijstaande) woning, bereikbaar is. Wel moest hierbij eenheid in architectuur worden gewaarborgd. Dit kon worden vastgelegd in een soort kwaliteitshandboek, waarbij (potentiële) kopers de randvoorwaarden voor het plan Wilhelminalaan/Reeverweg konden inzien. Een gekozen architectuurbeeld was op meerdere manieren toepasbaar, waardoor verscheidene doelgroepen bediend konden worden. In Harfsen is tevens een beperkt aanbod van tussen- en hoekwoningen, terwijl appartementen in het geheel niet beschikbaar zijn. Uit de gerealiseerde transacties blijkt dat ook het totaal aan gerealiseerde transacties van tussen- en hoekwoningen in Harfsen en in de volledige gemeente Lochem, lager ligt dan landelijke gemiddelden (Bron: BPM/RVG).

6.5.3 Uitkomst marktanalyse 2008

Navolgend vormt de toetsing van consumentenvoorkeuren in de crisis aan de hand van pre-crisisontwikkelingsplannen. Er wordt getoetst op prijs, waarbij gekeken wordt welke koopsom men bereid is te betalen en de hoeveelheid vierkante meter woonoppervlakte (m²) die men daarvoor wenst. Tevens wordt een beknopt overzicht van de marktanalyse uit 2008 geprojecteerd. Voor dit onderzoek wordt bij de gemeente Harfsen gekeken naar de prijs en m² verhouding van appartementen, grondgebonden woningen alsmede bouw kavels. De uitkomst van deze onderlinge woningtypen worden samengevoegd tot een generale conclusie per gemeente en vervolgens worden de uitkomsten van alle gemeenten gewogen en per hypothese aangenomen of verworpen.

Op grond van de marktanalyse werd gekozen een project te ontwerpen waarin een diversiteit aan verschillende type woningen te vinden was, te weten:

- enkele appartementen in het huursegment van circa 80 tot 100m² met een buitenruimte (circa 10m²);
- rijwoningen (tot € 175.000,--) in blokken van maximaal 5 woningen;
- drieslagwoningen (twee keer een hoekwoning met één tussenwoning);
- circa 10 tot 12 2-onder-1 kapwoningen (halfvrijstaande woningen) met garage;
- circa 15 vrije kavels van circa 400 tot 600m².

6.6.1 Appartementen uitkomst marktanalyse 2008

Op basis van 27 respondenten blijkt een relatief goede ontvangst voor appartementen te zijn voor het nieuwbouwplan. In 2008 werd op basis van vraag en aanbod geanalyseerd dat er vraag was naar appartementen in een kleinschalig appartementencomplex van maximaal 12 units. Er werd een duidelijke voorkeur uitgesproken voor huurappartementen, waarbij 24% van de respondenten een huur wenst van <€ 650,- per maand. Het onderzoek toont duidelijk aan dat er behoefte is aan een woonoppervlakte van 90m² - 100m² (26%) en een woonoppervlakte van 100m² – 120m² (30%). Het onderzoek toont verder aan dat de gewenste koopsom is gelegen in de prijsklassen € 180.000 tot € 200.000,- (12%) en € 225.000,- tot € 250.000,- (10%). Met betrekking tot een woonoppervlakte van 80m² – 90m² blijkt 16% van de respondenten geïnteresseerd.

Appartement		
Op basis van 27 respondenten, 43 keuzes/antwoorden 2008		
woonoppervlakte	Aantal	%
< 80m ²	4	9%
80m ² - 90m ²	7	16%
90m² - 100m²	11	26%
100m² - 120m²	13	30%
120m ² - 140m ²	4	9%
140m ² - 170m ²	2	5%
> 170m ²	2	5%
	43	

Tabel 6.1 Woonoppervlakte, 2008 (Bron: RVG)

Appartement		
Op basis van 27 respondenten, 49 keuzes/antwoorden 2008		
prijsklasse	Aantal	%
Huur < € 650,-	12	24%
Huur > € 650,-	7	14%
€ 160.000,- tot € 180.000,-	3	6%
€ 180.000,- tot € 200.000,-	6	12%
€ 200.000,- tot € 225.000,-	4	8%
€ 225.000,- tot € 250.000,-	5	10%
€ 250.000,- tot € 275.000,-	4	8%
€ 275.000,- tot € 300.000,-	3	6%
€ 300.000,- tot € 350.000,-	3	6%
€ 350.000,- tot € 400.000,-	1	2%
> € 400.000,-	1	2%
	49	

Tabel 6.2 Prijsklasse, 2008 (Bron: RVG)

6.6.2 Marktanalyse 2010 op basis van woonwensenonderzoek

Het uitgevoerde woonwensenonderzoek in 2010 toont aan dat er een grote vraag is naar huurappartementen. 30 respondenten gaven hierover antwoord. 40% Van de respondenten wenst een huur van <€650,- per maand. Voorts is 9% van de respondenten geïnteresseerd in een appartement van € 180.000 - € 200.000,-. De analyse toont aan dat 5% van de respondenten interesse heeft in de prijsklasse € 200.000 - € 225.000,-. Met betrekking tot de prijsklasse € 225.000,- tot € 250.000,- blijkt 5% van de respondenten geïnteresseerd. De enquêteresultaten laten zien dat 42% van de respondenten geïnteresseerd is in een woonoppervlakte van 100m² tot 120m² en 13% in een woonoppervlakte van 90m² tot 100m².

Appartement		
op basis van 30 respondenten, 45 keuzes/antwoorden		
woonoppervlakte	aantal	%
< 80 m ²	2	4%
80 m ² - 90 m ²	1	2%
90 m ² - 100 m ²	6	13%
100 m ² - 120 m ²	19	42%
120 m ² - 140 m ²	8	18%
140 m ² - 170 m ²	4	9%
> 170 m ²	5	11%
	45	

Tabel 6.3 Woonoppervlakte, 2010 (Bron: BPM)

appartement		
op basis van 30 respondenten, 58 keuzes/antwoorden		
prijsklasse	aantal	%
huur < € 650,-	23	40%
huur > € 650,-	8	14%
€ 160.000,- tot € 180.000,-	3	5%
€ 180.000,- tot € 200.000,-	5	9%
€ 200.000,- tot € 225.000,-	3	5%
€ 225.000,- tot € 250.000,-	3	5%
€ 250.000,- tot € 275.000,-	4	7%
€ 275.000,- tot € 300.000,-	4	7%
€ 300.000,- tot € 350.000,-	3	5%
€ 350.000,- tot € 400.000,-	2	3%
> € 400.000,-	0	0%
	58	

Tabel 6.4 Prijsklasse, 2010 (Bron: BPM)

6.6.3 Analyse pre- en postcrisis prijs/kwaliteitbehoefte:

Discrepantie 2008 – 2010 appartementen			
woonoppervlakte	2008	2010	discrepantie
< 80m ²	9%	4%	- 55%
80 - 90m ²	16%	2%	- 87,5%
90 - 100m ²	26%	13%	- 50%
100 - 120m ²	30%	42%	+ 40%
120 - 140m ²	9%	18%	+ 100%
140- 170m ²	5%	9%	+ 80%
> 170m ²	5%	11%	+ 120%

Discrepantie 2008 – 2010 appartementen			
Prijsklasse	2008	2010	discrepantie
Huur < € 650,-	24%	40%	+ 66%*
Huur > € 650,-	14%	14%	0%*
€ 160.000,- - € 180.000,-	6%	5%	- 17%
€ 180.000,- - € 200.000,-	12%	9%	- 25%
€ 200.000,- - € 225.000,-	8%	5%	- 37,5%
€ 225.000,- - € 250.000,-	10%	5%	- 50%
€ 250.000,- - € 275.000,-	8%	7%	- 12,5%
€ 275.000,- - € 300.000,-	6%	7%	+ 17%
€ 300.000,- - € 350.000,-	6%	5%	- 17%
€ 350.000,- - € 400.000,-	2%	3%	+ 50%
> € 400.000,-	2%	0%	- 100%

*Discrepantie huursituatie is geen wegingsfactor binnen dit onderzoek

Tabel 6.5 Discrepantie woonoppervlakte (Bron: RVG, BPM)

Tabel 6.6 Discrepantie prijsklasse (Bron: RVG, BPM)

Een vergelijking van de resultaten van de enquêteresultaten in de jaren 2008 en 2010 toont aan, dat de behoefte aan m² woonoppervlakte licht gegroeid is. In 2008 was 26% van de respondenten geïnteresseerd in een woonoppervlakte van 90- 100m²; in 2010 daalde de behoefte naar 90-100m² met 50%, naar 13%. De tabel laat een groei zien in het gewenste woonoppervlakte van 100-120m², dit steeg met 40%. Er is een duidelijke discrepantie zichtbaar in de behoefte naar woonoppervlaktes van 80 – 90m², welke daalde met 87,5%. Op tabel 6.5 is verder een duidelijke discrepantie zichtbaar naar de behoefte aan een woonoppervlakte van 120 – 140m² (+100%), een woonoppervlakte van 140 – 170m² en een woonoppervlakte van >170m² (+120%). Laatste voornoemde behoeften aan woonoppervlaktes voldoen alle aan de gestelde methodologische gestelde eisen (discrepantie > 75%).

Er is een relatieve groei in ruimtebehoefte zichtbaar bij een relatief gelijkblijvende koopsom van gemiddeld €180.000 - € 200.000,-. De betalingsbereidheid voor de prijsklasse € 180.000 - € 200.000,- is gedaald van 12% in 2008 naar 9% in 2010, een discrepantie van 25%. De betalingsbereidheid voor de prijsklasse € 200.000 - € 225.000,- is gedaald van 8% in 2008 naar 5% in 2010, een discrepantie van 37,5%. De betalingsbereidheid voor de prijsklasse € 225.000 - € 250.000,- is gedaald van 10% in 2008 naar 5% in 2010, een discrepantie van 50%.

Er kan worden geconstateerd dat bij een nagenoeg gelijkblijvende maximum koopsom, de respondenten een hoger aantal m² verlangen. De vergelijking van de data laat tevens een groei zien naar een 'goedkope' huursituatie. De interesse naar een huurprijs < € 650,- per maand, groeide met 66%. De behoefte aan meer leefruimte tegen een relatief gelijkblijvende koopsom kan liggen in het feit van het dat men prijsbewuster wordt, de toekomstige verkoopbaarheid wil vergroten of meer waar voor het geld wenst. De verhoogde behoefte aan een toekomstige huursituatie kan gelegen zijn in de vergrijzing binnen de gemeente.

6.7 Uitkomst analyse eengezinswoningen 2008

Op basis van 87 respondenten blijkt een relatief goede ontvangst voor appartementen te zijn voor het nieuwbouwplan. De enquêteresultaten tonen aan dat er voorkeur is voor zowel huur als voor koop. 12% van de respondenten is geïnteresseerd in een huur van <€ 650,- per maand. Het onderzoek toont aan dat er behoefte is aan een woonoppervlakte van 100m² - 120m² (36%). Het onderzoek toont tevens aan dat er voorkeur is voor woonoppervlaktes van 120m² tot 140m² (22%). Tabel 6.8 laat zien dat respondenten geïnteresseerd zijn in de prijsklasse € 225.000 tot € 250.000,- (21%); de prijsklasse € 250.000,- tot € 300.000,- (13%) en de prijsklasse € 300.000,- tot € 350.000,- (12%).

eengezinswoningen		
Op basis van 87 respondenten, 118 keuzes/antwoorden 2008		
woonoppervlakte	Aantal	%
< 100m ²	19	16%
100m² - 120m²	42	36%
120m² - 140m²	26	22%
140m ² - 160m ²	13	11%
160m ² - 180m ²	7	6%
> 180m ²	5	4%
Niets ingevuld	6	5%
	118	

Tabel 6.7 Woonoppervlakte, 2008 (Bron: RVG)

woning		
Op basis van 87 respondenten, 145 keuzes/antwoorden 2008		
prijsklasse	Aantal	%
Huur < € 650,-	19	12%
Huur > € 650,-	8	5%
€ 180.000,- tot € 200.000,-	16	10%
€ 200.000,- tot € 225.000,-	14	9%
€ 225.000,- tot € 250.000,-	33	21%
€ 250.000,- tot € 300.000,-	20	13%
€ 300.000,- tot € 350.000,-	19	12%
€ 350.000,- tot € 400.000,-	11	7%
€ 400.000,- tot € 500.000,-	6	4%
> € 500.000,-	8	5%
Niets ingevuld	1	1%
	155	

Tabel 6.8 Prijsklasse, 2008 (Bron: RVG)

6.7.1 Marktanalyse eengezinswoningen 2010 op basis van woonwensenonderzoek

De enquêteresultaten tonen aan dat er een relatief grote vraag bestaat naar betaalbare huurwoningen en koopwoningen. De enquêteresultaten zijn gebaseerd op de beantwoording door 99 respondenten. 19% van de respondenten is geïnteresseerd in een huur van <€650,- per maand. De enquêteresultaten tonen tevens aan dat 16% van de respondenten voorkeur heeft voor een woning in de prijsklasse € 225.000,- tot € 250.000,-.

Tevens blijkt behoefte aan woningen in de prijsklasse € 180.000,- - € 200.000,- (11%) en € 250.000,- - € 300.000,- (11%). Wat betreft de behoefte aan leefruimte, geeft ruim 25% van de respondenten de voorkeur aan een woonoppervlakte van 120 – 140m². 17% is geïnteresseerd in een woonoppervlakte van 140 m² tot 160 m². De enquêteresultaten tonen tevens aan dat 11% van de respondenten geïnteresseerd is in een woonoppervlakte van 160m² tot 180m².

woning		
op basis van 99 respondenten, 158 keuzes/antwoorden		
prijsklasse	aantal	%
huur < € 650	30	19%
huur > € 650	7	4%
€ 180.000,- tot € 200.000,-	17	11%
€ 200.000,- tot € 225.000,-	13	8%
€ 225.000,- tot € 250.000,-	25	16%
€ 250.000,- tot € 300.000,-	17	11%
€ 300.000,- tot € 350.000,-	14	9%
€ 350.000,- tot € 400.000,-	11	7%
€ 400.000,- tot € 500.000,-	4	3%
> € 500.000,-	3	2%
niets ingevuld	7	11%
	158	

Tabel 6.9 Prijsklasse, 2010 (Bron: BPM)

eengezinswoningen		
op basis van 99 respondenten, 132 keuzes/antwoorden		
woonoppervlakte	aantal	%
< 100 m ²	8	6%
100 m ² - 120 m ²	24	18%
120 m ² - 140 m ²	33	25%
140 m ² - 160 m ²	22	17%
160 m ² - 180 m ²	14	11%
> 180 m ²	11	8%
niets ingevuld	20	15%
	132	

Tabel 6.10 Woonoppervlakte, 2010 (Bron: BPM)

6.7.2 Analyse pre- en postcrisis prijs/kwaliteitbehoefte:

Discrepancie 2008 – 2010 eengezinswoningen			
woonoppervlakte	2008	2010	discrepancie
< 100m ²	16%	6%	- 62,5%
100 - 120m ²	36%	18%	- 50%
120 - 140m ²	22%	25%	+ 14%
140 - 160m ²	11%	17%	+ 54%
160 - 180m ²	6%	11%	+ 83%
> 180m ²	4%	8%	+ 100%

Tabel 6.11 Discrepancie woonoppervlakte (Bron: RVG, BPM)

Discrepancie 2008 – 2010 eengezinswoningen			
Prijsklasse	2008	2010	discrepancie
Huur < € 650,-	12%	19%	+ 58%*
Huur > € 650,-	5%	4%	- 20%*
€ 180.000,- - € 200.000,-	10%	11%	+ 10%
€ 200.000,- - € 225.000,-	9%	8%	- 11%
€ 225.000,- - € 250.000,-	21%	16%	- 24%
€ 250.000,- - € 300.000,-	13%	11%	- 15%
€ 300.000,- - € 350.000,-	12%	9%	- 25%
€ 350.000,- - € 400.000,-	7%	7%	0%
€ 400.000,- - € 500.000,-	4%	3%	- 25%
> € 500.000,-	5%	2%	- 60%

*Discrepancie huursituatie is geen wegingsfactor binnen dit onderzoek

Tabel 6.12 Discrepancie prijsklasse (Bron: RVG, BPM)

Een vergelijking van de enquêteresultaten tussen 2008 en 2010 toont aan, dat de behoefte aan m² woonoppervlakte licht gegroeid is. Met name de behoefte aan een woonoppervlakte van 120 - 180m². Dit bij een relatief gelijkblijvende koopsom van gemiddeld € 180.000 - € 200.000,-. In tabel 6.11 is een duidelijke groei zichtbaar naar de interesse voor een woonoppervlakte van 160m² - 180m², een discrepantie van 83%.

Tevens is een duidelijke discrepantie zichtbaar naar de behoefte aan een woonoppervlakte van >180m² (+100%). Slechts een gering aantal (2%) is bereid > € 500.000,- te betalen, een daling van 60% ten opzichte van 2008. De conclusie die hieruit getrokken kan worden is dat naarmate de prijsklasse hoger wordt, de betalingsbereidheid afneemt tussen de periode 2010 en 2008.

Uit de analyse blijkt dat 25 % van de respondenten tussen de 120 en 140m² woonoppervlakte wensen en gemiddeld daarvoor bereid zijn € 225.000 – € 250.000,- te betalen. In 2008 was geïnteresseerd in een woonoppervlakte van 135m² voor een maximum koopsom van € 250.000,-, wat betekent dat er geen overtuigende discrepantie is opgetreden tussen de periodes 2008 en 2010. Wel kan worden geconstateerd dat de respondenten hetzelfde aantal m² woonoppervlakte tegen een lagere koopsom wensen.

6.8. Uitkomst analyse bouwkavels 2008

22% Van de respondenten gaf de voorkeur aan een kavel oppervlakte van 400m². 45% gaf de voorkeur aan een kaveloppervlakte van 500m² en 11% de voorkeur voor 800m². Aangaande de koopsommen bleek 42% van de respondenten maximaal € 250.000,- - € 350.000,- te willen besteden.

Kavel		
Op basis van 27 respondenten		
	2008	
woonoppervlakte	Aantal	%
300	3	11%
400	6	22%
500	4	15%
600	2	7%
800	3	11%
1000	1	4%
> 1000	0	0%
Niets ingevuld	8	30%
	27	

Tabel 6.13 Woonoppervlakte, 2008 (Bron: RVG)

Kavel		
Op basis van 27 respondenten, 46 keuzes/antwoorden		
2008		
prijsklasse	Aantal	%
Huur < € 650,-	0	0%
Huur > € 650,-	0	0%
€ 180.000,- tot € 200.000,-	1	2%
€ 200.000,- tot € 225.000,-	2	4%
€ 225.000,- tot € 250.000,-	6	13%
€ 250.000,- tot € 300.000,-	10	22%
€ 300.000,- tot € 350.000,-	9	20%
€ 350.000,- tot € 400.000,-	7	15%
€ 400.000,- tot € 500.000,-	6	13%
> € 500.000,-	5	11%
	46	

Tabel 6.14 Prijsklasse, 2008 (Bron: RVG)

6.8.1 Marktanalyse bouwkavels 2010 op basis van woonwensenonderzoek

Kavel		
op basis van 23 respondenten		
kaveloppervlakte	aantal	%
300	1	4%
400	4	17%
500	5	22%
600	2	9%
800	4	17%
1000	1	4%
> 1000	1	4%
niets ingevuld	5	22%
	23	

Tabel 6.15 Kaveloppervlakte, 2010 (Bron: BPM)

Kavel			
op basis van 23 respondenten, 37 keuzes/antwoorden			
de prijsklasse voor een kavel is niet separaat gespecificeerd			
prijsklasse	aantal	%	
huur < € 650,-	0	0%	0%
huur > € 650,-	1	3%	3%
€ 180.000,- tot € 200.000,-	2	5%	5%
€ 200.000,- tot € 225.000,-	0	0%	0%
€ 225.000,- tot € 250.000,-	9	24%	24%
€ 250.000,- tot € 300.000,-	7	19%	19%
€ 300.000,- tot € 350.000,-	6	16%	16%
€ 350.000,- tot € 400.000,-	7	19%	19%
€ 400.000,- tot € 500.000,-	2	5%	5%
> € 500.000,-	3	8%	8%
	37		

Tabel 6.16 Prijsklasse, 2010 (Bron: BPM)

Bij de analyse van bovenstaande data is te constateren dat de behoefte aan m² kaveloppervlakte relatief groot is. Op basis van het uitgevoerde woonwensenonderzoek in 2010 blijkt dat er een relatief grote vraag naar kavels van 400-500 en 800m² bestaat. 23 Respondenten hebben deze vraag beantwoord. 24% heeft voorkeur voor een koopsom van € 225.000,- – € 250.000,-. Er blijkt tevens behoefte aan kavels in de prijsklassen € 250.000,- - € 400.000,-, welke prijsklassen door 78% van de geënquêteerden wordt ingevuld.

