

# De omgekeerde route

---

Een onderzoek naar de haalbaarheid van woningbouwplannen in  
een regio met een dalend bevolkingsaantal



Carly Gorter

Begeleider: Martin Stijnenbosch

## Dankwoord

Om een studie te kunnen afronden, is een scriptie een vereiste. Maar ga maar eens een wetenschappelijk onderbouwd onderzoek schrijven over een praktisch onderwerp zoals de woningbouw. Dat was voor mij een uitdaging. En dan wil je ook nog een scriptie schrijven die door mensen wordt gelezen en niet direct in de stoffige kasten van de bibliotheek terecht komt. Dat is uitdaging twee. Vervolgens wil je het liefst ook nog dat anderen je scriptie goed vinden en er wat mee gaan doen. Dat is uitdaging drie.

Dit zijn drie uitdagingen die ik allemaal hoop te verwezenlijken. Aan mijn omgeving heeft het in ieder geval niet gelegen. Tijdens het onderzoek heb ik ontzettend veel hulp gehad van een aantal mensen. Dankzij hen is er nauwelijks sprake geweest van tegenslag, bij een onderzoek is dat vrij uniek.

Het onderzoek heb ik geschreven tijdens mijn stage bij VolkerWessels Vastgoed, hier is het idee voor dit onderzoek ontstaan. Tonny en Margriet natuurlijk ook heel erg bedankt voor de leuke tijd!

De gemeente Sneek heeft ontzettend veel informatie aan mij verstrekt, met name Fokke Huisman – De Jong. Alle data waar ik om vroeg, en dat was veel, is zonder moeite naar mij toegestuurd. Zonder data geen scriptie.

Martin Stijnenbosch heeft namens de Rijksuniversiteit Groningen mijn scriptie begeleid. Het opzetten en uitvoeren van een onderzoek is lastig. Een goed onderzoek vereist een goede begeleider, ik kan me geen betere wensen.

Verder wil ik iedereen bedanken die mij op enige wijze heeft geholpen aan mijn onderzoek en natuurlijk iedereen die de tijd neemt om het onderzoek te lezen.

## Samenvatting

Dit onderzoek gaat over de vraag of er in een regio met een dalend bevolkingsaantal een ambitieus woningbouwplan gerealiseerd kan worden. Daarbij staat Houkepoort in Sneek centraal. Dit is een voorbeeld van zo'n ambitieus woningbouwplan, in een regio waar de voorspelling een dalend bevolkingsaantal laat zien. Om deze trend tegen te gaan, wordt er geprobeerd om mensen uit de Randstad te trekken. Maar is dit wel mogelijk?

Eerst kijken we naar de bevolking zoals deze vanaf 2000 veranderd is. Er is sprake van een gemiddeld groei van drie procent, echter, dit percentage liep de laatste jaren af. Deze dalende groei zet zich volgens de voorspelling door naar een bevolkingskrimp. De productie van woningen laat echter een heel andere trend zien. Vanaf 2000 is deze met zes procent gestegen, waarbij plannen voor nieuwe projecten alweer klaar liggen.

Om deze woningen toch te kunnen vermarkten zonder dat er sprake is van leegstand in de huidige woningcapaciteit, moet er goede marketing worden gevoerd. Hier wordt vanuit drie theoretische benaderingen naar gekeken. De eerste theorie, concepting, kent geen doelgroep, maar werkt met het begrip "beleving". De tweede theorie, de wooncarrière, werkt wel met doelgroepen en de derde theorie, Mentality™, is een samenstel van beide theorieën en werkt met doelgroepen die een bepaalde levensstijl gemeen hebben. Van deze drie benaderingen zijn voor Houkepoort concepting en Mentality™ de meest geschikte. Concepting kan de unieke aspecten van het plan het best benadrukken, terwijl met Mentality™ uitgemakt kan worden voor welke groepen het plan interessant is.

Het plan Houkepoort wordt dus gebouwd in een periode met een dalende bevolkingsgroei. Daarom wordt er een plan gemaakt, met een aantal specifieke kenmerken. De belangrijkste hiervan zijn: wonen aan het water met voor iedereen een eigen aanlegsteiger, woningen waarbij de nieuwste technieken voor energie en milieu zijn toegepast en een unieke locatie, namelijk tussen het centrum van Sneek en het Sneekerveer. Deze attractiepunten moeten ervoor zorgen dat het plan niet alleen de regionale bevolking trekt, maar ook aantrekkingskracht heeft in de Randstad.

Om te kijken hoeveel mensen er al naar Friesland cq Sneek zijn gekomen, gaan we de verhuisstromen bekijken. Vanaf 2000 zijn er gemiddeld 4200 mensen uit de drie Randstadprovincies naar Friesland gekomen, waarbij er geen sprake is van een duidelijke stijgende of dalende lijn. Naar Sneek zijn er jaarlijks vanaf de vier grote steden + Almere gemiddeld 100 personen naar Sneek verhuisd, waarbij Amsterdam de meeste personen levert. De enige stad die hierbij een stijgende lijn laat zien is Almere.

Naast de verhuisstatistiek moet achterhaald worden waarom deze mensen uit de Randstad zijn vertrokken. Dit is gedaan door middel van interviews. Hieruit komt onder andere naar voren dat mensen vooral de rust en de ruimte zoeken, terwijl de voorzieningen wel in de buurt moeten blijven. Veel mensen blijven wel hun baan houden in de Randstad, daarom moet er in de nieuwe woning ruimte zijn om te kunnen thuiswerken. De gewenste woning is vaak een vrijstaande woning of een 2/1 kapper, die ze zelf willen kunnen indelen.

Kan er in een regio met een dalend bevolkingsaantal nu ook ambitieus woningbouwplan gerealiseerd worden? Hierop kunnen we voor het plan Houkepoort in Sneek positief antwoorden, omdat het woningbouwplan niet te groot is, wat een vereiste is vanwege de een beperkte stroom mensen die uit de Randstad naar Friesland trekt. De marketing moet daarbij gericht worden op de personen voor wie de specifieke eigenschappen van het plan zoals wonen aan het water in een stedelijke omgeving, attractief is. De “beleving” van het plan moet de mensen aantrekken, nog eerder dan de aard, omvang en prijs van de woningen, al zijn deze natuurlijk niet onbelangrijk.