6.8.2. Analyse pre- en postcrisis prijs/kwaliteitbehoefte bouwkavels:

Discrepancie 2008 – 2010 bouwkavels			
kaveloppervlakte	2008	2010	discrepancie
300m ²	11%	4%	- 63%
400m ²	22%	17%	- 23%
500m ²	15%	22%	+ 47%
600m ²	7%	9%	+ 29%
800m ²	11%	17%	+ 55%
1000m ²	4%	4%	0%
> 1000m ²	0%	4%	+ 400%

Tabel 6.17 Discrepancie kaveloppervlakte (Bron: RVG, BPM)

Discrepancie 2008 – 2010 bouwkavels			
Prijsklasse	2008	2010	discrepancie
Huur < € 650,-	0%	0%	0%
Huur > € 650,-	0%	3%	n.v.t.*
€ 180.000,- - € 200.000,-	2%	5%	+ 150%
€ 200.000,- - € 225.000,-	4%	0%	- 100%
€ 225.000,- - € 250.000,-	13%	24%	+ 85%
€ 250.000,- - € 300.000,-	22%	19%	- 14%
€ 300.000,- - € 350.000,-	20%	16%	- 20%
€ 350.000,- - € 400.000,-	15%	19%	+ 27%
€ 400.000,- - € 500.000,-	13%	5%	- 62%
> € 500.000,-	11%	8%	- 27%

*Discrepancie huursituatie is geen wegingsfactor binnen dit onderzoek

Tabel 6.18 Discrepancie prijsklasse (Bron: RVG, BPM)

Bij de analyse van de resultaten tussen 2008 en 2010 is te constateren dat de betalingsbereidheid relatief gedaald is. De behoefte aan ruimere kavels is gestegen. Met name de behoefte aan een kavel van 500m² en 800m² is gestegen alsmede een kavel van >1.000m². Er kan derhalve worden geconstateerd dat bij een lagere maximum koopsom, de respondenten een hoger aantal m² kaveloppervlakte verlangen.

6.8.3 Conclusie gemeente Harfsen ter bevestiging van hypothese 1:

Wanneer de kwaliteitsbehoefte gebaseerd op betalingsbereidheid en gewenste aantal m² wordt geanalyseerd, blijkt in alle gevallen een lichte verschuiving plaatsgevonden in de onderzochte prijs-/kwaliteitverhouding tussen 2008 en 2010. Waarneembaar is dat bij appartementen de discrepantie tussen 2008 en 2010 groter is dan bij eengezinswoningen en bouwkvavels. Door data-analyse blijkt dat naarmate de koopsom lager wordt, men meer kwaliteit (gemeten in m²) verwacht. Er is echter geen overtuigende discrepantie opgetreden tussen de uitkomsten van 2008 en 2010 ter bevestiging van de hypothese.

6.9 Eelde centrumplan

Het plan behelst de bouw van 20-30 appartementen boven een commerciële ruimte.

6.9.1 Uitkomst marktanalyse appartementen 2008

Analyse van de data van 2008 toont aan dat er voornamelijk behoefte is aan woonoppervlaktes tussen de 90 en 140m². 167 Respondenten gaven hierover antwoord. Specifieker was er met name behoefte aan woonoppervlaktes van gemiddeld 90 – 110m² (totaal 35%). De bereidheid tot betaling hiervoor was gemiddeld € 200.000,- - € 300.000,- (totaal 24% van de respondenten).

Zo wil ik wonen		
Op basis van 167 respondenten, 264 keuzes/antwoorden 2008		
woonoppervlakte	Aantal	%
< 80m ²	13	5%
80m ² - 90m ²	35	13%
90m ² - 100m ²	48	18%
100m ² - 110m ²	44	17%
110m ² - 120m ²	37	14%
120m ² - 140m ²	39	15%
> 140m ²	12	5%
Niets ingevuld	36	14%
	264	

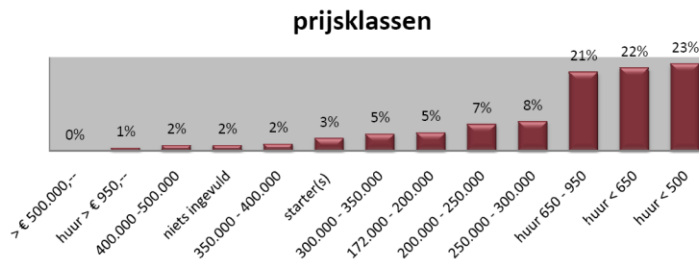
Zo wil ik wonen		
Op basis van 167 respondenten, 260 keuzes/antwoorden 2008		
prijsklasse	Aantal	%
Sociale huur < € 500,-	44	17%
Sociale huur < € 650,-	38	15%
Vrije sector huur < € 650,- tot € 950,-	33	13%
Vrije sector huur > € 950,-	12	5%
Ik ben/wij zijn starter(s)	17	7%
€ 172.000,- tot € 200.000,-	8	3%
€ 200.000,- tot € 250.000,-	25	10%
€ 250.000,- tot € 300.000,-	36	14%
€ 300.000,- tot € 350.000,-	18	7%
€ 350.000,- tot € 400.000,-	9	3%
€ 400.000,- tot € 500.000,-	6	2%
> € 500.000,-	3	1%
Niets ingevuld	11	4%
	260	

Tabel 6.19 Woonoppervlakte, 2008 (Bron: RVG)

Tabel 6.20 Prijsklasse, 2008 (Bron: RVG)

6.9.2 Marktanalyse appartementen 2009/2010 op basis van woonwensenonderzoek

Zo wil ik wonen		
op basis van 175 respondenten, 231 keuzes/antwoorden		
Woonoppervlakte	aantal	%
< 80 m ²	7	3%
80 m ² - 90 m ²	19	8%
90 m ² - 100 m ²	39	15%
100 m ² - 110 m ²	53	21%
110 m ² - 120 m ²	49	19%
120 m ² - 140 m ²	47	19%
> 140 m ²	17	7%
niets ingevuld	22	9%
	253	100%



Tabel 6.21 Woonoppervlakte, 2010 (Bron: BPM)

Figuur 6.1 Prijsklassen, 2010 (Bron: BPM)

Op basis van het uitgevoerde woonwensenonderzoek in 2009/2010 blijkt er een grote vraag naar betaalbare huurwoningen: 45% van 175 respondenten hebben voorkeur voor huur. Dit onderzoek behelst echter louter de koopzijde van de woningvraag. Tabel 6.22 laat zien dat er een grote vraag naar vrije sector huurappartementen bestaat (gemiddeld 22% van de respondenten). Bij het analyseren van de data aan de koopzijde blijkt een meerderheid (16%) voorkeur te hebben voor een appartement van € 250.000 - € 300.000,- Ook is er behoefte aan appartementen in de prijsklassen € 200.000,- - € 250.000 (7%). Bij de analyse van de gewenste woonruimte blijkt ruim 74% voorkeur te hebben voor een woonoppervlakte van 100 – 140m².

6.9.3 Analyse pre- en postcrisis prijs/kwaliteitbehoefte:

Bij het vergelijken van de data uit 2008 en 2010 is te constateren dat de behoefte aan m² woonoppervlakte gestegen is. Het gros van de respondenten wil een woonoppervlakte tussen 90 en 140m² waarbij waarneembaar is dat men bereid is maximaal € 250.000,- te betalen voor 140m² woonoppervlakte.

Discrepancie 2008 – 2010 appartementen			
woonoppervlakte	2008	2010	discrepancie
< 80m ²	5%	3%	- 40%
80 - 90m ²	13%	8%	- 38%
90 - 100m ²	18%	15%	- 17%
100 - 110m ²	17%	21%	+ 24%
110 - 120m ²	14%	19%	+ 36%
120- 140m ²	15%	19%	+ 27%
> 140m ²	5%	7%	+ 40%

Discrepancie 2008 – 2010 appartementen			
Prijsklasse	2008	2010	discrepancie
Huur < € 500,-	17%	23%	+ 35%*
Huur < € 650,-	15%	22%	+ 46%*
Vrije sector huur < € 650,- - € 950,-	13%	21%	+ 61%*
Vrije sector huur > € 950,-	5%	1%	-/80%*
€ 172.000,- - € 200.000,-	3%	5%	+ 66%
€ 200.000,- - € 250.000,-	10%	7%	- 30%
€ 250.000,- - € 300.000,-	14%	8%	- 43%
€ 300.000,- - € 350.000,-	7%	5%	- 29%
€ 350.000,- - € 400.000,-	3%	2%	- 33%
€ 400.000,- - € 500.000,-	2%	2%	0%
> € 500.000,-	1%	0%	- 100%

*Discrepancie huursituatie is geen wegingsfactor binnen dit onderzoek

Tabel 6.22 Discrepancie woonoppervlakte (Bron: RVG, BPM)

Tabel 6.23 Discrepancie prijsklasse (Bron: RVG, BPM)

De datavergelijking van 2010 wijst uit dat deze uitkomst bij een gelijkblijvende maximum koopsom (€ 300.000,-) voor 140m², een hoger verwachtingspatroon is dan in 2008. In 2008 was men bereid een maximum koopsom van € 300.000,- te betalen voor 120m² woonoppervlakte. Een stijging van circa 14%. Er kan derhalve worden geconstateerd dat bij een nagenoeg gelijkblijvende maximum koopsom de respondenten een hoger aantal m² verlangen.

6.10 Elst

Het plan het Bosje fase 3 behelst totaal 64 woningen:

Circa 28 sociale/betaalbare woningen (waarvan 14 woningen in het koopsegment) ten behoeve van de Rhenense Woningstichting; circa 35 grondgebonden woningen in het vrije sector koopsegment.

6.10.1 Uitkomst marktanalyse eengezinswoningen 2008

Het marktonderzoek dat in 2008 is uitgevoerd leidde tot de constatering dat er behoefte bleek aan eengezinswoningen (afhankelijk van kavelgrootte, inhoud, m² woonopp. en ligging binnen het plangebied) met een koopsom tussen € 240.000 – € 315.000,- v.o.n. en een woonoppervlakte van 100-150m². 127 respondenten gaven antwoord op deze vraag.

Zo wil ik wonen: eengezinswoning		
Op basis van 127 respondenten, 194 keuzes/antwoorden 2008		
woonoppervlakte	Aantal	%
< 100m ²	18	9%
100m ² - 120m ²	48	25%
120m ² - 140m ²	32	16%
140m ² - 160m ²	32	16%
> 160m ²	17	9%
Niets ingevuld	31	16%
	194	

Zo wil ik wonen: eengezinswoning		
Op basis van 143 respondenten, 253 keuzes/antwoorden 2008		
prijsklasse	Aantal	%
Huur < € 650,- per maand	23	9%
Huur > € 650,- per maand	28	11%
Starter(s) met koopgarant	10	4%
€ 180.000,- tot € 200.000,-	19	8%
€ 200.000,- tot € 250.000,-	39	15%
€ 250.000,- tot € 300.000,-	40	16%
€ 300.000,- tot € 350.000,-	31	12%
€ 350.000,- tot € 400.000,-	26	10%
€ 400.000,- tot € 500.000,-	22	9%
> € 500.000,-	15	3%
	253	

Tabel 6.24 Woonoppervlakte, 2008 (Bron: RVG)

Tabel 6.25 Prijsklasse, 2008 (Bron: RVG)

6.10.2 Analyse eengezinswoningen 2010/2011 op basis van woonwensenonderzoek

Zo wil ik wonen: eengezinswoning op basis van 154 respondenten, 224 keuzes/antwoorden		
woonoppervlak	aantal	%
< 100 m ²	14	6%
100 m ² - 120 m ²	54	24%
120 m ² - 140 m ²	53	24%
140 m ² - 160 m ²	45	20%
> 160 m ²	25	11%
niets ingevuld	33	15%
	224	100%

Tabel 6.26 Woonoppervlakte, 2010 (Bron: BPM)

Zo wil ik wonen: eengezinswoning op basis van 126 respondenten, 233 keuzes/antwoorden		
prijsklasse	aantal	%
huur < € 650,- per maand	46	20%
huur > € 650,- per maand	13	6%
starter(s) met koopgarant	13	6%
€ 180.000 tot € 200.000	28	12%
€ 200.000,- tot € 250.000,-	35	15%
€ 250.000,- tot € 300.000,-	34	15%
€ 300.000,- tot € 350.000,-	24	10%
€ 350.000,- tot € 400.000,-	17	7%
€ 400.000,- tot € 500.000,-	15	6%
> € 500.000,-	8	3%
	233	100%

Tabel 6.27 Prijsklasse, 2010 (Bron: BPM)

Op basis van het uitgevoerde woonwensenonderzoek in 2010/2011 blijkt een grote vraag naar betaalbare huurwoningen. 154 respondenten gaven hierover antwoord. Rekening houdend met de afbakening van onderhavig onderzoek gericht op louter de koopzijde van de woningmarkt, valt te zien dat er een meerderheid van de respondenten (totaal 30%) een voorkeur heeft voor een woning van € 200.000 - €300.000,-. 68% van de respondenten heeft een voorkeur aan een woonoppervlakte van 100 tot 160m².

6.10.3 Analyse pre- en postcrisis prijs/kwaliteitbehoefte:

Gebaseerd op de resultaten vanuit 2008 en 2010/2011, is te constateren dat de behoefte aan het aantal m², relatief gegroeid is. Het merendeel van de respondenten wil een woonoppervlakte tussen 120 en 160m². De respondenten zijn bereid maximaal € 300.000,- voor 140m² woonoppervlakte te betalen en maximaal € 250.000,- voor 120m² woonoppervlakte.

Discrepancie 2008 – 2010 eengezinswoningen			
woonoppervlakte	2008	2010	discrepancie
< 100m ²	9%	6%	- 33%
100 - 120m ²	25%	24%	- 4%
120 - 140m ²	16%	24%	+ 50%
140 - 160m ²	16%	20%	+ 25%
> 160m ²	9%	11%	+ 22%

Tabel 6.28 Discrepancie woonoppervlakte (Bron: RVG, BPM)

Discrepancie 2008 – 2010 eengezinswoningen			
Prijsklasse	2008	2010	discrepancie
Huur < € 650,-	9%	20%	+ 122%*
Huur > € 650,-	11%	6%	- 45%*
€ 180.000,- - € 200.000,-	8%	12%	+ 50%
€ 200.000,- - € 250.000,-	15%	15%	0%
€ 250.000,- - € 300.000,-	16%	15%	- 6%
€ 300.000,- - € 350.000,-	12%	10%	- 15%
€ 350.000,- - € 400.000,-	12%	7%	- 17%
€ 400.000,- - € 500.000,-	9%	6%	- 33%
> € 500.000,-	3%	3%	0%

*Discrepancie huursituatie is geen wegingsfactor binnen dit onderzoek

Tabel 6.29 Discrepancie prijsklasse (Bron: RVG, BPM)

Op basis van deze gegevens blijkt dat in 2010/2011 bij een gelijkblijvende maximum koopsom (circa 300.000 euro) voor circa 150m² een hoger verwachtingspatroon is dan in 2008. In die periode wilde men voor een maximum koopsom van 315.000 euro 140m² woonoppervlakte. Er kan derhalve worden geconstateerd dat bij een nagenoeg gelijkblijvende maximum koopsom, de respondenten een hoger aantal m² verlangen.

6.11 Hypothese 1: verwerpen of aannemen

De verantwoording om de hypothese aan te nemen dan wel te verwerpen wordt navolgend uiteengezet.

Het criterium om een hypothese aan te nemen geschiedt bij een discrepantie van >75% tussen de uitslagen van 2008 en 2010. De achtergrond van dit relatief hoge percentage is gelegen in het feit dat door de methodologische beperkingen die aan het onderzoek ten grondslag liggen een robuuste uitslag van belang is om tot betrouwbare uitspraken te komen. Tevens is gekozen een discrepantie van >75% te hanteren ter voorkoming van ruis op grond van het relatief beperkt aantal respondenten in het basisjaar 2008. Dit leidt tot een robuuster beeld en beperkt de kans op toeval van uitslagen tussen de twee meetmomenten.

Vanzelfsprekend dienen nuances die hierbij door respondenten gemaakt zijn te worden benoemd. Tevens zal voor het aannemen van deze hypothesen de uitkomsten van drie separate casussen (de drie onderzochte gemeenten en de uitkomsten daarvan) ook individueel tot het verwerpen of aannemen kunnen leiden. In dit geval wordt de hypothese aangenomen indien de uitkomsten van 2 van de 3 gemeenten ook positief zijn.

Hypothese 1: De transitie van een 'Suction' naar een 'Pressure' markt zorgt dat de consument kiest voor dezelfde kwaliteit voor een lagere koopsom

De toetsing van hypothese 1 geschiedt middels de prijs-/kwaliteitverhouding op basis van gewenste m² woonoppervlakte en de betalingsbereidheid daarvoor. Op basis van het voorgaande wordt de hypothese aangenomen indien meer dan 75% van de respondenten een gelijke kwaliteit wenst bij een lagere prijs. Gebaseerd op de analyse van de data uit 2008 en 2010, binnen de drie onderzochte gemeenten en de diverse woningtypen, blijkt dat de gemiddelde betalingsbereidheid relatief gedaald is. Voor deze maximum koopsom verwachten de respondenten bij alle toetsingen meer m² woonoppervlakte.

Er is derhalve een kwaliteitsverschuiving zichtbaar, echter voldoet deze verschuiving niet aan de gestelde criteria om de hypothese bevestigd te achten. Kortom, op basis van de onderhavige onderzoeksgegevens kan niet worden aangetoond dat consumenten kiezen voor gelijke kwaliteit voor een lagere koopsom. Hypothese 1 wordt derhalve verworpen.

6.12 Toetsing Hypothese 2: De transitie van een ‘Suction’ naar een ‘Pressure’ markt zorgt dat de consument kiest voor een gelijke kostprijs voor de woning doch meer kwaliteit verlangt.

Het toetsen van hypothese 2 geschiedt op basis van de vergelijking van pre-crisis (2008) data met postcrisis data. Respondenten gaven antwoord op vragen met betrekking tot de investering in een privé parkeerplaats, (luke) sanitair en badkamer. Tevens gaf men antwoord aangaande een additionele investering voor energiebesparende maatregelen. Bij het toetsen van de tweede hypothese worden de uitkomsten bij de gemeente Harfsen van de woningen en appartementen op enkele punten tegelijk getoetst. De bouwkavels worden bij gemeente Harfsen buiten beschouwing gelaten. Bij de gemeente Eelde worden alleen appartementen getoetst, waarbij gemeente Elst alleen eengezinswoningen worden getoetst.

Harfsen

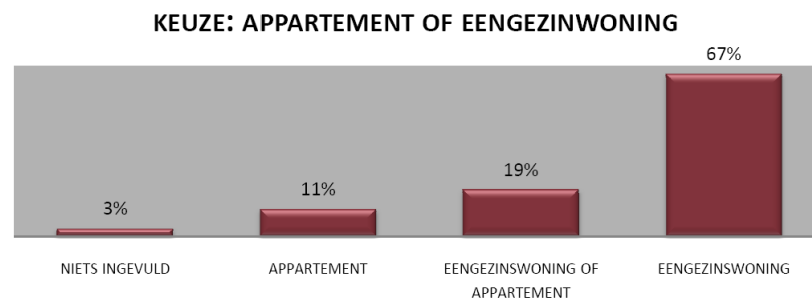
6.12.1 Marktanalyse versus enquêteresultaten

Wanneer de enquêteresultaten worden beoordeeld, blijken verhoudingsgewijs veel respondenten in de leeftijdsgroepen van 25 tot 35 jaar en 50 tot 65 jaar:

- **Categorie 25 tot 35 jaar:** behelst 16 % van totaal aantal respondenten, terwijl het totaal aantal inwoners in die leeftijdscategorie in Harfsen slechts 5% is.
- **Categorie 50 tot 65 jaar:** 35% van het totaal aantal respondenten, terwijl het totaal aantal inwoners in die leeftijdscategorie in Harfsen 24% is.
- De respondenten zijn hoofdzakelijk woonachtig in een koopwoning. Het aanbod van huurwoningen in Harfsen is zeer beperkt: 5% van de totale woningvoorraad is huur.

De resultaten tonen echter een behoefte voor huurwoningen. 26 respondenten geven aan graag een huurwoning te willen. 55 respondenten geven aan binnen 5 jaar te willen verhuizen.

- De meest opgegeven reden is dat men graag kleiner wil wonen, bijvoorbeeld alles gelijkvloers. Dit is met name de groep die ook aangeeft in een seniorenwoning geïnteresseerd te zijn.
- Vooral de groep van 25 tot 35 jaar wil juist groter wonen: een groter huis of een grotere tuin.
- Tenslotte is er de groep starters die graag in aanmerking komt voor een goedkope koopwoning.



Figuur 6.2 Keuze appartement of eengezinswoning Harfsen, 2010 (Bron: BPM)

Bij de vraag hoe men graag woont, blijkt uit de keus van de (99) respondenten dat de grootste groep (67%) duidelijk kiest voor een grondgebonden eengezinswoning. 11% Van de respondenten geeft aan een voorkeur te hebben voor een appartement. Bijna 20% van de respondenten geeft aan dat het een appartement of een woning mag zijn.

6.12.2 Uitkomst marktanalyse appartementen 2008 versus 2010

Onderstaande data wordt getoetst middels de uitgangspunten van Willingness to Pay; met andere woorden, de respondenten worden verzocht voor meerwerk, meer luxe et cetera, een additionele betaling te doen. Hiermee kan worden bekeken of men een gelijkblijvende uitgave wil behouden doch meer kwaliteit wenst.

6.12.3 Marktanalyse aantal kamers 2008 en 2010 (appartementen)

appartement op basis van 27 respondenten, 37 keuzes/antwoorden		
2008		
Aantal kamers	Aantal	%
1 kamer	0	0%
2 kamers	26	70%
3 kamers	9	24%
> 3 kamers	2	6%
	37	

appartement op basis van 30 respondenten, 37 keuzes/antwoorden		
aantal kamers	aantal	%
1 kamer	0	0%
2 kamers	23	62%
3 kamers	13	35%
> 3 kamers	1	3%
	37	

Discrepancie aantal kamers 2008 – 2010 appartementen			
Aantal kamers	2008	2010	discrepancie
1 kamer	0%	0%	0%
2 kamers	70%	62%	- 11%
3 kamers	24%	35%	+ 46%
>3 kamers	6%	3%	- 50%

Tabel 6.30 Aantal kamers, 2008 (Bron: RVG)

Tabel 6.31 Aantal kamers, 2010 (Bron: BPM)

Tabel 6.32 Discrepancie aantal kamers (Bron: RVG, BPM)

Op basis van 27 respondenten in 2008 en 30 respondenten in 2010 is een lichte verschuiving zichtbaar in de behoefte aan het aantal kamers. Er heeft een daling in behoefte naar 2 kamers plaatsgevonden van circa 11%. De behoefte aan 3 kamerwoningen steeg met circa 31% van 2008 naar 2010. De behoefte aan kwaliteit gebaseerd op het aantal kamers is relatief gestegen. De zichtbare behoefte verschuiving naar meer kamers is mogelijk te relateren aan het verlengen van het aantal woonjaren of toekomstige verkoopbaarheid vergroten door toedoen van de crisis. Ondanks de relatief grote stijging in de behoefte naar 3 kamers heeft deze uitkomstvariabele te weinig dekkinggraad ter bevestiging van hypothese 2.

6.12.5 Marktanalyse appartementen 2008 en 2010 terras of balkon

Zo ziet mijn ideale woning eruit op basis van 87 respondenten, 109 keuzes/antwoorden		
2008		
Oppervlakte terras en of balkon	Aantal	%
< 10 m ²	7	6%
10 m² tot 15 m²	34	31%
15 m ² tot 20 m ²	23	21%
20 m ² tot 30 m ²	11	10%
30 m ² tot 40 m ²	12	11%
> 40 m ²	9	8%
Niets ingevuld	13	12%
	109	

zo ziet mijn ideale woning eruit op basis van 99 respondenten, 115 keuzes/antwoorden		
oppervlakte terras en of balkon	aantal	%
< 10 m ²	4	3%
10 m ² tot 15 m ²	19	17%
15 m ² tot 20 m ²	24	21%
20 m ² tot 30 m ²	24	21%
30 m ² tot 40 m ²	13	11%
> 40 m ²	11	10%
niets ingevuld	20	17%
	115	

Discrepancie buitenruimte 2008 – 2010 appartementen			
M ² Buitenruimte	2008	2010	discrepancie
< 10m ²	6%	3%	- 50%
10 - 15m ²	31%	17%	- 45%
15 - 20m ²	21%	21%	+ 0%
20 - 30m ²	10%	21%	+ 110%
30 - 40m ²	11%	11%	+ 0%
> 40m ²	8%	10%	+ 25%

Tabel 6.33 Buitenruimte, 2008 (Bron: RVG)

Tabel 6.34 Buitenruimte, 2010 (Bron: BPM)

Tabel 6.35 Discrepancie buitenruimte (Bron: RVG, BPM)

De voorkeur die men in 2008 uitsprak ten aanzien van buitenruimte was gemiddeld 10m² tot 15m² (zongeorienteerd). De analyse uit 2010 wijst uit dat er een groeiende vraag naar meer buitenruimte is. Waar in 2008 nog de grootste behoefte aan 10 - 15m² buitenruimte was, verschoof deze behoefte in 2010 naar 20-30m² buitenruimte. Door data-analyse is een groeiende behoefte aan buitenruimte te constateren, echter biedt de uitkomstvariabele een te lage dekkinggraad ter bevestiging van hypothese 2.

6.12.6 Marktanalyse parkeerplaats 2008 en 2010

Bij de analyse van de appartementen in 2008 werd geconcludeerd dat men gemiddeld 1 eigen parkeerplaats wenste op maaiveldniveau of in een eigen stalling. Bij de analyse van eengezinswoningen in 2008 was de behoefte aan 1 parkeerplaats op eigen terrein (indien een hoek of 2 onder 1 kap woning).

appartement op basis van 27 respondenten, 42 keuzes/antwoorden		
2008		
parkeeren	Aantal	%
1 parkeerplaats op maaiveld	7	17%
2 parkeerplaatsen op maaiveld	2	5%
1 eigen parkeerplaats op maaiveld	16	38%
2 eigen parkeerplaatsen op maaiveld	2	5%
1 parkeerplaats in afgesloten stallinggarage	14	33%
2 parkeerplaatsen in afgesloten stallinggarage	1	2%
	42	

Tabel 6.36 Parkeeren appartement, 2008 (Bron: RVG)

appartement op basis van 30 respondenten, 41 keuzes/antwoorden		
2010		
parkeeren	aantal	%
1 parkeerplaats op maaiveld	10	24%
2 parkeerplaatsen op maaiveld	2	5%
1 eigen parkeerplaats op maaiveld	13	32%
2 eigen parkeerplaatsen op maaiveld	2	5%
1 parkeerplaats in afgesloten stallinggarage	13	32%
2 parkeerplaatsen in afgesloten stallinggarage	1	2%
	41	

Tabel 6.37 Parkeeren appartement, 2010 (Bron: BPM)

Discrepancie parkeerplaatsen 2008 – 2010 appartementen			
Parkeeren	2008	2010	discrepancie
1 pp op maaiveld	17%	24%	+ 41%
2 pp op maaiveld	5%	5%	0%
1 eigen pp op maaiveld	38%	32%	- 16%
2 eigen pp op maaiveld	5%	5%	0%
1 pp in afgesloten stallinggarage	33%	32%	- 3%
2 pp in afgesloten stallinggarage	2%	2%	0%

Tabel 6.38 Discrepancie parkeeren (Bron: RVG, BPM)

eengezinswoning op basis van 87 respondenten, 111 keuzes/antwoorden		
2008		
parkeeren	Aantal	%
Gezamenlijk openbaar op loopafstand	9	8%
Openbaar op straat	6	5%
1 parkeerplaats op eigen terrein	39	35%
1 parkeerplaats op eigen terrein in garage	20	18%
2 parkeerplaatsen op eigen terrein	8	7%
2 parkeerplaatsen waarvan 1 in de garage	19	17%
Niets ingevuld	11	10%
	111	

Tabel 6.39 Parkeeren eengezinswoning, 2008 (Bron: RVG)

eengezinswoningen op basis van 99 respondenten, 119 keuzes/antwoorden		
2010		
parkeeren	aantal	%
gezamenlijk openbaar op loopafstand	10	8%
openbaar op straat	5	4%
1 parkeerplaats op eigen terrein	40	34%
1 parkeerplaats op eigen terrein in garage	18	15%
2 parkeerplaatsen op eigen terrein	10	8%
2 parkeerplaatsen waarvan 1 in de garage	22	18%
niets ingevuld	14	12%
	119	

Tabel 6.40 Parkeeren eengezinswoning, 2010 (Bron: BPM)

Discrepancie parkeerplaatsen 2008 – 2010 eengezinswoning			
Parkeeren	2008	2010	discrepancie
Gezamenlijk openbaar op loopafstand	8%	8%	0%
Openbaar op straat	5%	4%	- 20%
1 pp op eigen terrein	35%	34%	- 3%
1 pp op eigen terrein in garage	18%	15%	- 17%
2 pp op eigen terrein	7%	8%	+ 14%
2 pp waarvan 1 in de garage	17%	18%	+ 6%

Tabel 6.41 Discrepancie parkeeren (Bron: RVG, BPM)

De onderzoeksresultaten van 2010, blijken niet significant gewijzigd ten opzichte van 2008. Er is een vergelijkbaar wensenpatroon zichtbaar, zowel bij appartementen als eengezinswoningen. Bij het marktonderzoek is op het onderdeel met betrekking tot parkeergelegenheid geen vraag gesteld aan de respondenten over betalingsbereidheid. Dit hiaat maakt dat de uitkomst niet wordt meegewogen in de toetsing van hypothese 2.

6.12.7 Marktanalyse woningen algemeen 2008 badkamer en sanitair

In 2008 sprak men voorkeur uit naar een 'standaard' badkamer en sanitair; ruim 45% van de respondenten koos daarvoor.

Zo ziet mijn ideale woning eruit op basis van 87 respondenten, 117 keuzes/antwoorden		
2008		
Badkamer en sanitair	Aantal	%
Standaard	53	45%
Stelpost	22	19%
Afgedopt	17	15%
Indelingsvrijheid	15	13%
Niets ingevuld	10	9%
	117	

Tabel 6.42 Badkamer en sanitair, 2008 (Bron: RVG)

6.12.8 Marktanalyse badkamer en sanitair 2010 op basis van woonwensonderzoek

zo ziet mijn ideale woning eruit op basis van 99 respondenten, 121 keuzes/antwoorden		
2010		
Badkamer en sanitair	aantal	%
standaard	26	21%
stelpost	37	31%
afgedopt	27	22%
indelingsvrijheid	22	18%
niets ingevuld	9	7%
	121	

Tabel 6.43 Badkamer en sanitair, 2010 (Bron: BPM)

Discrepancie badkamer en sanitair 2008 – 2010			
Badkamer en sanitair	2008	2010	discrepancie
Standaard	45%	21%	- 53%
Stelpost	19%	31%	+ 63%
Afgedopt	15%	22%	+ 46%
Indelingsvrijheid	13%	18%	+ 38%

Tabel 6.44 Discrepancie badkamer en sanitair (Bron: RVG, BPM)

In 2010 koos 31% van de 99 respondenten voor een stelpost tegen eenzelfde vergoeding als de 'standaard' badkamer en sanitair. Een stelpost kan gezien worden als een verhoging van de kwaliteit tegen eenzelfde bestedingspatroon. Er heeft een daling van 53% plaatsgevonden naar de behoefte van een standaard badkamer. In 2010 koos 40% van de respondenten voor een eventuele additionele vergoeding en eigen keuze mogelijkheid tegen 28% in 2008.

De analyse van badkamer en sanitair tussen de periodes 2008 en 2010 laat een lichte groeiende behoefte aan 'eigen inbreng' zien, echter biedt de uitkomstvariabele een te lage dekkingsgraad ter bevestiging van hypothese 2.

6.12.9 Marktanalyse additionele investering voor energiebesparende voorzieningen.

In 2010 bleek 94% van de respondenten geïnteresseerd in energiebesparende voorzieningen, in tegenstelling tot 2008, waarbij 'slechts' 74% geïnteresseerd bleek in deze voorzieningen. Vervolgens is de vraag gesteld of men bereid was extra te investeren voor energiebesparende voorzieningen.

Energiezuinige en milieubesparende voorzieningen		
op basis van 87 respondenten		
2008		
Bent u bereid hierin te investeren	Aantal	%
< 5.000	14	16%
< 10.000	19	22%
< 15.000	11	13%
Nee	23	26%
Niets ingevuld	20	23%
	87	

energiezuinige en milieubesparende voorzieningen		
op basis van 99 respondenten		
bent u bereid hierin te investeren		
	aantal	%
< 5.000	19	19%
< 10.000	25	25%
< 15.000	13	13%
nee	12	12%
anders (zie onderstaand)	6	6%
niets ingevuld	24	24%
	99	

Discrepancie energiebesparende voorzieningen 2008 – 2010			
Energiebesparende voorzieningen	2008	2010	discrepancie
< 5.000	16%	19%	+ 19%
< 10.000	22%	25%	+ 14%
< 15.000	13%	13%	0%
Nee	26%	12%	- 54%

Tabel 6.45 Energiebesparende voorzieningen, 2008 (Bron: RVG)

Tabel 6.46 Energiebesparende voorzieningen, 2010 (Bron: BPM)

Tabel 6.47 Discrepancie (Bron: RVG, BPM)

In 2010 was 57% van de respondenten bereid extra te investeren in deze voorzieningen. In 2008 was 51% hierin geïnteresseerd; een lichte stijging. Door deze investering wordt de energiebesparing per maand hoger. De verschillen tussen de data van 2008 en 2010 laat geen significante behoefte verandering zien. De betalingsbereidheid is in beide perioden nagenoeg gelijk aan elkaar. Wel is er een lichte groei zichtbaar in het aspect 'milieu'. De groei naar energiebesparende middelen kan worden verklaard door de stijgende kosten voor energiegebruik.

6.12.10 Resumé uitkomsten analyse 2008 versus 2010

- Aantal kamers: Stijging behoefte naar 3 kamer woning met 31%;
- Buitenruimte: Stijging behoefte aan buitenruimte met 51%;
- Parkeerplaats: Geen toetsing mogelijk door ontbreken betalingsbereidheid;
- Badkamer en sanitair: Verschuiving kwaliteitsbehoefte zichtbaar; 55% daling naar behoefte naar 'standaard' afwerking, stijgende behoefte naar 'eigen inbreng';
- Energiebesparende voorzieningen: Geen significante verschillen meetbaar, wel stijgende behoefte naar energiebesparende voorzieningen zichtbaar.

Eelde

6.13 Uitkomst marktanalyse appartementen 2008 versus 2010

Onderstaande data wordt getoetst middels de uitgangspunten van Willingness to Pay; met andere woorden, de respondenten worden verzocht voor meerwerk, meer luxe et cetera, een additionele betaling te doen. Hiermee kan worden bekeken of men een gelijkblijvende uitgave wil behouden doch meer kwaliteit wenst.

6.13.1 Marktanalyse aantal kamers 2008 versus 2010 (appartementen)

Zo wil ik wonen		
op basis van 163 respondenten, 217 keuzes/antwoorden		
2008		
Aantal kamers	Aantal	%
1 kamer	14	6%
2 kamers	118	54%
3 kamers	75	35%
> 3 kamers	10	5%
Niets ingevuld	0	0%
	217	100%

Zo wil ik wonen		
op basis van 175 respondenten, 221 keuzes/antwoorden		
Aantal kamers	aantal	%
1 kamer	8	4%
2 kamers	100	45%
3 kamers	96	43%
> 3 kamers	17	8%
niets ingevuld	0	0%
	221	100%

Discrepancie aantal kamers 2008 – 2010			
Aantal kamers	2008	2010	discrepancie
1 kamer	6%	4%	- 33%
2 kamers	54%	45%	- 17%
3 kamers	35%	43%	+ 23%
>3 kamers	5%	8%	+ 60%

Tabel 6.48 Aantal kamers, 2008 (Bron: RVG)

Tabel 6.49 aantal kamers, 2010 (Bron: BPM)

Tabel 6.50 Discrepancie (Bron: RVG, BPM)

Op basis van 175 respondenten blijkt 45% in 2010 behoefte te hebben aan 2 of 3 kamers en 43% behoefte te hebben aan >3 kamers. In 2008 was de behoefte aan 2 kamer woningen 54% en 35% aan 3 kamer woningen.

6.13.2 Analyse postcrisis kwaliteitbehoefte:

De behoefte aan kwaliteit gebaseerd op het aantal kamers is gewijzigd. Er is een daling zichtbaar van 17% naar de behoefte aan 2 kamerwoningen. Een stijging van 23% heeft plaatsgevonden naar de behoefte aan 3 kamerwoningen. Ondanks de relatief grote behoefte aan >3 kamers, voldoet de discrepantie niet aan de gestelde methodologische eisen tot aanname van hypothese 2.

6.13.3 Marktanalyse appartementen 2008 en 2010 buitenruimte.

43% Van de respondenten bleek in 2008 geïnteresseerd in gemiddeld 10m² tot 15m² buitenruimte (zongeoriënteerd). Op basis van het onderzoek in 2010, blijkt deze behoefte licht gedaald naar 37%, een discrepantie van 14%. Een stijging is zichtbaar naar buitenruimte tussen de 15 en 25m², waarbij 42% van het totaal aantal respondenten in 2008 daar voor koos, versus 49% van het totaal aantal respondenten in 2010; een stijging van 14%.

Zo ziet mijn ideale appartement/woning eruit		
op basis van 163 respondenten		
2008		
Buitenruimte	Aantal	%
< 10 m ² oppervlakte	22	13%
10 m ² tot 15 m ² oppervlakte	70	43%
15 m ² tot 20 m ² oppervlakte	36	22%
20 m ² tot 25 m ² oppervlakte	33	20%
> 25 m ² oppervlakte (hogere prijsklasse)	7	4%
Niets ingevuld	2	1%
	163	100%

Tabel 6.51 Buitenruimte, 2008 (Bron: RVG)

Zo ziet mijn ideale appartement/woning eruit		
op basis van 175 respondenten		
Buitenruimte	aantal	%
< 10 m ² oppervlakte	12	7%
10 m ² tot 15 m ² oppervlakte	64	37%
15 m ² tot 20 m ² oppervlakte	45	26%
20 m ² tot 25 m ² oppervlakte	40	23%
> 25 m ² oppervlakte (hogere prijsklasse)	8	5%
niets ingevuld	6	3%
	175	100%

Tabel 6.52 Buitenruimte, 2010 (Bron: BPM)

Discrepancie buitenruimte 2008 – 2010			
M ² Buitenruimte	2008	2010	discrepancie
< 10m ²	13%	7%	- 46%
10 - 15m ²	43%	37%	- 14%
15 - 20m ²	22%	26%	+ 18%
20 - 25m ²	20%	23%	+ 15%
> 25m ²	4%	5%	+ 25%

Tabel 6.53 Discrepancie (Bron: RVG, BPM)

De analyse van de m² buitenruimte laat een groeiende behoefte naar buitenruimte zien; echter voldoet deze niet aan de methodologische eisen ter bevestiging van hypothese 2.

6.13.4 Marktanalyse parkeerplaats 2008 versus 2010

De marktanalyse van 2008 wees uit dat behoefte was aan 1 parkeerplaats in een ondergrondse stallinggarage per appartement (22%) voor een additionele betaling. Daarnaast koos 27% voor een gratis openbare parkeerplaats. 16% koos voor een eigen parkeerplaats tegen een additionele vergoeding, op maaiveldniveau. De data uit 2010 laat zien dat 15% van de respondenten koos voor 1 parkeerplaats in ondergrondse stallinggarage tegen een additionele betaling. In deze enquête koos 19% voor een privé parkeerplaats op maaiveldniveau. 39% van de respondenten koos voor een gratis openbare parkeerplaats.