## Inhoudsopgave

### Inhoud

Dankwoord .....	2
Samenvatting.....	3
Inhoudsopgave .....	5
Lijst van figuren en tabellen .....	7
1. Inleiding .....	8
2 Bevolking en woningbouw in Sneek.....	9
2.1 Inleiding .....	9
2.2 Bevolkingsontwikkeling Sneek, 2000 - 2008 .....	10
2.3 Bevolkingsprognose Sneek .....	12
2.4 Ontwikkeling woningvoorraad .....	13
2.5 Prognose woningvoorraad .....	15
2.6 Conclusie .....	16
3 Typering Houkepoort .....	18
3.1 Inleiding .....	18
3.2 Fysieke ligging .....	18
3.3 Relatieve ligging.....	19
3.4 Woningen en woonomgeving .....	19
3.5 Conclusie .....	22
4 Theoretisch kader.....	23
4.1 Inleiding .....	23
4.2 Probleemstelling.....	23
4.3 Concepting.....	24
4.4 Wooncarrière .....	26
4.5 Mentality™.....	30
4.6 Conclusie .....	32
5 Het migratiepatroon nader bekeken.....	35
5.1 Inleiding .....	35
5.2 Verhuisstromen .....	35
5.3 Interviews met naar Sneek verhuisde personen .....	39
5.4 Interviews met geïnteresseerden voor het plan .....	41

5.5	Conclusie .....	44
6	Eindconclusie.....	46
	Bronnenlijst .....	48
Bijlage 1	Vragenlijst half gestructureerde interviews .....	51
Bijlage 2	Interviews personen die naar Sneek zijn verhuisd .....	53
Bijlage 3	Interviews personen die interesse hebben voor het plan.....	61

## Lijst van figuren en tabellen

### Figuren

Figuur 2.1	Ligging Sneek in Friesland	9
Figuur 2.2	Ontwikkeling inwonersaantal, Sneek, 2000 – 2008	10
Figuur 2.3	Saldo bevolkingsontwikkeling, Sneek, 2000 – 2008	10
Figuur 2.4	Geboorte en sterfte, Sneek, 2000 – 2006	11
Figuur 2.5	Vestiging en vertrek, Sneek, 2000 – 2006	12
Figuur 2.6	Bevolkingsprognose, Sneek, 2005 – 2015	12
Figuur 2.7	Ontwikkeling woningvoorraad, Sneek, 2000 – 2008	13
Figuur 2.8	Groei woningvoorraad, Sneek, 2000 – 2008	14
Figuur 2.9	Groei aantal wooneenheden naar koop en huur, Sneek, 2000 – 2007	14
Figuur 2.10	Totaal aantal koopwoningen in het hoge segment, Sneek, 2000 – 2007	15
Figuur 2.11	Aantal nieuwe woningen t/m 2016, Sneek	16
Figuur 2.12	Nieuwe koopwoningen t/m 2016, onderverdeeld naar prijsklasse, Sneek	16
Figuur 3.1	Luchtfoto Sneek en het Sneekermeer	18
Figuur 3.2	Overzicht eiland Houkepoort	19
Figuur 3.3	Situering van de woningen, Houkepoort	20
Figuur 4.1	Het verschil tussen een conceptmerk en een productmerk	25
Figuur 4.2	Matrix verhuisredenen	29
Figuur 4.3	De sociale milieus van Mentality™	31
Figuur 4.4	Schema USP's bekeken per levensfase	33
Figuur 4.5	Schema USP's en sociale milieus	34
Figuur 5.1	Verhuizingen naar Friesland, 2000 – 2006	35
Figuur 5.2	Totale verhuizingen binnen Friesland, 2000 – 2006	36
Figuur 5.3	Verhuizingen naar Zuidwest Friesland, 2000 – 2006	37
Figuur 5.4	Verhuizingen naar Sneek, 2000 - 2006	38
Figuur 5.5	Matrix prioriteiten woning onderverdeeld naar huur en koop	40
Figuur 5.6	Matrix prioriteiten woonomgeving onderverdeeld naar huur en koop	40
Figuur 5.7	Matrix prioriteiten woning	42
Figuur 5.8	Matrix prioriteiten woonomgeving	43

### Tabellen

Tabel 2.1	Saldo bevolkingsontwikkeling, Sneek, 2000 – 2006	11
Tabel 5.1	Verhuizingen naar Friesland, 2000 – 2006	36
Tabel 5.2	Verhuizingen naar Zuidwest Friesland, 2000 – 2006	37
Tabel 5.3	Verhuizingen naar Sneek, 2000 – 2006	38

## 1. Inleiding

In Nederland is er sprake van een afnemende bevolkingsgroei wat volgens verschillende voorspellingen zal uitmonden in een bevolkingskrimp. (Derks, 2004) Regionaal zijn deze cijfers echter erg verschillend. Zo is er in een aantal gemeenten in Noord-Nederland al sprake van krimp, terwijl er bijvoorbeeld in de Randstad nog zowel sprake is van natuurlijke bevolkingsgroei als van een migratieoverschot. (Latten en Manting, 2006)

Dit onderzoek gaat in op een gemeente waar sprake is van een dalende bevolkingsgroei, namelijk de gemeente Sneek. Om de dalende lijn te kunnen doorbreken, moet er een migratiestroom van buitenaf komen, bijvoorbeeld vanuit de Randstad. Om dit te bewerkstelligen, worden er nieuwe woningbouwplannen gerealiseerd. Maar hebben deze woningbouwplannen genoeg kracht om migratiestromen uit de Randstad aan te trekken? Om dit te onderzoeken is gekozen voor het woningbouwplan Houkepoort in de gemeente Sneek die deze ambities uitstraalt. Het doel van dit plan is duidelijk omschreven: bovenregionale vermarkting. Dit wordt ondersteund door een aantal gerichte thema's die dit doel moeten ondersteunen. Het thema energie en milieu moet een doelgroep aanspreken, maar ook bijvoorbeeld het thema waterrecreatie zorgt voor een specifieke doelgroep. In dit onderzoek wordt nagegaan of er ook daadwerkelijk belangstelling uit de Randstad bestaat voor dit woningbouwplan en of het dus zijn doelstelling kan waarmaken.

Om te beginnen met het onderzoek wordt in hoofdstuk twee achtergrondinformatie gegeven over de ontwikkelingen op het gebied van de bevolking van de provincie Friesland, het corop-gebied Zuidwest-Friesland en de gemeente Sneek. Daarnaast komen de ontwikkelingen op het gebied van de woningbouw van de gemeente Sneek aan bod.

In hoofdstuk drie wordt de concrete inhoud van het plan Houkepoort duidelijk gemaakt. De doelstellingen van het plan, de Unique Selling Points die deze doelstellingen moeten ondersteunen en het type woning dat er gebouwd zal gaan worden.

Hoofdstuk vier gaat over de probleem- en vraagstelling. Deze worden hierin concreet gemaakt en door verscheidene theorieën ondersteund.

Hoofdstuk vijf is het praktische gedeelte van dit onderzoek: de data over de verhuizingen vanuit de Randstad naar Sneek, Friesland en corop Zuidwest-Friesland van 2000 tot en met 2006 worden met duidelijke grafieken en tabellen weergegeven. De trends daarin zijn duidelijk te zien. Naast deze data zijn er interviews gehouden met mensen die uit de Randstad verhuisd zijn naar Sneek en met mensen die interesse getoond hebben in het plan Houkepoort en die uit de Randstad komen. Met deze mensen zijn gesprekken gevoerd over onder andere de redenen voor het verhuizen en over de nieuwe of gewenste woning ten opzichte van de huidige woning.

In hoofdstuk zes worden de vraagstelling en probleemstelling beantwoord.



## 2 Bevolking en woningbouw in Sneek

### 2.1 Inleiding

Dit hoofdstuk gaat over de bevolking en de woningbouw in de gemeente Sneek. De volgende onderwerpen komen aan bod:

- Bevolkingsontwikkeling 2000 - 2008
- Bevolkingsprognose 2005 – 2015
- Ontwikkeling woningvoorraad 2000 – 2008
- Prognose woningvoorraad t/m 2016
- Conclusie

De gemeente Sneek is gesitueerd in de Zuidwesthoek van de provincie Friesland. Het bestaat uit drie dorpen: Loënga, Offingawier, Ysbrechtum en de stad Sneek. Het totale inwoneraantal bedroeg op 1 januari 2008 33.216 mensen. Voor deze mensen is momenteel een voorraad van 14.307 woningen beschikbaar.

**Figuur 2.1 Ligging Sneek in Friesland**

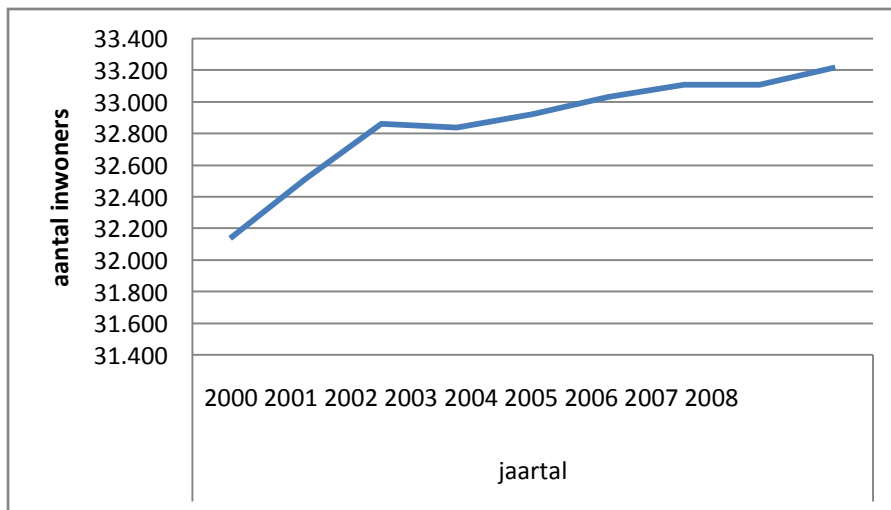


Bron: Gemeente op maat 2006 – Sneek

## 2.2 Bevolkingsontwikkeling Sneek, 2000 - 2008

Het aantal inwoners in de gemeente Sneek is gegroeid van 32.137 in 2000 tot 33.216 begin 2008. Dit betekent een stijging van 3% over 8 jaar, een jaarlijkse groei van 135 inwoners. Tot aan 2002 was de stijging relatief sterk, vanaf 2002 is het aantal inwoners langzaam toegenomen.

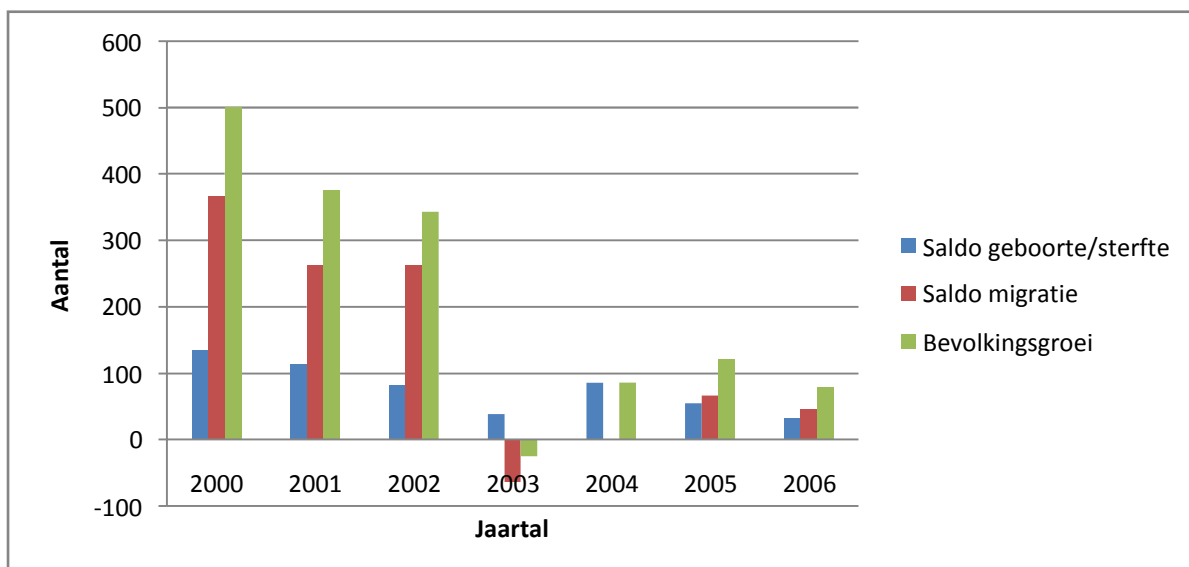
**Figuur 2.2 Ontwikkeling inwoneraantal Sneek 2000 – 2008**



Bron: Gemeente Sneek

De groei van de bevolking is een gevolg van het saldo tussen geboorte en sterfte en het saldo tussen vestiging en vertrek. Reden dus om hier nader op in te zoomen. (figuur 2.3)