Zo wil ik wonen		
op basis van 163 respondenten, 201 keuzes/antwoorden		
2008		
Parkeren bij wonen	Aantal	%
Openbare parkeerplaats op maaiveld	55	27%
1 parkeerplaats op maaiveld	32	16%
2 parkeerplaatsen op maaiveld	10	5%
1 parkeerplaats op het dak	19	9%
2 parkeerplaatsen op het dak	6	3%
1 parkeerplaats op het dak (onder carport)	18	9%
2 parkeerplaatsen op het dak (onder carport)	2	1%
1 parkeerplaats in ondergrondse stallinggarage	44	22%
2 parkeerplaatsen in ondergrondse stallinggarage	7	3%
Niets ingevuld	8	4%
	201	100%

Zo wil ik wonen		
op basis van 175 respondenten, 211 keuzes/antwoorden		
2010		
Parkeren bij wonen	aantal	%
openbare pp op maaiveld	88	39%
1 pp op maaiveld	42	19%
2 pp op maaiveld	12	5%
1 pp op het dak	14	6%
2 pp op het dak	5	2%
1 pp op het dak (onder carport)	10	4%
2 pp op het dak (onder carport)	2	1%
1 pp in ondergrondse stallinggarage	34	15%
2 pp in ondergrondse stallinggarage	4	2%
niets ingevuld	15	7%
	226	100%

Discrepantie parkeerplaatsen 2008 – 2010			
Parkeren	2008	2010	discrepantie
Openbare pp op maaiveld	27%	39%	+ 44%
1 pp op maaiveld	16%	19%	+ 19%
2 pp op maaiveld	5%	5%	0%
1 pp op het dak	9%	6%	- 33%
2 pp op het dak	3%	2%	- 33%
1 pp op het dak (onder carport)	9%	4%	- 56%
2 pp op het dak (onder carport)	1%	1%	0%
1 pp in ondergrondse stallinggarage	22%	15%	- 32%
2 pp in ondergrondse stallinggarage	3%	2%	- 33%

Tabel 6.54 Parkeren, 2008 (Bron: RVG)

Tabel 6.55 Parkeren, 2010 (Bron: BPM) Tabel 6.56 Discrepantie (Bron: RVG, BPM)

Gebaseerd op bovenstaande data kan worden geconstateerd dat men minder bereid is te betalen voor een eigen parkeerplaats. Middels deze vergelijking is derhalve te constateren dat er zowel een verlaging van de kwaliteit heeft plaatsgevonden en tevens een lagere bereidheid tot betaling.

6.13.5 Marktanalyse woningen algemeen 2008 badkamer en sanitair

In 2008 koos 64% van de 163 respondenten voor een 'standaard' badkamer en sanitair; 20% van de respondenten koos voor een stelpost.

Zo ziet mijn ideale woning eruit		
op basis van 163 respondenten		
2008		
Badkamer en sanitair	Aantal	%
Standaard badkamer/sanitair	104	64%
Stelpost voor sanitair/badkamer	33	20%
Leidingen afgedopt opleveren	21	13%
Niets ingevuld	5	3%
	163	100%

Tabel 6.57 Badkamer en sanitair, 2008 (Bron: RVG)

6.13.6 Marktanalyse badkamer en sanitair 2008 versus 2010

Zo ziet mijn ideale woning eruit		
op basis van 175 respondenten		
Badkamer	aantal	%
standaard badkamer	96	55%
stelpost voor sanitair	45	26%
leidingen afgedopt opleveren	31	18%
niets ingevuld	3	2%
	175	100%

Tabel 6.58 Badkamer en sanitair (Bron: BPM)

Discrepantie badkamer en sanitair 2008 – 2010			
Badkamer en sanitair	2008	2010	discrepantie
Standaard	64%	55%	- 14%
Stelpost	20%	26%	+ 30%
Afgedopt	13%	18%	+ 38%

Tabel 6.59 Discrepantie (Bron: RVG, BPM)

In 2010 koos 55% van de 175 respondenten de 'standaard' badkamer en sanitair. Het relatieve aantal respondenten dat kiest voor een 'standaard' badkamer, daalt met bijna 10%; dit betekent een gemiddeld hogere vraag naar kwaliteit mede gelet op de relatief grotere vraag naar een stelpost tegen een gelijke betaling.

6.13.7 Marktanalyse additionele investering voor energiebesparende voorzieningen.

Bij het gehouden woonwensonderzoek in 2010 gaf 86% van de respondenten een bevestigend antwoord aangaande energiebesparende voorzieningen voor de potentiële nieuwe woning. Voorts was 80% van de geïnteresseerde respondenten bereid een additionele investering daarvoor te plegen. Deze investering bewerkstelligt een hogere maandelijkse energiebesparing met een gemiddelde terugverdienperiode van circa 10 jaar.

Energiezuinige en milieubesparende voorzieningen op basis van 163 respondenten		
2008		
Bent u bereid hierin te investeren	Aantal	%
Ja, tot maximaal € 5.000,-	14	16%
Ja, tot maximaal € 10.000,-	19	22%
Ja, tot maximaal € 15.000,-	11	13%
Nee	23	26%
Niets ingevuld	20	23%
	87	

Energiezuinige en milieubesparende voorzieningen op basis van 175 respondenten		
Investering koopwoning		
	aantal	%
ja, tot maximaal € 5.000,-	29	41%
ja, tot maximaal € 10.000,-	20	29%
ja, tot maximaal € 15.000,-	7	10%
nee	12	17%
anders, namelijk*	2	3%
	70	100%

Discrepancie energiebesparende voorzieningen 2008 – 2010			
Energiebesparende voorzieningen	2008	2010	discrepancie
< 5.000	16%	41%	+ 156%
< 10.000	22%	29%	+ 32%
< 15.000	13%	10%	- 23%
Nee	26%	17%	- 35%

Tabel 6.60 Energiebesparende voorzieningen, 2008 (Bron: RVG)

Tabel 6.61 Energiebesparende voorzieningen, 2010 (Bron: BPM)

Tabel 6.62 Discrepancie (Bron: RVG, BPM)

Tabel 2008 weerspiegelt een ander beeld dan 2010. In 2008 was 'slechts' 51% van de respondenten geïnteresseerd in deze extra voorzieningen. 22% van de respondenten was bereid maximaal € 10.000,- extra te investeren voor energiebesparende middelen. De betalingsbereidheid is toegenomen tussen de 2 meetmomenten. Met name de bereidheid tot maximaal € 5.000,- extra te investeren is aanzienlijk; > 61%. Naarmate de investering hoger wordt, wordt de discrepantie tussen de tabellen minder.

6.13.8 Resumé uitkomsten analyse 2008 versus 2010

- Aantal kamers: Stijging zichtbaar naar behoefte 3 kamer woning; dalende behoefte jegens 2 kamerwoning. Discrepancie voldoet niet aan methodologische eisen.
- Buitenruimte: Gestegen behoefte aan buitenruimte. Discrepancie voldoet niet aan methodologische eisen.
- Parkeerplaats: Respondenten bereid minder te betalen tegen lagere kwaliteit. Discrepancie voldoet niet aan methodologische eisen.
- Badkamer en sanitair: Relatief hogere kwaliteitsbehoefte op basis van 'eigen inbreng'; Discrepancie voldoet niet aan methodologische eisen.
- Energiebesparende voorzieningen: Betalingsbereidheid relatief gegroeid tussen perioden. Discrepancie voldoet niet aan methodologische eisen.

Elst

6.14 Uitkomst marktanalyse eengezinswoningen 2008 versus 2010

Onderstaande data wordt getoetst middels de uitgangspunten van Willingness to Pay; met andere woorden, de respondenten worden verzocht voor meerwerk, meer luxe et cetera, een additionele betaling te doen. Hiermee kan worden bekeken of men een gelijkblijvende uitgave wil behouden doch meer kwaliteit wenst.

6.14.1 Marktanalyse aantal kamers 2008 versus 2010

Zo wil ik wonen: eengezinswoning		
op basis van 128 respondenten, 188 keuzes/antwoorden		
2008		
Aantal kamers	Aantal	%
1 kamer	13	7%
2 kamers	53	28%
3 kamers	45	24%
4 kamers	44	23%
> 4 kamers	18	10%
Niets ingevuld	15	8%
	188	100%

Zo wil ik wonen: eengezinswoning		
op basis van 154 respondenten, 215 keuzes/antwoorden		
2010		
aantal kamers	aantal	%
1 kamer	3	1%
2 kamers	44	20%
3 kamers	66	31%
4 kamers	50	23%
>4 kamers	24	11%
niets ingevuld	28	13%
	215	100%

Discrepancie aantal kamers 2008 – 2010			
Aantal kamers	2008	2010	discrepancie
1 kamer	7%	1%	- 86%
2 kamers	28%	20%	- 29%
3 kamers	24%	31%	+ 29%
4 kamers	23%	23%	0%
>4 kamers	10%	11%	+ 10%

Tabel 6.63 Aantal kamers, 2008 (Bron: RVG)

Tabel 6.64 Aantal kamers, 2010 (Bron: BPM)

Tabel 6.65 Discrepancie (Bron: RVG, BPM)

Op basis van 154 respondenten blijkt in 2010 een groep van 20% behoefte te hebben aan 2 kamers; deze uitslag was in 2008 nog 28%. Dat betekent een daling van circa 29%. De behoefte aan een 3 kamerwoning bedroeg in 2008 24% van het aantal respondenten. In 2010 was dit aantal gegroeid tot 31%. Een stijging van circa 23%. De overige gegevens van 2008 en 2010 zijn overeenkomstig. Ondanks de relatief grote groei van de behoefte aan 2 en 3 kamerwoningen, voldoen deze uitkomstvariabelen niet aan de gestelde methodologische eisen ter bevestiging van hypothese 2.

6.14.2 Marktanalyse parkeerplaats 2008 versus 2010

Op basis van de gegevens uit het onderzoek van 2008 is vastgesteld dat er behoefte was aan 1 of 2 parkeerplaats(en) op eigen terrein (indien een hoek- of 2 onder 1 kap woning).

Zo wil ik wonen: eengezinswoning		
op basis van 128 respondenten, 193 keuzes/antwoorden		
2008		
Parkeren	Aantal	%
Gezamenlijke, openbare pp in parkeerkoffier	17	9%
Openbare parkeerplaats in de straat	19	10%
1 parkeerplaats op eigen terrein	55	27%
1 parkeerplaats op eigen terrein in garage	25	12%
2 parkeerplaatsen op eigen terrein	45	22%
2 parkeerplaatsen op eigen terrein, 1 in de garage	18	9%
Niets ingevuld	22	11%
	201	100%

Zo wil ik wonen: eengezinswoning		
op basis van 154 respondenten, 224 keuzes/antwoorden		
2010		
parkeren	aantal	%
gezamenlijke, openbare pp in parkeerkoffier	24	11%
openbare parkeerplaats in de straat	27	12%
1 parkeerplaats op eigen terrein	63	28%
1 parkeerplaats op eigen terrein in garage	20	9%
2 parkeerplaatsen op eigen terrein	38	17%
2 parkeerplaatsen op eigen terrein, 1 in de garage	22	10%
niets ingevuld	30	13%
	224	100%

Discrepancie parkeerplaatsen 2008 – 2010			
Parkeren	2008	2010	discrepancie
Gezamenlijk openbare pp in parkeerkoffier	9%	11%	+ 22%
Openbare pp op straat	10%	12%	+ 20%
1 pp op eigen terrein	27%	28%	+ 4%
1 pp op eigen terrein in garage	12%	9%	- 25%
2 pp op eigen terrein	22%	17%	- 23%
2 pp waarvan 1 in de garage	9%	10%	+ 11%

Tabel 6.66 Parkeerplaats, 2008 (Bron: RVG)

Tabel 6.67 Parkeerplaats, 2010 (Bron: BPM)

Tabel 6.68 Discrepancie (Bron: RVG, BPM)

Het beeld dat naar voren komt op basis van de data uit het onderzoek van 2010 blijkt overeenkomstig met de uitslagen uit de enquête van 2008. Hierbij is eenzelfde wensenpatroon zichtbaar. Bij de analyse van parkeerplaatsen in de gemeente Elst is niet de vraag gesteld aan de respondenten welk bedrag men bereid was hiervoor te betalen. Dit haat maakt dat de uitkomst niet wordt meegewogen in de toetsing van hypothese 2.

6.14.3 Marktanalyse woningen 2008 badkamer en sanitair

In 2008 koos 32% van de 163 respondenten een 'standaard' badkamer en sanitair.

Zo ziet mijn ideale woning eruit		
op basis van 128 respondenten, 163 keuzes/antwoorden		
2008		
Badkamer	Aantal	%
Standaard	53	32%
Stelpost	22	19%
Afgedopt	17	15%
Niets ingevuld	10	9%
	163	

Tabel 6.69 Badkamer en sanitair, 2008 (Bron: RVG)

6.14.4 Marktanalyse badkamer en sanitair 2010 op basis van woonwensonderzoek

Zo ziet mijn ideale woning eruit		
op basis van 154 respondenten, 189 keuzes/antwoorden		
badkamer	aantal	%
standaard badkamer	51	27%
stelpost	64	34%
leidingen afgedopt opleveren	54	29%
niets ingevuld	20	11%
	189	100%

Tabel 6.70 Badkamer en sanitair, 2010 (Bron: BPM)

Discrepantie badkamer en sanitair 2008 – 2010			
Badkamer en sanitair	2008	2010	discrepantie
Standaard	32%	27%	- 16%
Stelpost	19%	34%	+ 79%
Afgedopt	15%	29%	+ 93%

Tabel 6.71 Discrepantie (Bron: RVG, BPM)

In 2010 heeft 34% van de 154 respondenten gekozen een stelpost te krijgen tegen eenzelfde vergoeding als de 'standaard' badkamer en sanitair. Een stelpost kan gezien worden als een verhoging van de kwaliteit tegen eenzelfde bestedingspatroon. 29% Van de respondenten koos voor een eventuele additionele vergoeding en eigen keuze mogelijkheid. Door de verlaging van circa 16% van de keuze naar een 'standaard' badkamer, blijkt een beperkte verhoogde kwaliteitseis tegen een gelijke uitgave. De groeiende behoefte aan 'eigen inbreng' is een duidelijk gegeven. De keuze voor een stelpost groeit met 44% en de leidingen afgedopt groeit met 49%.

6.14.5 Marktanalyse additionele investering voor energiebesparende voorzieningen 2008 versus 2010.

In 2010 is de betalingsbereidheid voor maximaal € 5.000,- of maximaal € 10.000,- groter dan in 2008. Echter een vergoeding tot maximaal € 15.000,- is gedaald met circa 64%.

Energiezuinige en milieubesparende voorzieningen		
op basis van 128 respondenten		
2008		
Bent u bereid hierin te investeren	Aantal	%
Ja, tot maximaal € 5.000,-	24	18%
Ja, tot maximaal € 10.000,-	20	16%
Ja, tot maximaal € 15.000,-	18	14%
Nee	15	12%
Niets ingevuld	51	40%
	128	100%

Tabel 6.72 Energiebesparende voorzieningen, 2008 (Bron: RVG)

Energie- en milieubesparende voorzieningen		
op basis van 154 respondenten		
terugverdiend tijd 10 jaar	aantal	%
ja, tot maximaal € 5.000,-	33	21%
ja, tot maximaal € 10.000,-	32	21%
ja, tot maximaal € 15.000,-	8	5%
nee	16	10%
anders, namelijk	7	5%
niets ingevuld	58	38%
	154	100%

Tabel 6.73 Energiebesparende voorzieningen, 2010 (Bron: BPM)

Discrepantie energiebesparende voorzieningen 2008 – 2010			
Energiebesparende voorzieningen	2008	2010	discrepantie
< 5.000	18%	21%	+ 17%
< 10.000	16%	21%	+ 31%
< 15.000	14%	5%	- 64%
Nee	12%	10%	- 17%

Tabel 6.74 Discrepantie (Bron: RVG, BPM)

47% van de respondenten was in 2010 bereid extra te investeren voor deze voorzieningen, versus 48% in 2008. Door deze investering wordt de energiebesparing per maand hoger.

6.14.6 Resumé uitkomsten analyse 2008 versus 2010

- Aantal kamers: Er is een toename in de behoefte aan 3 kamerwoningen zichtbaar. Dit gaat logischerwijs gepaard met een dalende behoefte aan 2 kamerwoningen. Discrepantie voldoet echter niet aan de in dit onderzoek vastgestelde methodologische eisen.
- Parkeerplaats: Respondenten zijn bereid minder te betalen tegen een lagere kwaliteit. Discrepantie voldoet niet aan de in dit onderzoek vastgestelde methodologische eisen.
- Badkamer en sanitair: Er is een relatief hogere kwaliteitsbehoefte op basis van 'eigen inbreng' vast te stellen. Ook hier geldt echter dat de discrepantie niet voldoet aan de vooraf gestelde methodologische eisen.
- Energiebesparende voorzieningen: De betalingsbereidheid is relatief gegroeid tussen de twee onderzochte perioden. Discrepantie voldoet ook hier niet aan de vooraf vastgestelde methodologische eisen.

6.15 Aannemen of verwerpen hypothese 2:

Het aannemen of verwerpen van hypothese 2 geschiedt op basis van toetsing op bereidheid tot betaling voor diverse (afwijkende) woningkenmerken. Er is middels een post- en precrisis toetsing getracht een afwijking te constateren in de geselecteerde onderzoeksvariabelen omtrent kwaliteit.

Gebaseerd op data analyse tussen de meetpunten 2008 en 2010 - binnen de drie onderzochte gemeenten en de diverse woningtypen - blijkt dat de interesse naar een groter aantal kamers relatief gegroeid is. In alle gevallen blijkt een grotere behoefte aan buitenruimte, echter zonder een additionele betaling daarvoor door de respondenten. Dit betekent een gelijke uitgave, voor de wens tot meer kwaliteit gebaseerd op het gewogen gemiddelde van de drie gemeenten.

Door het ontbreken van betalingsbereidheid voor parkeerplaatsen bij 2 van de 3 gemeenten kan deze variabele niet worden meegewogen ter bevestiging van de hypothese; louter bij het onderzoek van gemeente Eelde werd de betalingsbereidheid getoetst. Hier werd geconcludeerd dat er een lagere betalingsbereidheid bestond maar dat dit effect tevens samenging met een keuze voor 'mindere' kwaliteit (gebaseerd op een privé parkeerplaats versus een openbare parkeerplaats). De kwaliteitsbehoefte met betrekking tot de badkamer en sanitair blijkt gegroeid in alle drie de casussen. Kwaliteit is in dit kader getoetst middels de verschuiving van 'standaard' naar 'eigen inbreng'; hierbij geldt een gelijke uitgave voor meer kwaliteit wanneer gekeken wordt naar het gewogen gemiddelde van de drie gemeenten.

Bij de analyse van energiebesparende voorzieningen is geconstateerd dat in alle gemeenten meer animo bestaat tot het aangaan van een additionele investering. Echter, de betalingsbereidheid is in alle gevallen gestegen tot maximaal € 5.000,- of maximaal € 10.000,-. Bij een hogere investering komen de uitkomsten van de 2 meetmomenten dicht bij elkaar te liggen. De uitkomst van de variabele van energiebesparende voorzieningen laat zien dat men bereid is een additionele investering te doen (verhoging koopsom) die leidt tot een hogere kwaliteit.

Generaliserend kan worden geconcludeerd dat er inderdaad aanwijzingen zijn dat consumenten kiezen voor een hogere kwaliteit tegen eenzelfde uitgave, dit kan echter niet valide worden aangetoond daar deze in geen van de toetsen aan de gestelde methodologische eisen voldoet. Gebaseerd op deze gegevens kan hypothese 2 niet worden aangenomen.

Hoofdstuk VII

Conclusies en aanbevelingen

7.1 Inleiding

Als slotstuk van dit onderzoek wordt antwoord gegeven op de centrale vraag die wordt ondersteund door vier onderzoeksvragen. De beantwoording van de onderzoeksvragen is in de voorgaande hoofdstukken behandeld. De conclusies uit deze hoofdstukken worden navolgend beknopt weergegeven ter ondersteuning van de onderzoeksvragen, waarna ten slotte de beantwoording van de centrale vraag zal geschieden.

7.2 Conclusie

Beantwoording deelvraag 1:

Wat zijn de theoretische gevolgen van een vragersmarkt voor consumenten?

In bepaalde gebieden van het land (behoudens enkele Randstedelijke gebieden, zoals Amsterdam) en diverse segmenten (behoudens het hogere segment > € 500.000,-) is binnen de woningvoorraad een vragersmarkt ontstaan. Hierdoor maakt schaarste plaats voor (dreigende) overschotten. Volgens algemene markttheorieën veranderen de posities van vragers en aanbieders aanzienlijk, zodra een vraagoverschot omslaat in een vraagtekort (Priemus, 1999). In geval van een vragersmarkt, heeft de consument (meer) macht. Aanbieders moeten vechten om de gunst van de consument. De consument kan meer kwaliteit voor hetzelfde geld gaan vragen.