**Figuur 2.3 Saldo bevolkingsontwikkeling, Sneek, 2000 - 2006**



Bron: CBS Statline

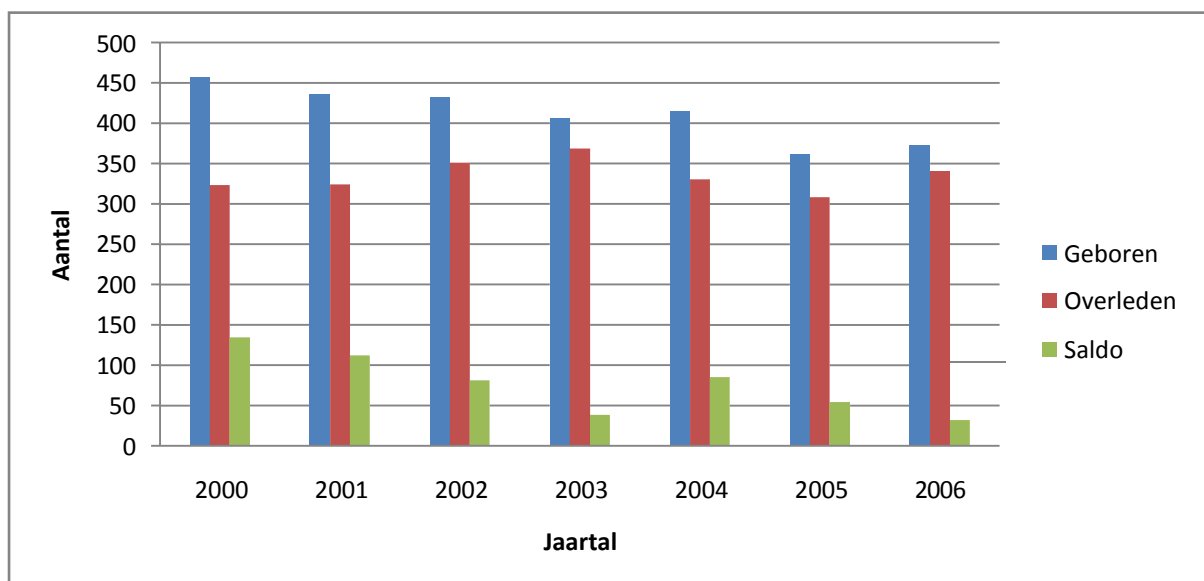
**Tabel 2.1 Saldo bevolkingsontwikkeling, Sneek, 2000 - 2006**

Jaar	Saldo geboorte/sterfte	Saldo migratie	Bevolkingsgroei
2000	134	366	500
2001	112	262	374
2002	81	262	343
2003	38	-64	-26
2004	85	0	85
2005	54	66	120
2006	32	45	77

Bron: CBS Statline

In de gemeente Sneek is per saldo nog altijd sprake van bevolkingsgroei. Er is echter wel sprake van een afnemende groei. (tabel 2.1)

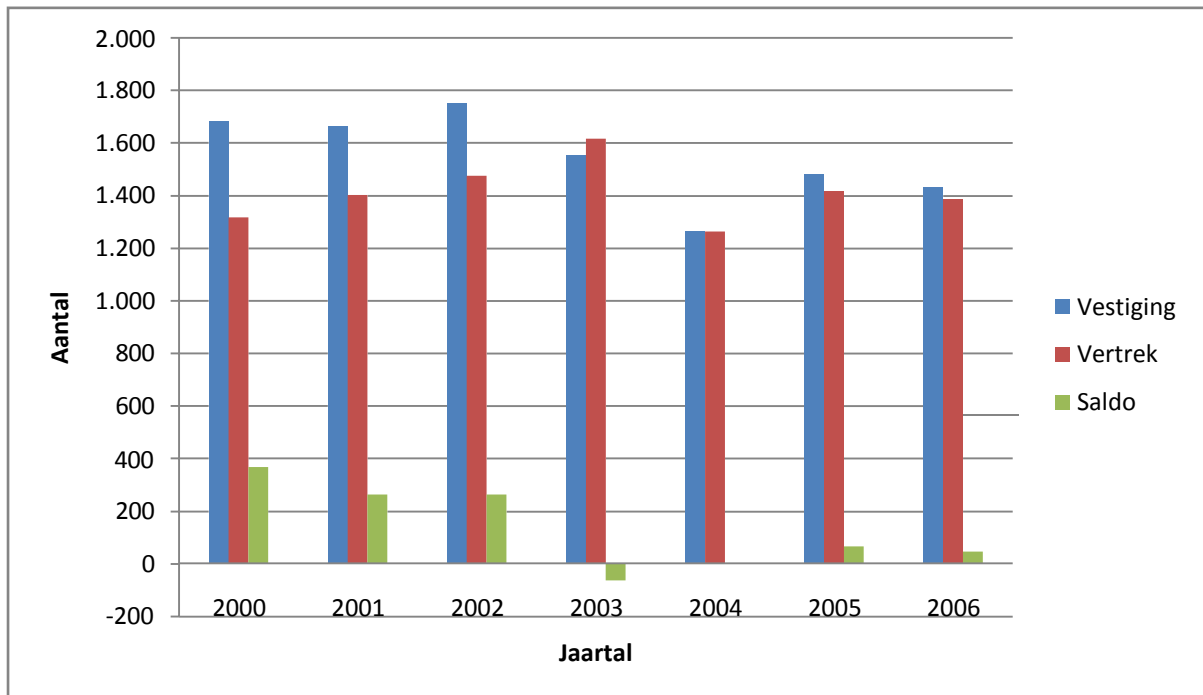
**Figuur 2.4 Geboorte en sterfte, Sneek, 2000 – 2006**



Bron: CBS Statline

Per saldo is er in de gemeente Sneek nog altijd sprake van een geboorteoverschot. (figuur 2.4) Er is echter wel sprake van een constant dalende lijn. Enige uitzondering hierbij is 2004. Uit de cijfers blijkt echter geen constant stijgende lijn van het aantal overledenen in de gemeente.