Als zich een overschotsituatie (Kornai, 1971) voordoet, treden juist de producenten met elkaar in concurrentie. In een tekortsituatie (Kornai, 1971) is de consument gedwongen zich aan de producent aan te passen. De producent past zich aan de consument aan, wanneer er een overschotsituatie optreedt (Priemus, 1999). Dit kan er toe leiden dat consumenten hun voorkeur verleggen naar een situatie, waarin lagere woonlasten – al dan niet gedwongen door meer beperkte financieringsvormen – het doel worden. Het kan vanuit theoretisch perspectief dan gaan om een keuze voor dezelfde kwaliteit, maar op grond van de marktsituatie dan voor een lagere prijs.

Binnen een situatie van “Pressure” (Kornai, 1971) biedt een koopoverweging van de consument zekerheid en kansen. Aan de ene kant is er sprake van onzekerheid, gezien het negatieve sentiment binnen het economische klimaat, de beperking van de hypotheekrenteaf trek en de dalende huizenprijzen. Het theoretisch kader geeft inzicht in de theoretische effecten van economische fluctuaties op de marktpositie van de consument. Dit wordt aangetoond middels de theorie van Kornai (1971), die spreekt van de pure effecten van overschotten (‘Pressure’) en tekorten (‘Suction’). Een markteffect van overschot betekent een ‘voordeel’ voor de consument; het biedt kansen en zekerheid. De theorie van Kornai zoekt theoretisch naar een balans, hetgeen in werkelijkheid niet wordt bereikt.

DiPasquale en Wheaton bieden naast Kornai ook inzicht in de vraag en aanbodfunctie op de markt en streven ook naar een balans, ook al is hiervan in de praktijk geen sprake. De vraag- en aanbodfunctie wordt door het Pareto-effect ondersteund, hierbij wordt verondersteld dat er meerdere belangen gelijk met elkaar spelen. Er wordt door veel mensen vaak vanuit het ideaalbeeld geredeneerd van een economisch efficiënt werkende markt waarin het Pareto-evenwicht ontstaat.

De samenkomst van vraag en aanbod wordt mede gedragen door de consument. De consument is het middelpunt van economische gedragingen. De economie beïnvloedt de consument en de consument beïnvloedt de economie. Deze veronderstelling worden gesteund door de theorie van Kornai (1971); DiPasquale en Wheaton alsook het Pareto-evenwicht.

Beantwoording deelvraag 2:

Wat is de theoretische attitude bij economisch handelen van de consument?

Keuzevrijheid en kwaliteit gelden in deze vernieuwde positie dus explicieter als dominante drijfveren van de consument. De behoefte aan productdifferentiatie en aan identiteitsbeleving (individueel en in groepen) groeit. De consument wil meer keuzevrijheid.

Uit dit theoretische onderzoek wordt duidelijk dat keuzegedrag van de consument uit vele hoeken kan worden beïnvloed en dat de oorsprong van gedrag te relateren is uit vele kennishoeken. Deze gedragingen vormden de basis voor het praktijkonderdeel van deze thesis, het onderzoek naar kwaliteitsbehoefte middels een woonwensenonderzoek. Een wensenonderzoek kan een integraal beginsel zijn tot het creëren van een succesvol nieuwbouwproject; de vraag is of bijvoorbeeld de bereidheid tot betaling past in het bestedingspatroon van het individu. In geval een individu onlangs een hypotheekanalyse heeft laten uitvoeren, dan hoeft dat niet automatisch te betekenen dat hij dat in een later stadium nog kan bereiken. Marktwerking is ook relevant voor de uitvoering van een wensenonderzoek.

De vraag naar woningen wordt medebepaald door demografische en economische ontwikkelingen en de voorkeuren van woonconsumenten. Aanbod komt voort uit de dynamiek in de bestaande voorraad en de verwachte woningbouw. Beslismomenten worden genomen op grond van persoonlijk financiële situatie. De achtergrond van deze beslismomenten worden beïnvloed door de BV Nederland. Dit betekent dat men wordt beïnvloed door beperkende maatregelen aangaande hypotheekrenteaf trek door politieke gedragingen, hetgeen invloed uitoefent op de financiële gesteldheid van een individu en diens vertrouwen in de markt (Interview Nozeman, 2012) Er kan worden gesproken over media gestuurde elementen. De media zijn tegenwoordig van grote invloed op de gedragingen van consumenten. De consument wordt onzeker door de verschillende berichtgeving in de media. Hierdoor worden beslissingen omtrent koop/verhuizing uitgesteld. De psychologische elementen zijn hier dus bepalend bij de consument.

De markt voor bestaande bebouwing biedt op dit moment goede mogelijkheden. Echter wordt de nieuwbouwmarkt geteisterd door een gebrek aan consumentenvertrouwen, financiële onrust bij banken en ontwikkelaars. Eindgebruikers zijn huiverig om een grote aankoopbeslissing te nemen, de markt zelf zorgt tegenwoordig (2011) voor vele kansen. Echter, men wordt financieel onzeker door toenemende werkloosheid, dalende huizenprijzen en de eeuwige discussie over de hypotheekrenteaf trek. De gedragingen veranderen met name in de zin van het überhaupt kopen van een woning of dit voorlopig uitstellen. Ook zijn kopers bereid met minder genoegen te nemen (lees: een goedkopere woning dan het financieel maximaal haalbare) om zekerheid in te bouwen. Een beslismoment tot aankoop van een consumptiegoed is een combinatie van psychologische en financiële instrumenten; leidend zijn de psychologische elementen gebouwd vanuit vertrouwen, indien de consument de markt niet vertrouwd zijn alle overige elementen overbodig.

Het realiseren van wensen is in feite de consensus tussen enerzijds individuele denkbeelden en anderzijds de feitelijke weg die het individu bewandeld tot het behalen van die wens. Echter, gedrag wordt ook mede bepaald door de houding van het individu, blijkens de theorieën van Fishbein en Ajzen.

Beantwoording deelvraag 3:

Op welke basis kan de transitie van een aanbiedersmarkt naar een vragersmarkt worden verklaard?

De verkleining van Nederlandse huishoudens en de verbeterde inkomenssituatie van grote delen van de samenleving zorgden vanaf de jaren vijftig voor een grotere woningvraag. Door de grote vraag was de totstandkoming van het woningaanbod bovenal gericht op de reductie van het kwantitatieve tekort, waardoor de vragers naar woningen minder in beeld kwamen. Dit beeld wordt ondersteund door Kornai (1971); het betrof de effecten van 'volume' in een 'Suction' markt "*in the short run stimulates te increase in volume*". Naar deze situatie wordt nu gerefereerd als 'aanbodsturing' op de woningmarkt: de totstandkoming van nieuwe woningen is gericht op het zo snel mogelijk terugdringen dan wel oplossen van een totaal tekort aan woningen, zodat specifieke – of individuele – woonvoorkeuren nauwelijks of geen rol spelen in de realisering ervan. "*Op een tekortmarkt is kwaliteit geen stimulans voor de introductie van (revolutionaire) producten en ook geen stimulans tot verbetering van de kwaliteitsnormen en betrouwbaarheid*" (Kornai, 1971; Priemus 1999). Bij de ontwikkeling van nieuwbouw op een aanbodgestuurde woningmarkt ligt het accent op de

totstandkoming ervan, op het bouwproces en het stedenbouwkundige plan, ervan uitgaande dat de vraag naar woningen daarmee wordt gediend.

Sedert de eenentwintigste eeuw bevindt de woningmarkt zich in een andere situatie. De omvang van de woningvoorraad valt nagenoeg samen met het aantal huishoudens. Het kwantitatieve woningtekort kan mede worden verklaard door de krimpende huishoudensomvang. Bestond in de jaren vijftig een huishouden uit gemiddeld 4 personen, in 1975 was dit 3 personen. De laatste jaren bestaat een gemiddeld huishouden uit gemiddeld 2,3 personen per huishouden. De vraag naar woningen is nog steeds structureel groter dan het aanbod, waardoor de vraagafname van tijdelijke aard zal zijn (Mierlo, 2010). Zonder grote veranderingen in het stelsel zal in de komende jaren een vraagoverschot blijven en zal de markt, afhankelijk van de duur van de recessie, zich op termijn herstellen (Noordanus, 2009).

Er is in toenemende mate een discrepantie zichtbaar tussen de karakteristieken van het bestaande aanbod van woningen en de eisen die men stelt aan het wonen. De absolute kwantitatieve woningtekort is ingelopen en derhalve komen de wensen en behoeften met betrekking tot het wonen meer op de voorgrond te staan. Door de overgang op de woningmarkt van een situatie van "Suction" naar "Pressure" (Kornai, 1971; Priemus, 1983) vanuit woningzoekenden, is de vraag niet of er een woning beschikbaar is maar welke woning in welke omgeving. De NVM krapte- indicator vertelt ons dat de consument thans uit gemiddeld 20 woningen kan kiezen die aan zijn/haar kenmerken voldoet.

Met de aandacht voor de discrepantie tussen het bestaande aanbod van woningen en wat gegadigden op de woningmarkt zoeken, is er een 'vraaggestuurde' woningmarkt ontstaan. Bij de ontwikkeling en herstructurering van het woningaanbod gaat het er in een vraaggestuurde markt om tegemoet te komen aan en te voorzien in de wensen van de bewoners. De woonvraag wordt leidend bij de totstandkoming van het woningaanbod en deze woonvraag moet gekend worden. Allerlei kenmerken spelen een rol in het keuzeprocess voor een (nieuwe) woning. Uit analyse van het huidige woningaanbod blijkt echter ook, dat de bestaande voorraad te eenzijdig is om diversiteit in keuzemogelijkheden te bieden (Van Kempen & Priemus, 2002; Duyvendak & Veldboer, 2001). Het deel van het woningbestand dat voldoet aan de wensen op het gebied van omvang, bouwwijze, kwaliteit en locatie is erg schaars en bovendien vaak niet vacant.

Beantwoording deelvraag 4:

Welke reactie geven projectontwikkelaars op de nieuwe marktomstandigheden en de veranderende positie van de consument?

Met het oog op de ontwikkelaars en de binding met de consument kan geconcludeerd worden dat de huidige economische situatie de visie van projectontwikkelaars op het ontwikkelproces doet veranderen. Zoals de bovenstaande conclusie suggereert, wordt de klant binnen de ontwikkelfase nog voor het ontwerpproces betrokken, dit mede om adequaat een eindproduct te kunnen ontwerpen. Door de wensen van de klant eerder ter hand te nemen wordt er een relatie opgebouwd tussen aanbieder en potentiële afnemer. De consument kan zijn geld in de huidige tijd maar één keer spenderen; er zal veel aan gelegen zijn de klant te binden. Feitelijk verkoopt het product niet eerder en zal de ontwikkelfase een langere doorlooptijd krijgen.

Woonwensen gaan in het ontwikkelproces een prominentere plaats innemen. Dit is eenvoudiger gezegd dan gedaan. Zoals eerder geschetst zijn ontwikkelaars vaak tot aanschaf van de grond geraakt op basis van ingecalculerde afzet en opbrengsten. Herontwikkeling van bestaande ontwikkellocaties betekent meer verdichting vanwege de grondwaarde. Deze verdichting stuit vaak op problemen bij de gemeente en zorgt voor verhoging van de ontwikkelkosten.

Conclusie praktijk: effect crisis op kwaliteitsbehoefte

Middels analyse van twee meetmomenten (2008 en 2010) ter bevestiging van de hypothesen, bleek de discrepantie niet te voldoen aan de gestelde methodologische vereisten, waarna de hypothesen beide niet zijn aangenomen. Echter, is bij het analyseren van beide hypothesen een trendmatig patroon zichtbaar waarbij de respondenten kozen voor een nagenoeg gelijkblijvende maximum koopsom, doch een hogere kwaliteit (gemeten in behoefte m² woonoppervlakte en verwachting standaard afwerking) verwachtten. Er kan weliswaar niet worden aangetoond dat (bij de meetresultaten van de drie onderzochte gemeenten) een significante verschuiving heeft plaatsgevonden van kwaliteitsbehoefte binnen een (relatief korte) periode door

de effecten van de crisis alleen. De verwachting is dat deze trend de komende jaren nadrukkelijk zal blijven bestaan zolang aan de theoretische uitgangspunten van een vragersmarkt blijft worden voldaan.

Ondersteund door voorgaand behandelde deelvragen en de constatering middels het praktijkonderzoek, wordt navolgend de centrale vraag van deze scriptie beantwoord.

Centrale vraag:

Wat zijn de gevolgen van de veranderende positie van de consument op de markt voor nieuwbouwwoningen als het gaat om de prijs dan wel de kwaliteit van woningen?

Op basis van de theorie van Kornai, waarbij voor dit onderzoek de variabelen “Quality” en “Adaptation” zijn behandeld in de uitvoering van de casussen, kan het navolgende worden geconcludeerd.

Door de verschuiving van een aanbodgeoriënteerde markt naar een vraaggeoriënteerde markt blijkt middels uitwerking en analyse van de casussen en behandeling van de hypothesen, dat geen verhoogde behoefte aan kwaliteit is aan te tonen. Dit sluit niet aan bij de theorie, in het bijzonder Kornai’s (1971) beschrijving van de verschuiving van de variabele “Quality” van een “Suction” markt naar een “Pressure” markt.

Er is een aantal aanwijzingen dat consumenten vanuit het besef dat er sprake is van een andere marktsituatie tot aanpassingen in hun gedrag zullen komen als het gaat om kwaliteit danwel prijsbewustheid. Zo is er een patroon zichtbaar dat er een (lichte) verschuiving aan het plaatsvinden is naar kwaliteitsproducten en eigen keuze mogelijkheden. Echter voldoet dit patroon van kwaliteitsverschuiving niet aan de gestelde methodologische eisen. Overtuigend bewijs hiervoor is echter niet uit het onderzoek gekomen. Dat kan deels te maken hebben met een bepaalde inertie in gedragswijzigingen, dit valt echter buiten de scope van dit onderzoek. In dit geval zou een groeiend besef bij consumenten en de gevolgen daarvan voor consumentengedrag de komende jaren meer significante invloed kunnen gaan hebben.

Daarnaast moet geconstateerd worden dat kwaliteit een bijzonder subjectief begrip is dat relatief complex is als het gaat om metingen.

Het verdient derhalve de moeite voor een projectontwikkelaar een soortgelijke toetsing naar wensen en behoeften te verrichten en met de uitkomsten daarvan rekening te houden in het te ontwikkelen plan en de geprognosticeerde koopsommen en opbrengsten. Het houden van een dergelijk onderzoek zorgt voor duidelijkheid en commitment van de betrokkenen, het reduceert onzekere factoren en risico’s voor iedere partij die gemoeid is bij de uitvoering van nieuwbouw.

De beperkte indicaties tot een veranderende houding van de consument moet per definitie worden ondervangen door de projectontwikkelaars. De behoefte aan meer kwaliteit en identiteit van de consument is een item aan het worden met een toenemende actualiteit. De verandering zorgt dat ontwikkelaars rekening dienen te houden met de prijs-/kwaliteitsbehoefte die de consument zoekt bij het aanschaffen van een nieuwbouwwoning.

7.3 Reflectie

De methodologische reflectie van dit onderzoek wordt gebaseerd op een schematische weergave van Marquard en Van der Post (2012) over de validiteit en betrouwbaarheid van onderzoek uit de syllabus Marktanalyse van de Amsterdam School of Real Estate. Op deze wijze ontstaat een reflectie op de – beperkingen van - gekozen methoden waarmee een beoordeling van de onderzoeksresultaten wordt gegeven. Daarnaast kunnen op basis hiervan robuuste aanbevelingen worden gedaan voor verder onderzoek.

	Intern	Extern
Validiteit	1. Kwaliteit meetinstrument	3. Generaliseerbaarheid
Betrouwbaarheid	2. Mate van “ruis”	4. Reproduceerbaarheid/stabiliteit

Intern

1. Kwaliteit meetinstrument intern

Interne validiteit behandelt de mate waarin het meetinstrument juist is (Marquard en Van der Post, 2012). Hier speelt een tweetal beperkingen waarop gereflecteerd dient te worden. Allereerst de reeds in het onderzoek benoemde constatering dat kwaliteit een subjectief begrip is. Hierdoor blijkt valide meting van dit begrip relatief lastig. Daarnaast is het relevant aan te stippen dat het onderzoek geen rekening houdt met een mogelijk verschil in de respondenten uit 2008 en 2010. Door het anonieme karakter van de analyse kan het voorkomen dat respondenten uit 2008 niet dezelfde zijn als die uit 2010.

2. Betrouwbaarheid en mate van “ruis”

Interne betrouwbaarheid gaat over de mate waarin externe factoren de metingen met het meetinstrument beïnvloeden (Marquard en Van der Post, 2012). De wijze van meting middels een standaard vragenlijst aan respondenten is beperkt. Respondenten kunnen wensen uitspreken die in de praktijk nooit worden nagevolgd. Het model biedt wel een generale visie op een projectplan, echter geeft de uitkomst daarvan geen volledige zekerheid in de commitment van de respondenten in het plan. Respondenten moeten gewoonweg ‘zin’ hebben in het juist invullen van de vragenlijst. “Ruis” kan in bepaalde mate zo ontstaan; men vult iets in wat wellicht niet de échte gedachtegang van die respondent is.

Extern

3. Generaliseerbaarheid

Externe validiteit omvat de mate waarin de gevonden meetresultaten met het meetinstrument geldig zijn voor een grotere of voor andere populaties (Marquard en Van der Post, 2012). De generaliseerbaarheid van dit onderzoek is relatief beperkt gezien de gekozen casussen die een landelijk karakter kennen. Men kan niet veronderstellen dat de uitkomst van dit onderzoek toepasbaar is op andere gebieden in Nederland. Daarbij komt dat iedere provincie en gebied feitelijk een separate woningmarkt is, met eigen spelregels qua vraag- en aanbodverhoudingen.

7.4 Reproduceerbaarheid/stabiliteit

Externe betrouwbaarheid is gericht op de mate waarin gevonden meetresultaten met het meetinstrument bij herhaling van het onderzoek op latere tijdstippen kunnen worden teruggevonden bij gelijke omstandigheden (Marquard en Van der Post, 2012). De onderzoeken gehouden in 2010, zijn in feite een reproductie van de onderzoeken uit 2008. Het ijkpunt voor het precrisis- en postcrisisonderzoek is medio september 2008. Gezien de aanpassing van externe factoren zullen meetresultaten andere uitslagen geven, in methodologische zin leidt dit echter niet tot beperkingen aan het onderzoek.

7.5 Aanbevelingen voor vervolgonderzoek

De conclusie na onderhavig onderzoek met relatief specifieke en in aantal beperkte casussen is dat een breder onderzoek naar de effecten van de veranderende positie van de woonconsument op de gehele Nederlandse woningmarkt van belang is, zodat generaliseerbare uitspraken gedaan kunnen worden. Daarbij is een aantal opmerkingen te plaatsen, te weten:

- Specifiekere focus op de situatie omtrent de financierbaarheid van woningen;
- Het meenemen van de bestaande woningvoorraad in onderzoeken;
- Het vergelijken van onderzoeksresultaten met gemeenten waar de verhouding tussen vraag en aanbod dichter op elkaar lijken te liggen zoals de vier grote steden (met name Amsterdam);
- Rekening houden met de mogelijke inertie van gedragswijzigingen. Gezien het langer duren van de huidige crisis zal een nieuw onderzoek echter per definitie op een meer optimaal tijdstip plaatshebben.