**Figuur 2.5 Vestiging en vertrek, Sneek, 2000 - 2006**



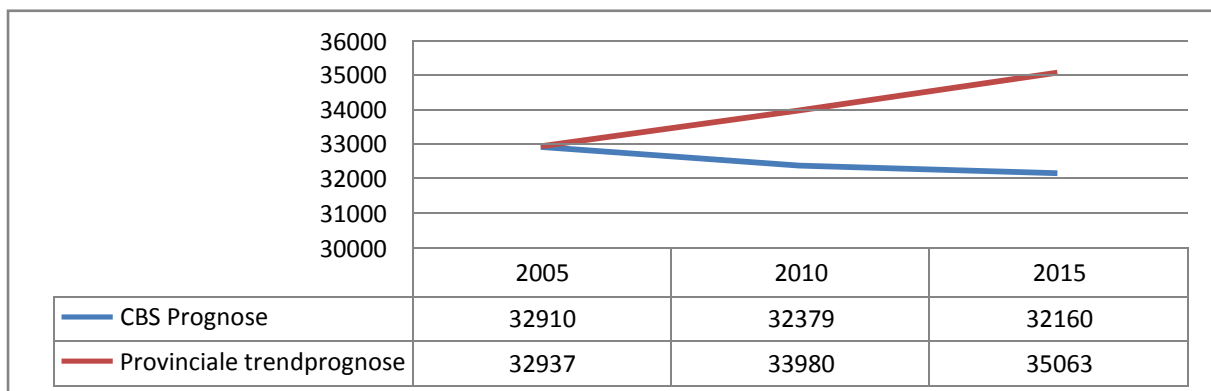
Bron: CBS Statline

In de gemeente Sneek is vanaf het jaar 2000 tot aan 2003 sprake geweest van een dalend vestigingsoverschot, in 2003 was er zelfs sprake van een vertrekoverschot. (figuur 2.5) Daarna is het migratiesaldo echter weer positief geworden, maar op een veel lager niveau.

### 2.3 Bevolkingsprognose Sneek

Er zijn bij de bevolkingsprognose twee bronnen. Het CBS en de provinciale trendprognose 2005. (figuur 2.6)

**Figuur 2.6 Bevolkingsprognose, Sneek, 2005 - 2015**



Bron: CBS Statline, Provinciale trendprognose 2005

De prognose van het CBS geeft een dalend bevolkingsaantal aan, terwijl de provinciale trendprognose 2005 een lineair stijgende prognose laat zien. Het CBS

komt tot een lichte bevolkingsdaling vanaf 2005. In 2015 telt Sneek 32.160 inwoners. Het CBS houdt bij de prognoses onder andere rekening met de levensverwachting, de toekomstige ontwikkeling van het aantal kinderen dat een vrouw krijgt en de verwachte sterfteontwikkelingen. (CBS) De Provinciale prognose gaat uit van een stijging van het bevolkingsaantal. In 2015 telt Sneek dan 35.063 inwoners. Over 10 jaar is dit een verschil van 2.903 inwoners.

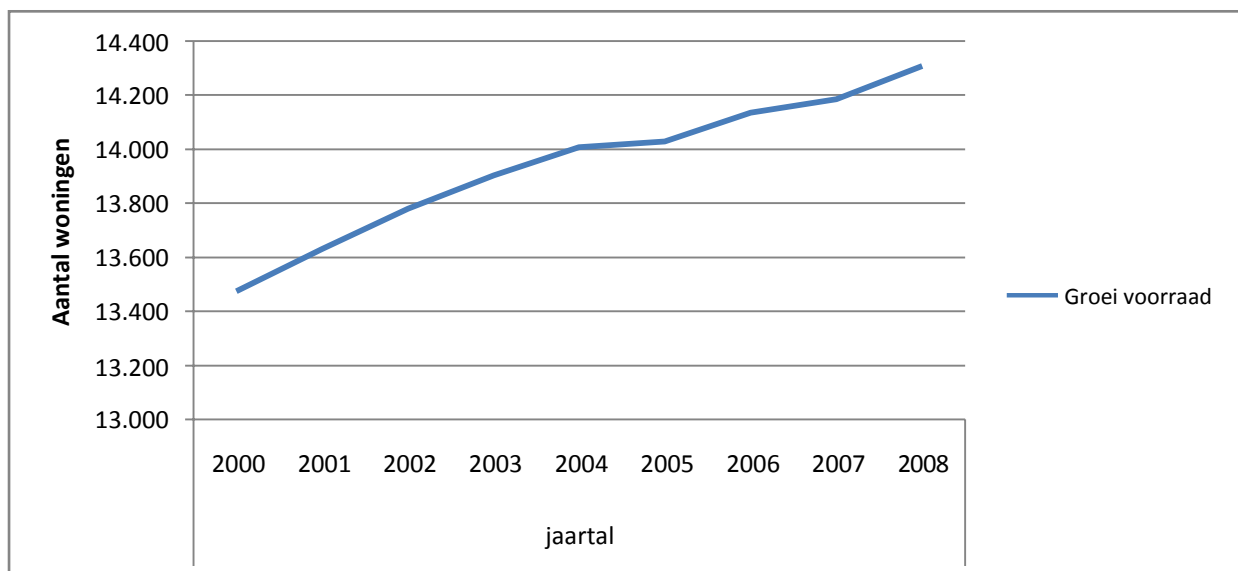
De prognose van de provincie lijkt, gezien de feiten, niet erg realistisch. De prognose begint in 2005 met 32.937, terwijl het werkelijke aantal inwoners op dat moment 32.050 bedroeg. De meest recente data komt uit 2008. Het werkelijke aantal inwoners was 32.343. Ook in 2008 is het geprognosticeerde aantal van 2005 nog niet gehaald.

Het voorspellen van het aantal inwoners blijkt dus een lastige taak te zijn. De verwachtingen voor geboorte en sterfte zijn inmiddels aardig bekend. Een verlaging van het aantal kinderen per gezin en een gemiddeld ouder wordende bevolking is ook in Sneek terug te zien. De uitkomsten van de prognose hangen dus voornamelijk af van de juiste migratievoorspellingen. Volgens de gemeente is het zo dat er een duidelijke relatie is tussen de oplevering van nieuwe woningen en de groei van de bevolking. Nieuwe projecten trekken als het ware migratie aan.

## 2.4 Ontwikkeling woningvoorraad

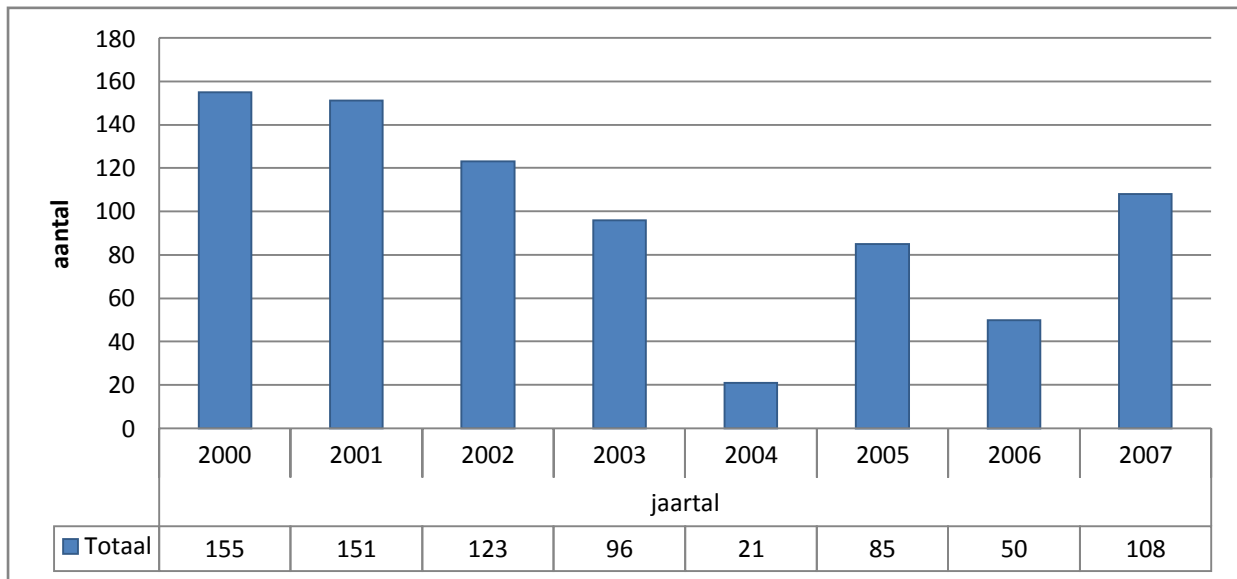
In Sneek is het aantal woningen toegenomen van 13.474 woningen in 2000 tot 14.307 woningen begin 2008, een absolute groei van 833 woningen en een relatieve groei van ongeveer zes procent. (figuur 2.7) Deze groei in de woningvoorraad verschilt van jaar tot jaar.

**Figuur 2.7 Ontwikkeling woningvoorraad, Sneek, 2000 - 2008**



Bron: Gemeente Sneek

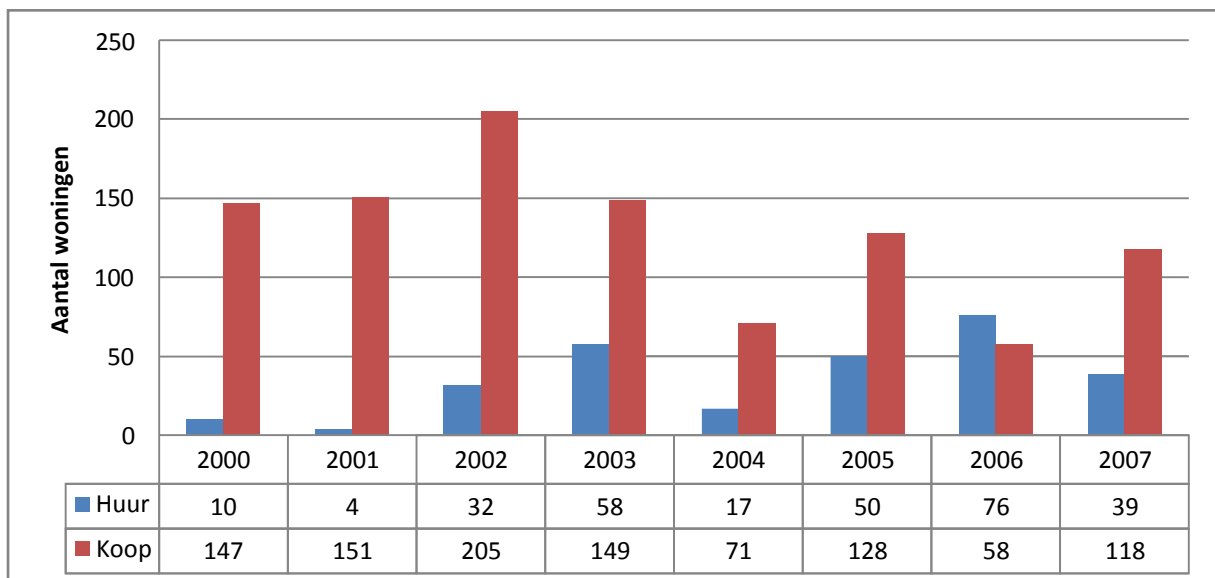
**Figuur 2.8 Groei woningvoorraad, Sneek, 2000 - 2008**



Bron: Gemeente Sneek

Tot 2004 is er sprake van een dalend saldo in de woningontwikkeling. (figuur 2.8) Na 2004 is er herstel te zien. Per saldo zijn er op dat moment weer meer woningen bijgebouwd dan het voorgaande jaar. Het niveau van 2000/2001 is echter nog niet bereikt.

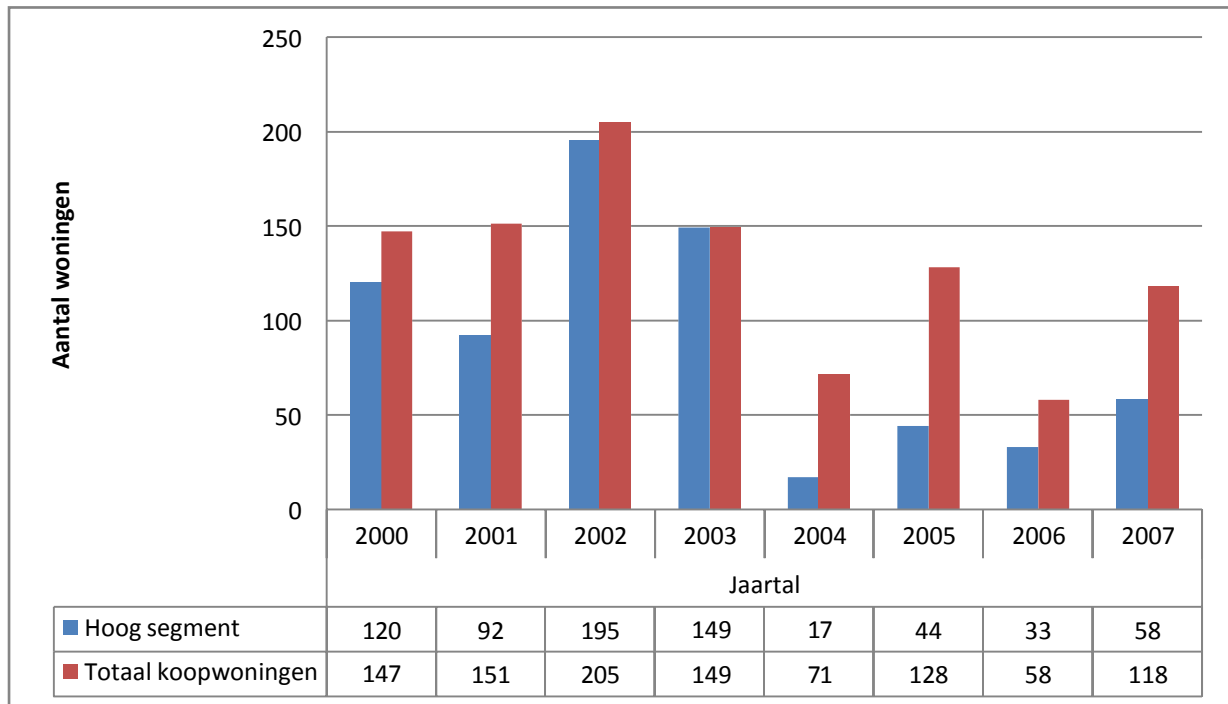
**Figuur 2.9 Groei aantal wooneenheden naar koop en huur, Sneek, 2000 – 2007**