Literatuurlijst:

- ABCD methode, 'de wijk in beeld', PJ Partners (2009)
- Alleen kwaliteit redt de markt. Voorn, E (2007). Algemeen Dagblad, 18 juni 2007
- Basisboek methoden en technieken. Baarda & De Goede (2006). Groningen: Wolters- Noordhoff.
- Consumentgerichte wooninnovatie (Verveen, 2008)
- Conjunct meten, wat kiest de consument? (OTB, 2008)
- De agenda van Remkes (Nethur, 1999)
- Empowerment in de Volkshuisvesting, brandstof voor bewoners, Reimerink Advies (2006)
- Gemeente op maat (Rhenen, 2005)
- Gemeente op maat (Rhenen, 2010)
- Gemeente op maat (Tynaarlo, 2010)
- Handboek Projectontwikkeling. Nozeman, E (2008). Voorburg: NEPROM
- Hervorming van de woningmarkt. Stichting economisch instituut voor de Bouw (2009)
- Het inkleuren van voorkeuren, de woonconsument bekend (VROM, 2009)
- Het wonen overwogen, WoONonderzoek Nederland, 2009 (CBS)
- Het woninkrijk der Bloemstraters, J. van der Lans (2004)
- Instrumenten voor volkshuisvestingbeleid op een vragersmarkt (Priemus, 1999)
- Kwalitatief woonprogramma gemeente Lochem (2007)
- Keuring van de plannen (Louw & De Vries 2003; Mattemaker & Brouwer 2003; RIGO Re-search en Advies BV 2005).
- NVM (2008). Analyse ontwikkeling woningmarkt 4^{de} kwartaal 2008, Nederlandse Vereniging van Makelaars.
- NVM (2010). Analyse ontwikkeling woningmarkt 4^{de} kwartaal 2010, Nederlandse Vereniging van Makelaars
- Overgebleven dorpsleven, Sociaal kapitaal op het hedendaagse platteland, Vermeij (SCP), Mollenhorst (UU).
- CPB (2008)
- Particulier opdrachtgeverschap in de woningbouw. Keers (1999). Amsterdam: RIGO Research en Advies
- "Respect voor het alledaagse", Mooie concepten, trage realisatie", Friso de Zeeuw, Directeur Nieuwe Markten van het bouwfonds, april '10.
- Review of Stated Preference and Willingness to Pay Methods (Gate, 2010)
- Risicoanalyse bij Projectontwikkeling. Gehner (2003). Delft: SUN
- Situatie op de Nederlandse hypotheekmarkt (Economisch Instituut voor de Bouw, 2012)
- Thermometer koopwoningen (2008). NVB, Nederlandse Vereniging voor ontwikkelaars en bouwondernemers
- Toekomstgericht woonbeleid (SER, 2000)
- van kamerwens naar koopwoning "onderzoek naar doorstroming aan de onderkant van de Utrechtse markt" (Bos; de Bruin, 2007)
- Van volkshuisvesting naar woonbeleid. Ekkers, P (2006). Den Haag: SDU Uitgevers B.V.
- Woningproductie ten tijde van Vinex. Ruimtelijk Planbureau, Den Haag (2006). Rotterdam: NAI uitgevers
- VROM (2000). Nota: mensen, wensen, wonen. Den Haag: Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer.
- VROM (2006). Woningmarktverkenning, socrates 2006. Den Haag: Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer.
- VROM (2007). Primos Prognose 2007, Toekomstige ontwikkeling van bevolking, huishoudens en woningbehoefte. Den Haag: Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer.
- WoOn 2006. (CBS, 2006)
- WoOn 2009; het wonen overwogen. (VROM, 2009)
- "25 jaar sociologie van bouwen en wonen in Nederland", in Plan 1975 no.2 A.J. Gijswijt

Geraadpleegde scripties:

Co-creatie in het woningbouw ontwikkeltraject (De Graaf, 2011)

Consumentgerichte wooninnovatie (Verveen, 2008)

De 'Willingness to Pay' voor een energiezuinige nieuwbouwwoning (Van Eck, 2008)

Is geluk maakbaar? (Vlaanderen, 2009)

Koersen op de blauwe oceaan. (Van Soest, 2011)

Van Regionaal naar Nationaal woningmarktevenwicht (Schraven, 2004)

Internet bronnen:

www.asre.nl

www.aedes.nl

www.cobouw.nl

www.cbs.nl

www.datawonen.nl

www.eib.nl

www.kei-centrum.nl

www.nvb.nl

www.nvm.nl

www.vastgoedkennis.nl

www.vrom.nl

Bijlagen

Voorgelegde vragen met betrekking tot hoofdstuk 4.5

Vraag 1: vanuit het praktijkonderzoek blijkt een mismatch te zijn tussen de visie van de ontwikkelaar en de wens van de klant. Om deze discrepantie te overbruggen moet een samenwerking plaatsvinden tussen ontwikkelaar en eindgebruiker, ondersteunt u deze stelling, zo ja waarom?, zo nee waarom niet?

Vraag 2: de gewenste voorkeuren van een eindgebruiker en het feitelijk gedrag van de eindgebruiker kan afwijken. Iemand die een bepaald eindproduct voor ogen heeft, kan indien nodig ook genoegen nemen met “the next best thing”. Ondersteunt u deze stelling, zo ja waarom?, zo nee waarom niet?

Vraag 3: veranderen in uw ogen de gedragingen van de eindgebruiker (in deze de consument) indien de markt verandert? Zijn gedragingen marktgerelateerde of meer financieel of psychologisch gestuurde elementen?

Vraag 4: heeft consumentgericht ontwikkelen een toekomst? Bestaat er een gevaar in uw ogen bij de wederverkoop in de toekomst qua doorstroming? (een maatpak past maar 1 iemand)

Vraag 5: dient de consument een actieve(re) rol te krijgen binnen het ontwikkelproces ofwel moeten woonwensen worden gestandaardiseerd in het proces?

Vraag 6: waar ziet u kansen casu quo bedreigingen binnen uw branche met betrekking tot de uitkomst van vraag 5?

Bijlagen II

- Enquête Lochem (Plan Reeveerweg-West te Harfsen)
- Enquête Eelde-Paterswolde (Tynaarlo, Centrumplan)
- Enquête Rhenen (Het Bosje fase 3 te Elst)

Woonwensen formulier Reeveerweg-West te Harfsen

Persoonsgegevens*	Gegevens inschrijver <i>** Doorhalen wat niet van toepassing is</i>	Partner/echtgeno(o)t(e) <i>** Doorhalen wat niet van toepassing is</i>
Voorletter(s)	Man/vrouw**	Man/vrouw**
Achternaam		
Geboortedatum		
Adres		
Postcode/Woonplaats		
Telefoon privé		
Telefoon zakelijk		
Telefoon mobiel		
E-mailadres		

* Uw persoonsgegevens zullen vertrouwelijk worden behandeld en niet voor andere doeleinden worden gebruikt dan u uitsluitend te informeren over de ontwikkelingen van het plan Reeveerweg-West Harfsen. Een en ander conform de Wet bescherming persoonsgegevens.

Mijn huidige woonsituatie:

Samenstelling huishouden

- alleenstaand
- gehuwd / samenwonend
- aantal inwonende kinderen.....

Is uw huidige woning een

- koopwoning
- huurwoning
- inwonend / op kamers

In welk woningtype woont u nu?

- thuiswonend / op kamers
- rijwoning / tussenwoning
- rijwoning / hoekwoning (met zijtuin)
- rijwoning / eindwoning (zonder zijtuin)
- 2-onder-1-kapwoning
- 2-onder-1-kapwoning geschakeld middels een garage of berging
- vrijstaande woning
- vrijstaande woning geschakeld middels een garage of berging
- bungalow / patio-woning
- appartement
- maisonnette
- beneden- of bovenwoning
- anders, namelijk.....

Binnen welke termijn wenst u te verhuizen

- tussen één en twee jaar
- tussen twee en drie jaar
- tussen drie en vier jaar
- anders, namelijk.....

Wat is/zijn voor u de reden(en) om te verhuizen?.....
.....

Wonen in het plan Reeveerweg-West te Harfsen wordt anders

Wonen op deze locatie wordt anders. Uitgangspunt is dat de woningen zich aanpassen aan het landschap en de omgeving en niet andersom. Het terrein kent namelijk natuurlijke aanwezige beplanting (bebossing) welke zoveel mogelijk gebruikt zal worden om o.a. privacy voor de bewoners te handhaven. Daarbij wordt er geprobeerd verschillende typen woningen en prijsklassen te mixen waardoor een aanvulling voor de plaats Harfsen ontstaat.

- Ik/wij heb(ben) belangstelling voor een huurwoning
- Ik/wij heb(ben) belangstelling voor een koopwoning

Zo wil ik wonen (voor appartementen kunt u direct door naar pagina 3):

Eengezinswoning soort, meerdere keuzes mogelijk (voor appartement zie volgende pagina)

- rijwoning type: tussenwoning
- rijwoning type: hoekwoning (met zijtuin)
- rijwoning type: eindwoning (zonder zijtuin)
- 3-onder-1-kap woning type: tussenwoning
- 3-onder-1-kap woning type: hoekwoning (met zijtuin)
- 3-onder-1-kap woning type: eindwoning (zonder zijtuin)
- 2-onder-1-kap woning
- 2-onder-1-kap woning geschakeld middels een garage of een berging
- vrijstaande woning
- vrijstaande woning geschakeld middels een garage of een berging
- kavel, in eigen beheer een vrijstaande woning te bouwen, **oppervlakte kavel circam²**
- seniorenwoning (grondgebonden woning met kleine tuin, alles gelijkvloers)

Woonoppervlak (meerdere keuzes mogelijk)

- < 100 m²
- 100 m² - 120 m²
- 120 m² - 140 m²
- 140 m² - 160 m²
- 160 m² - 180 m²
- > 180 m²

Aantal kamers voor slapen, werken, hobby (woonkamer en keuken tellen niet mee als kamer)

- 1 kamer
- 2 kamers
- 3 kamers
- 4 kamers
- > 4 kamers

Parkeren

- parkeren op een gezamenlijke, openbare parkeerplaats op loopafstand van de woning
- parkeren op een openbare parkeerplaats in de straat van de woning
- 1 parkeerplaats op eigen terrein
- 1 parkeerplaats op eigen terrein in garage
- 2 parkeerplaatsen op eigen terrein
- 2 parkeerplaatsen op eigen terrein waarvan 1 in de garage

Prijsklasse voor een eengezinswoning (meerdere keuzes mogelijk) antwoorden gaan door op de volgende pagina

- huur < € 650,- per maand
- huur > € 650,- per maand
- € 180.000,- tot € 200.000,-
- € 200.000,- tot € 225.000,-
- € 225.000,- tot € 250.000,-

- € 250.000,-- tot € 300.000,--
- € 300.000,-- tot € 350.000,--
- € 350.000,-- tot € 400.000,--
- € 400.000,-- tot € 500.000,--
- > € 500.000,--

Appartement: soort (meerdere keuzes mogelijk)

- appartementen grenzend aan een galerij
- appartementen grenzend aan een centrale hal (portiek)
- Urban Villa (kleinschalig appartementengebouw, maximaal 3 woonlagen)

Woonoppervlak, is exclusief berging en balkon (meerdere keuzes mogelijk)

- < 80 m²
- 80 m² - 90 m²
- 90 m² - 100 m²
- 100 m² - 120 m²
- 120 m² - 140 m²
- 140 m² - 170 m²
- > 170 m²

Buitenruimte(s)

- balkon
- loggia (in pandig/terugliggend balkon)
- terras (bij de begane grond appartementen)
- tuin (bij de begane grond appartementen)
- dakterras (bij de penthouses)
- wintertuin (mogelijkheid ramen van het balkon te sluiten waardoor een soort serre ontstaat)
- geen

Aantal kamers voor slapen, werken, hobby (woonkamer en keuken tellen niet mee als kamer)

- 1 kamer
- 2 kamers
- 3 kamers
- > 3 kamers

Parkeren bij een appartement

- 1 openbare parkeerplaats op maaiveld
- 2 openbare parkeerplaatsen op maaiveld
- 1 eigen parkeerplaats op maaiveld
- 2 eigen parkeerplaatsen op maaiveld
- 1 eigen parkeerplaats in afgesloten (ondergrondse) stallinggarage
- 2 eigen parkeerplaatsen in afgesloten (ondergrondse) stallinggarage

Overige (meerdere keuze mogelijkheden)

- lift
- mogelijkheid voor zorg op maat
- afgesloten (fietsen)bergruimte op de begane grond circa 6 m²
- afgesloten (klus)bergruimte op de begane grond > 6 m²
- anders namelijk.....

Prijsklasse voor een appartement (meerdere keuzes mogelijk)

- huur < € 650,--
- huur > € 650,--
- € 160.000,-- tot € 180.000,--
- € 180.000,-- tot € 200.000,--
- € 200.000,-- tot € 225.000,--
- € 225.000,-- tot € 250.000,--
- € 250.000,-- tot € 275.000,--
- € 275.000,-- tot € 300.000,--
- € 300.000,-- tot € 350.000,--
- € 350.000,-- tot € 400.000,--
- > € 400.000,--

Het plan Reeveerweg-West te Harfsen is een afronding van de bebouwing aan de zuidzijde van het dorp. In het plan zal een gedifferentieerd woningbouwprogramma worden gerealiseerd met een mix van goedkope, middeldure en dure woningen.

Waarom zou u kiezen voor een woning in het plan Reeveerweg-West te Harfsen (meerdere antwoorden mogelijk)

- de unieke plek in Harfsen en haar groene omgeving met wandelroutes
- de gunstige ligging van Harfsen aan de provinciale weg tussen Deventer en Lochem
- door de goede aansluiting op de A1, waardoor Harfsen goed bereikbaar is
- de gunstige ligging van het onderhavige plan ten opzichte van het centrum van Harfsen
- de autoluwe straten en de daardoor veilige speelomgeving voor mijn (klein)kinderen
- vrij uitzicht of uitzicht op de groene bomenrijke parkstrook
- één van de weinige mogelijkheden voor een nieuwbouwwoning in Harfsen
- Harfsen is mijn geboorteplaats en daar wil ik graag blijven wonen
- vanwege de sociale binding door het verenigingsleven
- vanwege de binding met familie en vrienden
- anders, namelijk.....

Zo ziet mijn ideale huis of appartement er uit in het plan Reeveerweg-West te Harfsen

De architectuur van de woningen in plan Reeveerweg-West te Harfsen zal een samenspel vormen met het groenrijke landschap. De woningen zullen meestal bestaan uit 2 of 3 woonlagen (met uitzondering van de eventuele appartementen en of seniorenwoningen). De woningen krijgen woonterrassen zoveel mogelijk op de zon gelegen. Door de ligging aan een groene parkstrook heeft u privacy en meestal vrij uitzicht. Naast tussen- en hoekwoningen, 2-onder-1-kap- en vrijstaande woningen komen er mogelijk ook appartementen in het groene landschap. Indien u bij uw nieuwe woning of appartement in plan Reeveerweg-West te Harfsen de keuze heeft, waar geeft u dan de voorkeur aan? Rekeninghoudend met de prijsklasse waarin u zoekt en de mogelijkheid dat sommige opties als meerwerk worden aangeboden.

A. Wensen qua indeling en uitvoering (meerdere antwoorden mogelijk)

- een werkplek of kantoorruimte aan huis
- een levensloopbestendige woning (d.m.v. toepassing van domotica)
- een parkeerplaats of garage op eigen terrein
- een ruime woon- en leefkeuken
- een veranda aan het huis om nog meer te kunnen genieten van het 'buiten' wonen
- bijkeuken
- kelder
- extra kamer (werkkamer)
- walk-in closet (kleedruimte)
- 2^e badkamer
- veel bergruimte (bijvoorbeeld vaste kasten)
- hoge plafonds
- vides (open verbinding tussen bijvoorbeeld twee woonverdiepingen)
- grote hoge raampartijen
- split-level (verschillende niveau verschillen in de woning, tussenverdieping)
- hobby-/klusruimte
- loft (groot appartement doorgaans bestaande uit één ruimte) welke vrij is in te delen
- keuzevrijheid qua indeling
- overige wensen namelijk.....

B. Aantal woonlagen

- 1 woonlaag (appartement of seniorenwoning)
- 2 woonlagen
- 3 woonlagen
- > 3 woonlagen

C. Architectuur wensen qua uitstraling, zie voorbeelden pagina 5 (meerdere antwoorden mogelijk)

- traditionele woning jaren 30-stijl
- traditionele woning met moderne elementen
- moderne bouw met platte daken
- moderne bouw met schuine daken
- Amerikaanse stijl (met veranda's)
- anders, namelijk.....

Onderstaande voorbeelden zijn bedoeld om een sfeer aan te geven (bij vraag C) en zijn geen ontwerpen die bestemd zijn voor het plan Reeveerweg-West te Harfsen

Traditioneel: jaren 30-stijl



Traditioneel: met moderne elementen



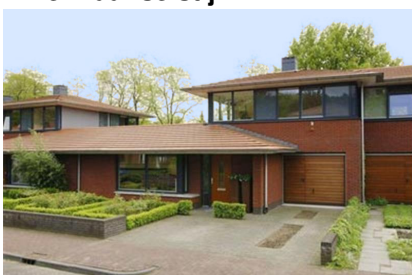
Modern: met plat dak



Modern: met hellend dak



Amerikaanse stijl



D. Ligging woonkamer (alleen invullen bij belangstelling voor een woonhuis)

- op de begane grond grenzend aan tuin/terras
- op de begane grond grenzend aan straat
- op de begane grond grenzend aan een veranda
- geen voorkeur
- anders namelijk.....

E. Ligging keuken (alleen invullen bij belangstelling voor een woonhuis)

- open keuken op de begane grond grenzend aan tuin/terras
- open keuken op de begane grond grenzend aan straat
- open keuken op de op de begane grond grenzend aan een veranda
- woonkeuken (gesloten keuken) op de begane grond grenzend aan tuin/terras
- woonkeuken (gesloten keuken) op de begane grond grenzend aan straat
- woonkeuken (gesloten keuken) op de op de begane grond grenzend aan een veranda
- geen voorkeur
- anders namelijk.....

F. Ligging slaapkamers (alleen invullen bij belangstelling voor een woonhuis)

- op de begane grond
- 1^e verdieping
- 2^e verdieping (indien aanwezig)
- anders, namelijk.....

G. Ligging terras bij woonhuis of balkon/terras/loggia bij appartement

- op de zon (zuiden)
- op de avondzon (westen)
- op de ochtendzon (oosten)
- geen zon (noorden)
- meerdere terrassen

H. Oppervlakte terras bij woonhuis of balkon/terras bij appartement

- < 10 m²
- 10 m² tot 15 m²
- 15 m² tot 20 m²
- 20 m² tot 30 m²
- 30 m² tot 40 m²
- > 40 m²

I. Gevelmateriaal

- metselwerk, donkere steen
- metselwerk, lichte steen
- gepleisterde gevel
- hout
- combinatie van bovenstaand
- anders, namelijk.....

J. Materialisatie kozijnen en draaiende delen

- hout
- kunststof
- aluminium
- anders, namelijk.....

K. Keukenvoorzieningen/aansluitingen

- aantrekkelijke projectkeuken
- stelpost voor een keuken
- geen stelpost, leidingen afgedopt opleveren, ik koop en plaats zelf een keuken na de oplevering van het huis
- overige wensen, namelijk.....

L. Badkamer en sanitair

- standaard sanitair en tegelwerk, keuzemogelijkheid uit aangeboden standaard voorbeelden, de badkamer is klaar bij oplevering van de woning
- stelpost voor sanitair en tegels, de badkamer is klaar bij oplevering van de woning
- geen stelpost of standaard sanitair en tegels, leidingen afgedopt opleveren, ik koop en plaats zelf sanitair en tegels en plaats dit na de oplevering van het huis
- indelingsvrijheid

Ik/wij heb(ben) nog de volgende aanvullende wens(en):

.....

En dan nog even dit....

Omwille van het groene plan hebben de gemeente en de ontwikkelaar de gezamenlijke ambities om energiezuinige en milieubesparende voorzieningen toe te passen in het plan Reeveerweg-West. Hiernaast is in de bouwregelgeving sowieso vastgesteld dat nieuwbouwwoningen aan bepaalde minimum eisen moeten voldoen. Welke energiezuinige en milieubesporende voorzieningen spreken u het meest aan? Bij een deel van de voorzieningen zal door energiebesparing de investering weer worden terug verdiend (meerdere antwoorden mogelijk).

- zonne-energie (panelen/collectoren)
- waterleidingsysteem (zogenaamd 'grijswater' t.b.v. wasmachine, vaatwasser en toilet)
- gescheiden rioelstelsel voor hemelwater en watergebruik uit de woning (wadi's/molgoten)
- verwarming/koeling (warmte/koude opslag)
- materiaalgebruik bijvoorbeeld FSC keurmerk
- groene daken (opvang regenwater)
- extra isolatie van de gevels, dak en vloer (hogere Rc-waarde)
- overige, namelijk.....

Bent u bereid hierin te investeren in de koopsom van uw nieuwe woning?

- ja, tot maximaal € 5.000,--
- ja, tot maximaal € 10.000,--
- ja, tot maximaal € 15.000,--
- nee
- anders, namelijk.....

Ik/wij heb(ben) nog de volgende vra(a)g(en) en of opmerking(en):

.....
.....
.....
.....
.....
.....

Wenst u door het onderzoeksbureau gebeld te worden voor een nadere toelichting?

- Ja; s.v.p. niet vergeten uw telefoonnummer(s) op pagina 1 van deze vragenlijst in te vullen
- Nee

Na ontvangst van de ingevulde vragenlijst neemt het onderzoeksbureau, indien u ja heeft ingevuld, zo spoedig mogelijk contact met u op.

Bent u bereid om op een later tijdstip mee te denken en te praten over de verdere voortgang?