Bron: Gemeente Sneek

Vanaf 2000 zijn relatief veel koopwoningen bijgebouwd ten opzichte van het aantal huurwoningen. (figuur 2.9) Er is in de laatste jaren wel een stijging te zien van het aantal nieuw gebouwde huurwoningen, waarbij in 2006 als enige jaar zelfs meer huurwoningen zijn gebouwd dan koopwoningen.

**Figuur 2.10 Totaal aantal en aantal koopwoningen in het hoge segment, Sneek, 2000 - 2007**



Bron: Gemeente Sneek

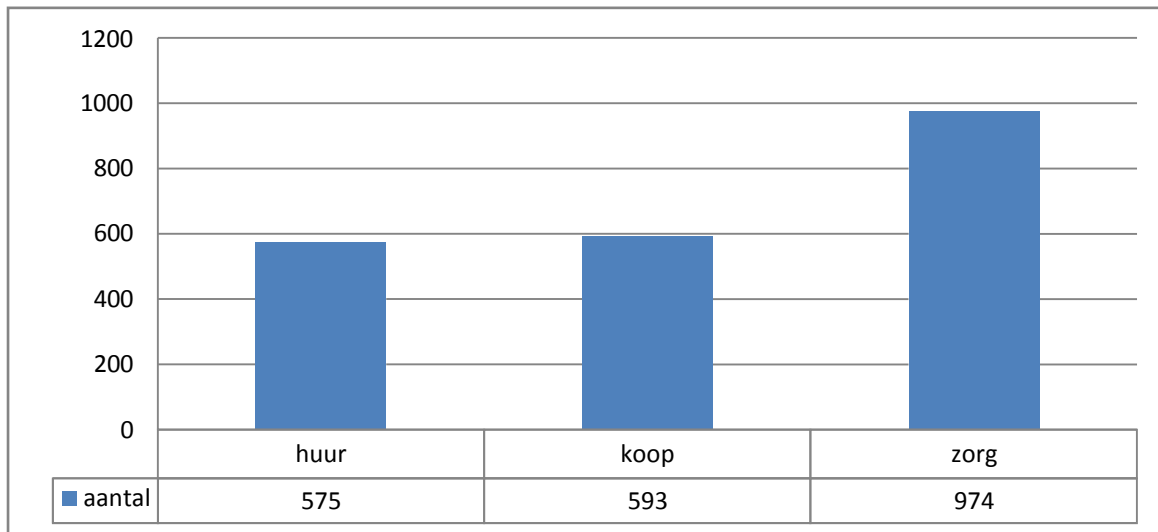
Tot en met 2003 is het aandeel nieuwe koopwoningen dat in het hoge segment<sup>1</sup> werd gebouwd ten opzichte van het totaal aantal nieuwe koopwoningen hoog te noemen. (figuur 2.10) In 2003 werden er zelfs alleen maar woningen in het hoge segment gebouwd. Vanaf 2004 zijn er zowel absoluut als relatief minder woningen in het hoge segment gebouwd. Een gevolg kan zijn dat er een uitgestelde vraag naar koopwoningen in het hoge segment is ontstaan.

## 2.5 Prognose woningvoorraad

De gemeente Sneek verwacht tot en met 2016 nog 3.584 woningen te bouwen. Hiervoor is al ruimte gereserveerd binnen de geldende bestemmingsplannen en de bestemmingsplannen die in voorbereiding zijn. In totaal zijn er op dit moment plannen voor 3.856 woningen, 272 meer dan de gemeente verwacht. In figuur 2.11 is te zien hoe de verdeling is. Het is nog niet bekend bij elke woning binnen welke prijsklasse ze gaan vallen en of het een huur of koopwoning wordt. De gemeente heeft ook een onderverdeling naar zorggerelateerde woningen gemaakt, van deze woningen is nog niet bekend in welke prijsklasse ze vallen en of het huur of koopwoningen worden.

<sup>1</sup> In de statistieken wordt met hoog segment bedoeld: woningen die een prijs hebben van €250.000 en hoger.

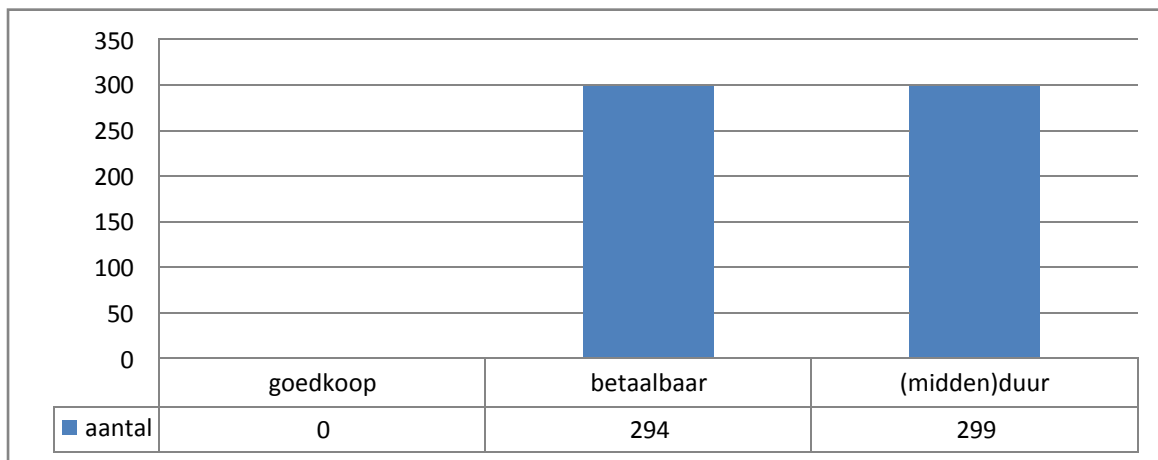
**Figuur 2.11 Aantal nieuwe woningen t/m 2016, Sneek**



Bron: Gemeente Sneek

Wat opvalt is het grote aandeel zorgwoningen die de gemeente bij wil gaan bouwen. Doordat dus niet duidelijk is of dit huur of koopwoningen zijn, zijn uitspraken over de verdeling koop/huur moeilijk te doen.