- Ja; s.v.p. niet vergeten uw telefoonnummer(s) op pagina 1 van deze vragenlijst in te vullen:
- Nee

Wij bedanken u voor de genomen moeite en zullen u regelmatig, indien u wenst, op de hoogte houden van de vorderingen van het plan Reeveerweg-West.

- Ja ik/wij wil(len) graag op de hoogte gehouden worden over de vorderingen van het plan Reeveerweg-West
- Nee ik/wij heb(ben) geen interesse voor het plan Reeveerweg-West

centrumplan



Eelde
wonen winkelen genieten

(woon)wensen formulier voor Het Centrumplan te Eelde

Persoonsgegevens*	Gegevens inschrijver <i>** Doorhalen wat niet van toepassing is</i>	Partner/echtgeno(o)t(e) <i>** Doorhalen wat niet van toepassing is</i>
Voorletter(s)	Man/vrouw**	Man/vrouw**
Achternaam		
Geboortedatum		
Adres		
Postcode/Woonplaats		
Telefoon		
E-mailadres		

** Uw persoonsgegevens zullen conform de Wet bescherming persoonsgegevens vertrouwelijk worden behandeld en niet voor andere doeleinden dan Het Centrumplan Eelde worden gebruikt.*

Voor een goed beeld van uw (woon)wensen voor Het Centrumplan verzoeken wij u het formulier zo volledig mogelijk in te vullen en niet meer antwoorden aan te vinken dan is aangegeven. Het invullen zal ongeveer 10 minuten in beslag nemen.

Mijn huidige woonsituatie:

Samenstelling huishouden

- alleenstaand
- gehuwd / samenwonend
- aantal inwonende kinderen.....
- inwonend

Is uw huidige woning een

- koopwoning
- huurwoning
- inwonend / op kamers

In welk woningtype woont u nu?

- thuiswonend / op kamers
- rijwoning / tussenwoning
- rijwoning / hoekwoning (met zijtuin)
- rijwoning / eindwoning (zonder zijtuin)
- 2-onder-1-kapwoning
- 2-onder-1-kapwoning geschakeld middels een garage of berging
- vrijstaande woning
- vrijstaande woning geschakeld middels een garage of berging
- bungalow / patio-woning
- appartement
- maisonnette
- beneden- of bovenwoning
- anders, namelijk.....

Wonen in Het Centrumplan Eelde wordt anders

Uitgangspunt voor Het Centrumplan Eelde is een prettige leefomgeving voor alle leeftijden en leefstijlen. We streven naar een diversiteit aan appartementen, waaronder ook appartementen met meerdere woonlagen zodat er een eengezinswoning ontstaat. Alle woningen komen boven de commerciële ruimtes (winkels). Daarbij zal de architectuur zich aanpassen aan de dorps sfeer waardoor een aanvulling voor de plaats Eelde ontstaat. Uw antwoord(en) is/zijn geheel vrijblijvend en scheidt/scheppen geen enkele verplichting.

Heeft u verhuisplannen? (één antwoord mogelijk)

- ik heb/wij hebben momenteel (geen) verhuisplannen maar als er een passend appartement in Het Centrumplan komt overwegen wij te verhuizen
- ik heb/wij hebben momenteel (geen) verhuisplannen maar als er een passende eengezinswoning in Het Centrumplan komt overwegen wij te verhuizen
- ik heb/wij hebben momenteel verhuisplannen maar niet voor Het Centrumplan in Eelde
- ik heb/wij hebben momenteel geen verhuisplannen, ik woon/wij wonen naar volle tevredenheid

Binnen welke termijn wenst u te verhuizen? (één antwoord mogelijk)

- tussen één en twee jaar
- tussen twee en drie jaar
- tussen drie en vier jaar
- anders, namelijk.....jaar (s.v.p. jaartal invullen)

Heeft u interesse/belangstelling in een koop- of huur appartement of eengezinswoning in Het Centrumplan te Eelde? (één antwoord mogelijk)

- Ik/wij heb(ben) mogelijk belangstelling voor een huurappartement in Het Centrumplan
- Ik/wij heb(ben) mogelijk belangstelling voor een koopappartement in Het Centrumplan
- Ik/wij heb(ben) mogelijk belangstelling maar weten nog niet of dit voor een huur- of koopappartement zal zijn
- Ik/wij heb(ben) mogelijk belangstelling voor een huurwoning in Het Centrumplan
- Ik/wij heb(ben) mogelijk belangstelling voor een koopwoning in Het Centrumplan
- Ik/wij heb(ben) mogelijk belangstelling maar weten nog niet of dit voor een huur- of koopwoning zal zijn
- Ik ben/wij zijn starter(s) en geïnteresseerd in een woning/appartement in Het Centrumplan 'gesubsidieerd' middels Koopgarant of een startersubsidie
- Ik/wij heb(ben) geen belangstelling voor een appartement of eengezinswoning in Het Centrumplan maar willen wel meewerken aan de enquête (gaat u dan door naar pagina 6)**

Wat is/zijn voor u de reden(en) om te verhuizen naar een appartement of een eengezinswoning in Het Centrumplan? (meerder antwoorden mogelijk)

- mijn/onze leeftijd
- ik wil/wij willen graag alles gelijkvloers
- ik wil/wij willen graag minder onderhoud aan mijn/onze woning
- ik wil/wij willen graag minder onderhoud aan mijn/onze tuin
- ik wil/wij willen graag in een appartement wonen omdat dat 'veiliger' voelt
- ik wil/wij willen graag in het centrum wonen van Eelde
- ik wil/wij willen graag zoveel mogelijk voorzieningen op loopafstand
- ik wil/wij willen graag zelfstandig gaan wonen (startersappartement/woning)
- anders,,namelijk.....

In Het Centrumplan in Eelde zullen boven de commerciële ruimtes (winkels) verschillende typen en prijsklasse (goedkope, middeldure en duurdere) appartementen en eengezinswoningen worden gerealiseerd. Graag vernemen wij van u wat voor u een/de reden(en) is/zijn om te verhuizen naar een woning of appartement in Het Centrumplan. En ook welke eisen en wensen u heeft als het gaat om wonen.

Waarom zou u kiezen voor een appartement of een eengezinswoning in Het Centrumplan Eelde? (meerdere antwoorden mogelijk)

- de plek in Eelde nabij alle centrumvoorzieningen
- het dorp Eelde met al haar voorzieningen
- door de goede aansluiting op de A28 waardoor Eelde goed bereikbaar is
- één van de weinige mogelijkheden voor een nieuwbouwappartement/-woning in Eelde
- Eelde (of gemeente Tynaarlo) is mijn geboorteplaats en daar wil ik graag blijven wonen
- vanwege de sociale binding door het verenigingsleven
- vanwege de binding met familie en vrienden
- vanwege mijn werk
- Eelde is niet mijn geboorteplaats maar ik woon er naar volle tevredenheid en zou niet uit Eelde weg willen
- anders, namelijk.....

Zo wil ik wonen:

1) Type appartement: portiek, galerij of 'eengezinswoning' (maximaal 2 keuzes mogelijk)

- appartementen grenzend aan een galerij
- appartementen grenzend aan een centrale hal een zogenaamd portiek
- eengezinswoning (is in Het Centrumplan een appartement met minimaal 1 extra woonlaag bijvoorbeeld voor slapen, en eventueel nog een zolder bereikbaar middels een trap; zie voorbeeld in de leaflet)

2) Woonoppervlak, is exclusief berging en buitenruimte (bijvoorbeeld balkon of dakterras) (maximaal 2 keuzes mogelijk)

- < 80 m²
- 80 m² - 90 m²
- 90 m² - 100 m²
- 100 m² - 110 m²
- 110 m² - 120 m²
- 120 m² - 140 m²
- > 140 m²

3) Buitenruimte(s) (maximaal 2 keuzes mogelijk)

- balkon
- loggia (inpandig/terugliggend balkon)
- wintertuin (mogelijkheid ramen van het balkon te sluiten waardoor een soort serre ontstaat)
- terras/tuin gelegen aan een daktuin

4) Aantal kamers voor slapen, werken, hobby (woonkamer en keuken tellen niet mee als kamer) (maximaal 2 keuzes mogelijk)

- 1 kamer
- 2 kamers
- 3 kamers
- > 3 kamers

5) Parkeren bij uw woning, rekeninghoudend dat een eigen parkeerplaats in een afgesloten parkeergarage meer kost dan een openbare parkeerplaats op maaiveld (maximaal 2 keuzes mogelijk)

- openbare parkeerplaats(en) op maaiveld
- 1 eigen parkeerplaats op maaiveld; circa € 7.500,--
- 2 eigen parkeerplaatsen op maaiveld; circa € 15.000,--
- 1 eigen parkeerplaats op het (afgesloten) dak van de commerciële ruimtes; circa € 15.000,--
- 2 eigen parkeerplaatsen op het (afgesloten) dak van de commerciële ruimtes; circa € 30.000,--
- 1 eigen parkeerplaats op het (afgesloten) dak van de commerciële ruimtes onder een carport; circa € 20.000,--
- 2 eigen parkeerplaatsen op het (afgesloten) dak van de commerciële ruimtes onder een carport; circa € 40.000,--
- 1 eigen parkeerplaats in afgesloten (ondergrondse) stallinggarage; circa € 25.000,--
- 2 eigen parkeerplaatsen in afgesloten (ondergrondse) stallinggarage; circa € 50.000,--

6) Overige voorzieningen (meerdere antwoorden mogelijk)

- lift
- mogelijkheid voor zorg op maat
- afgesloten privé (fietsen)berging op de begane grond (of kelder) circa 6 m²
- afgesloten (klus)bergruimte met stroomvoorziening op de begane grond (of kelder) > 6 m²
- gezamenlijke (fietsen)berging op de begane grond (of kelder)
- anders namelijk.....

7) Prijsklasse v.o.n. (vrij op naam), exclusief servicekosten, gas licht en water (maximaal 2 keuzes mogelijk)

- sociale huur < € 500,--
- sociale huur < € 650,--
- vrije sector huur tussen de € 650,-- tot € 950,--
- vrije sector huur > € 950,--
- ik ben/wij zijn starter(s) en geïnteresseerd in een appartement/woning met koopgarant of koopsubsidie
- € 172.000,-- tot € 200.000,--
- € 200.000,-- tot € 250.000,--
- € 250.000,-- tot € 300.000,--
- € 300.000,-- tot € 350.000,--
- € 350.000,-- tot € 400.000,--
- € 400.000,-- tot € 500.000,--
- > € 500.000,--

Zo ziet mijn ideale appartement in Het Centrumplan in Eelde eruit

De architectuur van de appartementen in Het Centrumplan zal een samenspel vormen met de bestaande kwaliteiten van de omgeving. De appartementen of eengezinswoningen krijgen 'woonterrassen' die zoveel mogelijk op de zon en aan een daktuin liggen. Indien u bij uw nieuwe appartement of eengezinswoning in Het Centrumplan de keuze heeft, waar geeft u dan de voorkeur aan? Rekeninghoudend met de prijsklasse waarin u zoekt en de mogelijkheid dat sommige opties als meerwerk worden aangeboden.

A. Wensen qua indeling en uitvoering (meerdere antwoorden mogelijk)

- extra kamer (werkkamer of hobby-/klusruimte)
- een levensloopbestendige woning (d.m.v. toepassing van domotica)
- dat ik vanuit mijn appartement/woning naar mijn auto in een onderliggende parkeergarage kan zonder naar buiten te hoeven
- een ruime woon- en leefkeuken
- bijkeuken
- walk-in closet (kleedruimte)
- 2^e badkamer
- veel bergruimte (bijvoorbeeld vaste kasten)
- hoge plafonds
- grote hoge raampartijen
- keuzevrijheid qua indeling
- overige wensen, namelijk.....

B. Ligging woonkamer (maximaal 2 keuzes mogelijk)

- grenzend aan buitenruimte (bijvoorbeeld balkon of loggia)
- grenzend aan de (dak)tuin
- grenzend aan straatzijde (kan ik goed naar buiten kijken)
- geen voorkeur

C. Ligging keuken (maximaal 2 keuzes mogelijk)

- open keuken grenzend aan de buitenruimte (bijvoorbeeld balkon of loggia)
- open keuken grenzend aan de (dak)tuin
- open keuken grenzend aan straatzijde
- gesloten (woon)keuken grenzend aan de buitenruimte (bijvoorbeeld balkon of loggia)
- gesloten (woon)keuken grenzend aan de (dak)tuin
- gesloten (woon)keuken grenzend aan straatzijde
- geen voorkeur

D. Ligging slaapkamers (één keuze mogelijk) antwoorden gaan door op de volgende pagina

- aan de straatzijde

- aan de (dak)tuin
- geen voorkeur

E. Ligging buitenruimte (woonterrassen, balkon/terras/loggia) (één keuze mogelijk)

- op de zon (zuiden)
- op de avondzon (westen)
- op de ochtendzon (oosten)
- geen zon (noorden)

F. Oppervlakte buitenruimte (woonterrassen, balkon/terras/loggia) (één keuze mogelijk)

- < 10 m²
- 10 m² tot 15 m²
- 15 m² tot 20 m²
- 20 m² tot 25 m²
- > 25 m² (hogere prijsklasse)

G. Keukenvoorzieningen/aansluitingen (één keuze mogelijk)

- projectkeuken
- stelpost voor een keuken
- geen stelpost, leidingen afgedopt opleveren, ik koop en plaats zelf een keuken na de oplevering

H. Badkamer en sanitair (één keuze mogelijk)

- standaard sanitair en tegelwerk, keuzemogelijkheid uit aangeboden standaard voorbeelden, de badkamer is klaar bij oplevering van het appartement
- stelpost voor sanitair en tegels, de badkamer is klaar bij oplevering van het appartement
- geen stelpost of standaard sanitair en tegels, leidingen afgedopt opleveren, ik koop en plaats zelf sanitair en tegels en plaats dit na de oplevering

De drie noordelijke provincies hebben de ambitie om energiezuinig te bouwen met strengere milieueisen dan in de rest van Nederland. Het kabinet stimuleert duurzaam bouwen om de klimaatdoelstellingen te halen. Door te investeren in energiezuinige woningen gaan energielasten omlaag.

Welke energiezuinige en milieubesparende voorzieningen spreken u het meest aan? Bij een deel van de voorzieningen zal door energiebesparing de investering weer worden terug verdiend (meerdere antwoorden mogelijk)

- zonne-energie (panelen/collectoren)
- passieve zonne-energie (toepassen van veel glas in de gevels aan de zonzijde van de woning)
- waterleidingsysteem (zogenaamd 'grijswater' t.b.v. wasmachine, vaatwasser en toilet)
- gescheiden rioolstelsel voor hemelwater en watergebruik uit de woning (wadi's/molgoten)
- warmtepompen (koude- en warmteopslag, verwarming/koeling)
- materiaalgebruik zoals bijvoorbeeld FSC keurmerk
- groene daken (opvang regenwater)
- extra isolatie van de gevels, dak en vloer (hogere Rc-waarde)
- ventilatiesysteem (zogenaamde WTW balansventilatie)
- overige, namelijk.....

Bent u bereid hierin te investeren in de koopsom van uw nieuwe eengezinswoning/appartement? (voor huurwoning zie onderstaand) (één keuze mogelijk)

- ja, tot maximaal € 5.000,--
- ja, tot maximaal € 10.000,--
- ja, tot maximaal € 15.000,--
- nee
- anders, namelijk.....

Bent u bereid een hogere huur te betalen wanneer uw huurwoning/appartement is voorzien van energiezuinige en milieubesparende voorzieningen? (één keuze mogelijk)

- ja, tot maximaal € 35,-- per maand
- ja, tot maximaal € 55,-- per maand
- ja, tot maximaal € 75,-- per maand
- nee
- anders, namelijk.....

Vanaf dit gedeelte verzoeken wij u de enquête in te vullen ook wanneer u (nog) niet geïnteresseerd bent in een appartement of woning maar wel zou willen meedenken over de openbare inrichting en architectuur van Het Centrumplan.

1) Architectuur wensen qua uitstraling, zie onderstaande voorbeelden (maximaal 2 keuzes mogelijk)

- historiserende stijl (zie voorbeelden a)
- historiserende stijl met moderne elementen (zie voorbeelden b)
- moderne stijl (zie voorbeelden c)

Onderstaande voorbeelden zijn bedoeld om een sfeer aan te geven (bij vraag 1) en zijn geen ontwerpen die bestemd zijn voor Het Centrumplan.

a. historiserende stijl



b. historiserende stijl met moderne elementen



c. moderne stijl



2) Gevelmateriaal van de appartementen en de commerciële ruimtes (maximaal 2 keuzes mogelijk)

- metselwerk, donkere steen
- metselwerk, lichte steen
- gepleisterde gevel
- hout
- combinatie van bovenstaand

3) Materialisatie kozijnen en draaiende delen (één keuze mogelijk)

- hout
- kunststof
- aluminium

Naast de bebouwing voor het plangebied willen wij graag vernemen wat u belangrijk vindt als het gaat om het ontwerp, de inrichting en het beplantingsplan van de openbare ruimte. Welke van de drie onderstaande sfeerbeelden spreekt u het meeste aan voor de openbare ruimtes voor Het Centrumplan? U kunt één vakje van de voorbeeldfoto's aanvinken.



- openbaar gebied met dorpse en groene uitstraling



- openbaar gebied met niveauverschillen en plantenbakken



- openbaar gebied met veel bomen en plantenbakken

Wat zou u graag zien in de openbare gebieden in Het Centrumplan (meerdere antwoorden mogelijk)

- een gezellig verblijfsgebied / plein met (overdekte) terrasjes
- een gezellig verblijfsgebied / plein waarbij alle functies samenkomen, winkels, horeca, wandelgebied
- een groene omgeving die ook functioneel moet zijn met bijvoorbeeld ruimte voor 'zitbankjes'
- een groene omgeving maar zonder 'zitbankjes'
- groenvoorziening in de vorm van bomen en heesters passend bij het dorp Eelde
- groenvoorziening in de vorm van plantenbakken
- weinig groenvoorzieningen opnemen, een 'open karakter' bereiken
- de luifels en puien van de commerciële ruimtes mogen door de winkeliers zelf bepaald worden
- de luifels en puien van de commerciële ruimtes summier houden, niet te overheersend voor de woningen
- gebruik van vrolijke, felle kleuren voor onder andere het schilderwerk van de woningen/winkels
- gebruik van ingetogen kleuren voor onder andere het schilderwerk van de woningen/winkels
- gebakken klinkerbestrating in plaats van betonklinkers en tegels
- betonklinkers en tegels in plaats van gebakken klinkerbestrating
- parkeren in het centrum van Eelde met een parkeerschijf, maximaal 2 uur
- parkeren in het centrum van Eelde met een parkeermeter, maximaal 3 uur
- parkeren in het centrum van Eelde moet kosteloos blijven
- indien mogelijk zoveel mogelijk (extra) parkeerplaatsen maken
- de 'parkeerkoffers' voor bewoners zoveel mogelijk middels groene hagen afschermen
- een speelplek opnemen waar kinderen tot circa 10 jaar veilig kunnen spelen
(onder toezicht van hun ouders/begeleiders)
- een veilig verblijfsmilieu bewerkstelligen waar auto's langzaam rijden (te gast zijn)
- winkelwagens binnen stallen bij de supermarkten
- winkelwagens buiten stallen bij de parkeerplaatsen
- weekmarkt op het Kampje
- weekmarkt meer tussen de winkels
- anders, namelijk.....

Welke voorzieningen zou u graag zien in het nieuwe centrum van Eelde (meerdere antwoorden mogelijk)

- cadeauwinkel
 - hobby en doe-het-zelf winkel
 - elektronica, bruin- / witgoed
 - slager
 - brood- en banketwinkel
 - damesmodewinkel
 - herenmodewinkel
 - kindermodewinkel
 - computerwinkel
 - drogisterij
 - biologische winkel (reformhuis)
 - wereldwinkel
 - bloemen en planten
 - optiek, juwelier
 - sport en spel
 - boeken, lectuur
 - rijwielen
 - brasserie (broodjes en koffie)
 - bruin café
 - restaurant
 - sportschool
 - kindercrèche
 - buurthuis
 - postkantoor
 - huisarts
 - apotheek
 - tandarts
 - fysiotherapeut
 - anders, namelijk.....
-

Wenst u door het onderzoeksbureau gebeld te worden voor een nadere toelichting?

- Ja; s.v.p. niet vergeten uw telefoonnummer(s) op pagina 1 van deze vragenlijst in te vullen
- Nee

Na ontvangst van de ingevulde vragenlijst neemt het onderzoeksbureau, indien u ja heeft ingevuld, zo spoedig mogelijk contact met u op.

Bent u bereid om op een later tijdstip mee te denken en te praten over de verdere voortgang?

- Ja; s.v.p. niet vergeten uw telefoonnummer(s) op pagina 1 van deze vragenlijst in te vullen
- Nee

Wij bedanken u voor de genomen moeite en zullen u regelmatig, indien u dit wenst, op de hoogte houden van de vorderingen van Het Centrumplan.

- Ja ik wil/wij willen graag op de hoogte gehouden worden over de vorderingen van Het Centrumplan.
- Nee ik heb/wij hebben geen interesse voor verdere informatie over Het Centrumplan.

Aanvullende vragen en/of opmerkingen:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

Woonwensen formulier Het Bosje fase 3 te Elst (gemeente Rhenen)

Persoonsgegevens*	Gegevens inschrijver <i>** Doorhalen wat niet van toepassing is</i>	Partner/echtgeno(o)t(e) <i>** Doorhalen wat niet van toepassing is</i>
Voorletter(s)	Man/vrouw**	Man/vrouw**
Achternaam		
Geboortedatum		
Adres		
Postcode/Woonplaats		
Telefoon		
E-mailadres		

** Uw persoonsgegevens zullen vertrouwelijk worden behandeld en niet voor andere doeleinden worden gebruikt dan u uitsluitend te informeren over de ontwikkelingen van het plan Het Bosje fase 3 te Elst. Een en ander conform de Wet bescherming persoonsgegevens.*

Mijn huidige woonsituatie:

Samenstelling huishouden

- alleenstaand
- gehuwd / samenwonend
- aantal inwonende kinderen.....
- inwonend

Is uw huidige woning een

- koopwoning
- huurwoning
- inwonend / op kamers

In welk woningtype woont u nu?

- thuiswonend / op kamers
- rijwoning / tussenwoning
- rijwoning / hoekwoning (met zijtuin)
- rijwoning / eindwoning (zonder zijtuin)
- 2-onder-1-kapwoning
- 2-onder-1-kapwoning geschakeld middels een garage of berging
- vrijstaande woning
- vrijstaande woning geschakeld middels een garage of berging
- bungalow / patiowoning
- appartement
- maisonnette
- beneden- of bovenwoning
- anders, namelijk.....

Binnen welke termijn wenst u te verhuizen

- tussen één en twee jaar
- tussen twee en drie jaar
- tussen drie en vier jaar
- anders, namelijk.....

Wat is/zijn voor u de reden(en) om te verhuizen?.....
.....

- Ik heb/wij hebben momenteel geen verhuisplannen

Wonen in het plan Het Bosje fase 3 in Elst wordt anders

Uitgangspunt is een duurzame leefomgeving voor alle leeftijden en leefstijlen met een diversiteit aan woningen, waarbij de woningen zich aanpassen aan het landschap en de dorps sfeer. Daarbij wordt er geprobeerd verschillende typen woningen en prijsklassen te mixen waardoor een aanvulling voor de plaats Elst ontstaat.

Uw antwoord is geheel vrijblijvend en schept geen enkele verplichting.

- Ik/wij heb(ben) mogelijk belangstelling voor een huurwoning
- Ik/wij heb(ben) mogelijk belangstelling voor een koopwoning
- Ik/wij heb(ben) mogelijk belangstelling maar weten nog niet of dit voor een huur- of een koopwoning zal zijn
- Ik/wij heb(ben) geen belangstelling voor het plan Het Bosje fase 3 maar willen wel meewerken aan de enquête

Bent u bekend met koopgarant?

Koopgarant is alleen toepasbaar voor starters in de lage- en middeninkomensgroepen die een huis willen kopen. In het plan Het Bosje fase 3 komen circa 14 woningen hiervoor via de woningbouwvereniging in aanmerking.

- Ik ben/wij zijn starter(s) maar niet bekend met koopgarant (maar willen hier graag meer informatie over)
- Ik ben/wij zijn starter(s) en bekend met koopgarant
- Ik ben/wij zijn starter(s) en geïnteresseerd in een woning in het plan het Bosje fase 3 'gesubsidieerd' middels koopgarant

Zo wil ik wonen: (voor appartementen kunt u direct door naar pagina 3):

Eengezinswoning: Soort (maximaal 3 keuzes mogelijk) (voor appartement zie volgende pagina)

- rijwoning type: tussenwoning
- rijwoning type: hoekwoning (met zijtuin)
- rijwoning type: eindwoning (zonder zijtuin)
- 3-onder-1-kap woning type: tussenwoning
- 3-onder-1-kap woning type: hoekwoning (met zijtuin)
- 3-onder-1-kap woning type: eindwoning (zonder zijtuin)
- 2-onder-1-kap woning
- 2-onder-1-kap woning geschakeld middels een garage of een berging
- vrijstaande woning
- vrijstaande woning geschakeld middels een garage of een berging
- kavel, in eigen beheer een vrijstaande woning te bouwen, **oppervlakte kavel circam²**
- seniorenwoning (grondgebonden woning met kleine tuin, alles gelijkvloers)

Woonoppervlak (maximaal 2 keuzes mogelijk)

- < 100 m²
- 100 m² - 120 m²
- 120 m² - 140 m²
- 140 m² - 160 m²
- > 160 m² -

Aantal kamers voor slapen, werken, hobby (woonkamer en keuken tellen niet mee als kamer) (maximaal 2 keuzes mogelijk)

- 1 kamer
- 2 kamers
- 3 kamers
- 4 kamers
- > 4 kamers

Parkeren (maximaal 2 keuzes mogelijk)

- parkeren op een gezamenlijke, openbare parkeerplaats op loopafstand van de woning (parkeerkoffer)
- parkeren op een openbare parkeerplaats in de straat van de woning
- 1 parkeerplaats op eigen terrein
- 1 parkeerplaats op eigen terrein in garage
- 2 parkeerplaatsen op eigen terrein
- 2 parkeerplaatsen op eigen terrein waarvan 1 in de garage

Prijsklasse (v.o.n. is vrij op naam) voor een eengezinswoning (maximaal 3 keuzes mogelijk)

- huur < € 650,-- per maand
- huur > € 650,-- per maand
- ik ben/wij zijn starter(s) en alleen geïnteresseerd in een woning met koopgarant
- € 180.000,-- tot € 200.000,--
- € 200.000,-- tot € 250.000,--
- € 250.000,-- tot € 300.000,--
- € 300.000,-- tot € 350.000,--
- € 350.000,-- tot € 400.000,--
- € 400.000,-- tot € 500.000,--
- > € 500.000,--

Appartement: Dorps-Villa (kleinschalig appartementengebouw, maximaal 3 woonlagen)

- appartementen (Dorps-Villa) grenzend aan een galerij
- appartementen (Dorps-Villa) grenzend aan een centrale hal een zogenaamde portiek

Woonoppervlak, is exclusief berging en balkon (maximaal 2 keuzes mogelijk)

- < 80 m²
- 80 m² - 90 m²
- 90 m² - 100 m²
- 100 m² - 120 m²
- 120 m² - 140 m²

Buitenruimte(s) (maximaal 2 keuzes mogelijk)

- balkon
- loggia (in pandig/terugliggend balkon)
- terras (bij de begane grond appartementen)
- tuin (bij de begane grond appartementen)
- dakterras (bij de penthouses)
- wintertuin (mogelijkheid ramen van het balkon te sluiten waardoor een soort serre ontstaat)

Aantal kamers voor slapen, werken, hobby (woonkamer en keuken tellen niet mee als kamer) (maximaal 2 keuzes mogelijk)

- 1 kamer
- 2 kamers
- 3 kamers
- > 3 kamers

Parkeren bij een appartement (maximaal 2 keuzes mogelijk)

- 1 openbare parkeerplaats op maaiveld
- 2 openbare parkeerplaatsen op maaiveld
- 1 eigen parkeerplaats op maaiveld
- 2 eigen parkeerplaatsen op maaiveld
- 1 eigen parkeerplaats in afgesloten (ondergrondse) stallinggarage
- 2 eigen parkeerplaatsen in afgesloten (ondergrondse) stallinggarage

Overige voorzieningen (meerdere antwoorden mogelijk)

- lift
- mogelijkheid voor zorg op maat
- afgesloten privé (fietsen)berging op de begane grond (of kelder) circa 6 m²
- afgesloten (klus)bergruimte met stroomvoorziening op de begane grond > 6 m²
- gezamenlijke (fietsen)berging op de begane grond
- anders namelijk.....

Prijsklasse (v.o.n. is vrij op naam) voor een appartement (maximaal 3 keuzes mogelijk)

- huur < € 650,--
- huur > € 650,--
- ik ben/wij zijn starter(s) en alleen geïnteresseerd in een woning met koopgarant
- € 160.000,-- tot € 180.000,--
- € 180.000,-- tot € 200.000,--
- € 200.000,-- tot € 250.000,--
- € 250.000,-- tot € 300.000,--
- € 300.000,-- tot € 350.000,--

Het plan Het Bosje fase 3 is gelegen tussen twee hoofdwegen van Elst te weten de Franseweg en de Tabaksweg. In het plan zal een gedifferentieerd woningbouwprogramma worden gerealiseerd met een mix van goedkope, middeldure en duurdere woningen.

Waarom zou u kiezen voor een woning in het plan Het Bosje fase 3 te Elst (meerdere antwoorden mogelijk)

- de plek in Elst met haar groene omgeving met wandelroutes
- de gunstige ligging van Elst aan de provinciale weg tussen Rhenen en Doorn
- door de goede aansluiting op de A12 en de A50 waardoor Elst goed bereikbaar is
- de gunstige ligging van het onderhavige plan ten opzichte van het centrum van Elst
- de autoluwe straten en daardoor de veilige speelomgeving voor mijn (klein)kinderen
- één van de weinige mogelijkheden voor een nieuwbouwwoning in Elst
- Elst is mijn geboorteplaats en daar wil ik graag blijven wonen
- vanwege de sociale binding door het verenigingsleven
- vanwege de binding met familie en vrienden
- anders, namelijk.....

Naast de bebouwing voor het plangebied Elst, Het Bosje fase 3 willen wij graag vernemen wat u belangrijk vindt als het gaat om het ontwerp- de inrichting en het beplantingsplan van de openbare ruimte.

Welke van de drie onderstaande erfafscheidingen spreekt u het meest aan voor het plan Het Bosje fase 3?

- natuurlijke perceelsafscheiding
- hekwerk (met groen)
- hekwerk



Wat zou u graag zien de openbare gebieden in het plan Het Bosje fase 3 (meerdere antwoorden mogelijk)

- iedereen mag zijn eigen perceelsafscheiding bepalen, bijvoorbeeld groene hagen of schuttingen
- uniformiteit van de groene perceelsafscheidingen
- gebruik van vrolijke, felle kleuren voor onder andere het schilderwerk van de huizen
- gebruik van ingetogen kleuren voor onder andere het schilderwerk van de huizen
- gebruik van kleuren voor onder andere het schilderwerk van de huizen passend bij de historie van Elst
- gebakken klinkerweg in plaats van betonklinkers en tegels
- betonklinkers en tegels in plaats van gebakken klinkerweg
- indien mogelijk zoveel mogelijk (extra) parkeerplaatsen maken
- de 'parkeerkofters' zoveel mogelijk middels groene hagen afschermen
- een speelplek opnemen waar kinderen tot circa 10 jaar veilig kunnen spelen (onder toezicht van hun ouders/begeleiders)
- een jeu de boules baan
- groene omgeving creëren, deze moet ook functioneel zijn met bijvoorbeeld ruimte voor 'zitbankjes'
- groene omgeving creëren maar zonder 'zitbankjes'
- groenvoorziening in de vorm van bomen en heesters passend bij het dorp Elst
- groenvoorziening in de vorm van plantenbakken
- straten niet zo breed maar trottoirs breder maken met zoveel mogelijk beplanting bomen en/of heesters
- straten en trottoirs zo breed mogelijk maken
- weinig groenvoorzieningen opnemen, een 'open karakter' bereiken
- een veilig verblijfsmilieu bewerkstelligen waar auto's langzaam rijden (te gast zijn)
- anders, namelijk.....

Zo ziet mijn ideale woonhuis of appartement in het plan Het Bosje fase 3 te Elst er uit

De architectuur van de woningen in plan Het Bosje fase 3 zal een samenspel vormen met de bestaande kwaliteiten van de omgeving. De woningen zullen meestal bestaan uit 2 lagen met een kap (met uitzondering van de eventuele appartementen en/of seniorenwoningen). De woningen krijgen woonterrassen die zoveel mogelijk op de zon liggen. Naast tussen- en hoekwoningen, 2-onder-1-kap- en vrijstaande woningen komen er mogelijk ook appartementen. Indien u bij uw nieuwe woning of appartement in plan Het Bosje fase 3 de keuze heeft, waar geeft u dan de voorkeur aan? Rekeninghoudend met de prijsklasse waarin u zoekt en de mogelijkheid dat sommige opties als meerwerk worden aangeboden.

A. Wensen qua indeling en uitvoering (meerdere antwoorden mogelijk)

- een werkplek of kantoorruimte aan huis
- extra kamer (werkkamer of hobby-/klusruimte)
- een levensloopbestendige woning (d.m.v. toepassing van domotica)
- een parkeerplaats of garage op eigen terrein
- een ruime woon- en leefkeuken
- een veranda aan het huis om nog meer te kunnen genieten van het 'buiten' wonen
- bijkeuken
- kelder
- walk-in closet (kleedruimte)
- 2^e badkamer
- veel bergruimte (bijvoorbeeld vaste kasten)
- hoge plafonds
- grote hoge raampartijen
- keuzevrijheid qua indeling
- overige wensen namelijk.....
-
-

B. Aantal woonlagen (maximaal 2 keuzes mogelijk)

- 1 woonlaag (appartement of seniorenwoning)
- 2 woonlagen
- 3 woonlagen

C. Architectuur wensen qua uitstraling, zie de voorbeelden op pagina 6 (maximaal 2 keuzes mogelijk)

- traditionele woning jaren 30-stijl
- traditionele woning met moderne elementen
- landelijke stijl
- moderne bouw met schuine daken
- Amerikaanse stijl (met veranda's en flauw hellende daken)

Onderstaande voorbeelden zijn bedoeld om een sfeer aan te geven (bij vraag C) en zijn geen ontwerpen die bestemd zijn voor het plan Het Bosje fase 3 te Elst

Traditioneel: jaren 30-stijl



Traditioneel: met moderne elementen



Landelijke stijl



Modern: met hellend dak



Amerikaanse stijl



D. Ligging woonkamer alleen invullen bij belangstelling voor een grondgebonden woning (maximaal 2 keuzes mogelijk)

- op de begane grond grenzend aan tuin/terras
- op de begane grond grenzend aan straat
- op de begane grond grenzend aan een veranda
- geen voorkeur

E. Ligging keuken alleen invullen bij belangstelling voor een grondgebonden woning (maximaal 2 keuzes mogelijk)

- open keuken op de begane grond grenzend aan tuin/terras
- open keuken op de begane grond grenzend aan straat
- open keuken op de op de begane grond grenzend aan een veranda
- gesloten keuken op de begane grond grenzend aan tuin/terras
- gesloten keuken op de begane grond grenzend aan straat
- gesloten keuken op de op de begane grond grenzend aan een veranda
- geen voorkeur

F. Ligging slaapkamers alleen invullen bij belangstelling voor een woonhuis (maximaal 2 keuzes mogelijk)

- op de begane grond
- 1^e verdieping
- 2^e verdieping (indien aanwezig)

G. Ligging terras(tuin) bij woonhuis of balkon/terras/loggia bij appartement (maximaal 2 keuzes mogelijk)

- op de zon (zuiden)
- op de avondzon (westen)
- op de ochtendzon (oosten)
- geen zon (noorden)

H. Oppervlakte balkon/terras bij appartement (maximaal 2 keuzes mogelijk)

- < 10 m²
- 10 m² tot 15 m²
- 15 m² tot 20 m²

I. Gevelmateriaal bij een woonhuis of appartement (maximaal 2 keuzes mogelijk)

- metselwerk, donkere steen
- metselwerk, lichte steen
- gepleisterde gevel
- hout
- combinatie van bovenstaand

J. Materialisatie kozijnen en draaiende delen bij een woonhuis of appartement (maximaal 2 keuzes mogelijk)

- hout
- kunststof
- aluminium

K. Keukenvoorzieningen/aansluitingen bij een woonhuis of appartement (maximaal 2 keuzes mogelijk)

- aantrekkelijke projectkeuken
- stelpost voor een keuken
- geen stelpost, leidingen afgedopt opleveren, ik koop en plaats zelf een keuken na de oplevering van het huis

L. Badkamer en sanitair bij een woonhuis of appartement (maximaal 2 keuzes mogelijk)

- standaard sanitair en tegelwerk, keuzemogelijkheid uit aangeboden standaard voorbeelden, de badkamer is klaar bij oplevering van de woning
- stelpost voor sanitair en tegels, de badkamer is klaar bij oplevering van de woning
- geen stelpost of standaard sanitair en tegels, leidingen afgedopt opleveren, ik koop en plaats zelf sanitair en tegels en plaats dit na de oplevering van het huis

Ik heb/wij hebben nog de volgende aanvullende wens(en):

.....
.....
.....

En dan nog even dit....

Omwille van het groene karakter van het plan hebben de gemeente en de ontwikkelaar de gezamenlijke ambitie om energiezuinige en milieubesparende voorzieningen toe te passen in het plan Het Bosje fase 3. Hiernaast is in de bouwregelgeving sowieso vastgesteld dat nieuwbouwwoningen aan bepaalde minimum eisen moeten voldoen. Welke energiezuinige en milieubesparende voorzieningen spreken u het meest aan? Bij een deel van de voorzieningen zal door energiebesparing de investering weer worden terug verdiend (meerdere antwoorden mogelijk).

- zonne-energie (panelen/collectoren)
- passieve zonne-energie (toepassen van veel glas in de gevels aan de zonzijde van de woning)
- waterleidingsysteem (zogenaamd 'grijswater' t.b.v. wasmachine, vaatwasser en toilet)
- gescheiden rioolstelsel voor hemelwater en watergebruik uit de woning (wadi's/molgoten)
- warmtepompen (koude- en warmteopslag, verwarming/koeling)
- materiaalgebruik zoals bijvoorbeeld FSC keurmerk
- groene daken (opvang regenwater)
- extra isolatie van de gevels, dak en vloer (hogere Rc-waarde)
- gebalanceerd ventilatie systeem (zogenaamde WTW balansventilatie)
- overige, namelijk.....

Bent u bereid hierin te investeren in de koopsom van uw nieuwe woning indien de terugverdiendtijd 10 jaar bedraagt? (voor huurwoning zie onderstaand)

- ja, tot maximaal € 5.000,--
- ja, tot maximaal € 10.000,--
- ja, tot maximaal € 15.000,--
- nee
- anders, namelijk.....

Bent u bereid hierin te investeren in de koopsom van uw nieuwe woning indien de terugverdiendtijd 5 jaar bedraagt? (voor huurwoning zie onderstaand)

- ja, tot maximaal € 5.000,--
- ja, tot maximaal € 10.000,--
- ja, tot maximaal € 15.000,--
- nee
- anders, namelijk.....

Bent u bereid een hogere huur te betalen wanneer uw huurwoning is voorzien van energiezuinige en milieubesparende voorzieningen?

- ja, tot maximaal € 35,-- per maand
- ja, tot maximaal € 55,-- per maand
- ja, tot maximaal € 75,-- per maand
- nee
- anders, namelijk.....

Ik/wij heb(ben) nog de volgende vra(a)g(en) en of opmerking(en):

.....
.....

Wenst u door het onderzoeksbureau gebeld te worden voor een nadere toelichting?

- Ja; s.v.p. niet vergeten uw telefoonnummer(s) op pagina 1 van deze vragenlijst in te vullen
- Nee

Na ontvangst van de ingevulde vragenlijst neemt het onderzoeksbureau, indien u ja heeft ingevuld, zo spoedig mogelijk contact met u op.

Bent u bereid om op een later tijdstip mee te denken en te praten over de verdere voortgang?

- Ja; s.v.p. niet vergeten uw telefoonnummer(s) op pagina 1 van deze vragenlijst in te vullen
- Nee

Wij bedanken u voor de genomen moeite en zullen u regelmatig, indien u dit wenst, op de hoogte houden van de vorderingen van het plan Het Bosje fase 3.

- Ja ik wil/wij willen graag op de hoogte gehouden worden over de vorderingen van het plan Het Bosje fase 3
- Nee ik heb/wij hebben geen interesse voor verdere informatie over het plan Het Bosje fase 3