**Figuur 2.12 Nieuwe koopwoningen t/m 2016, onderverdeeld naar prijsklasse, Sneek**



Bron: Gemeente Sneek

Ook is het lastig om de geplande koopwoningen (figuur 2.12) in het hoge segment te vergelijken met de woningen die in Houkepoort gaan komen. De categorie (midden)duur begint al bij € 200.000. Zoals eerder is aangegeven beginnen de woningen in Houkepoort pas bij ongeveer € 400.000. Een vergelijking is daardoor moeilijk te maken.

## 2.6 Conclusie

De gemeente Sneek heeft een stabiel c.q. licht dalend bevolkingsaantal. Een bevolkingsgroei in de nabije toekomst is dan ook niet te verwachten, dit ondanks een



groei van de woningvoorraad. Er is nog wel een ambitieus woningbouwprogramma van 3.856 nieuwe woningen tot 2016. Verder zijn er in de afgelopen jaren weinig dure woningen gebouwd, dit is de setting waartegen het plan Houkepoort moet worden gerealiseerd.

## 3 Typering Houkepoort

### 3.1 Inleiding

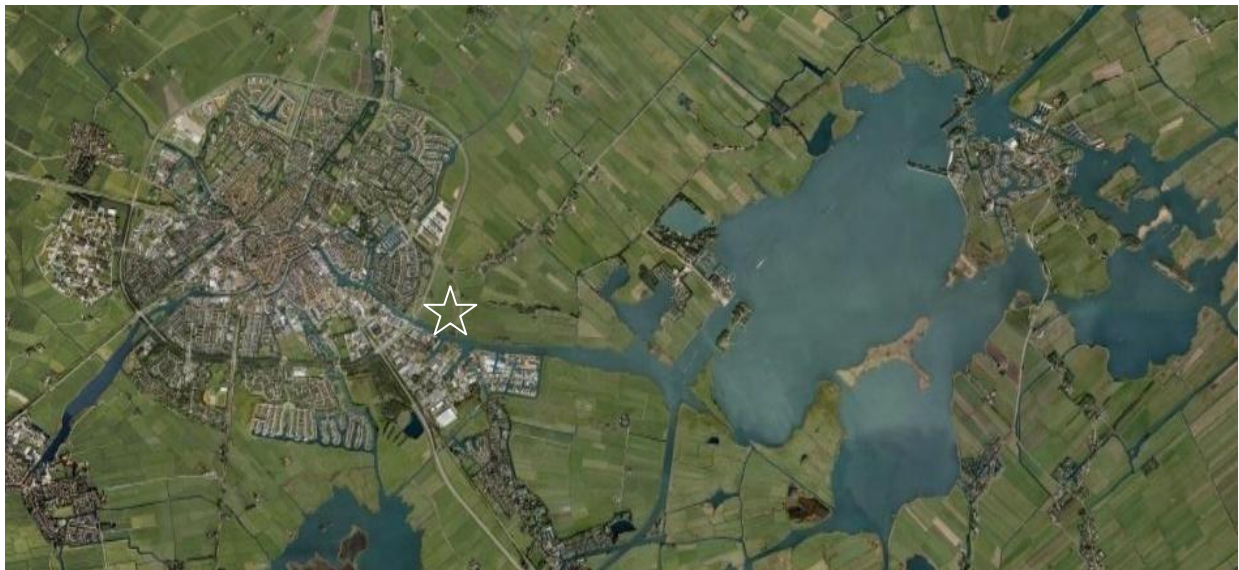
“Wonen in Sneek is wonen in een waterrijke omgeving. Nieuwbouwproject Houkepoort in Sneek wordt een spectaculair, waterrijk project bestaande uit circa 300 nieuwbouwwoningen. Houkepoort bevindt zich aan de Houkesloot, dit is de vaarverbinding tussen het Sneekermeer en de stad. Door middel van nieuwe waterpartijen wordt het Sneekermeer dichterbij de stad gebracht. De woningen worden mooi van vormgeving en staan prachtig in de waterrijke omgeving.” (www.houkepoort.nl)

“Deze exclusieve wijk is gesitueerd tussen Sneek en het Sneekermeer en ligt straks middenin een kunstmatig meer.” (www.vwvastgoed.nl)

In dit hoofdstuk wordt het plan Houkepoort beschreven. Eerst de fysieke, vervolgens de relatieve ligging. Als laatste komt de beschrijving van de woningen aan bod.

### 3.2 Fysieke ligging

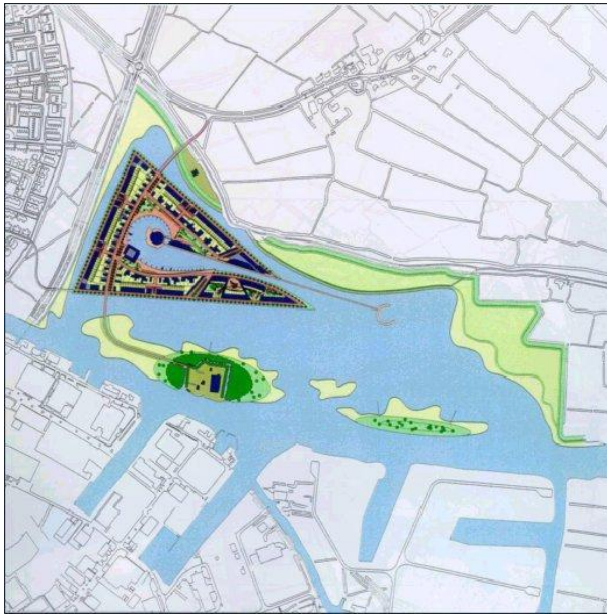
**Figuur 3.1** Luchtfoto Sneek en het Sneekermeer



Bron: Google Earth

☆ = Toekomstige locatie Houkepoort

**Figuur 3.2**    **Overzicht eiland Houkepoort**



Bron: Kuiper Compagnons

Houkepoort is gelegen aan de oostkant van de stad Sneek, net buiten de ringweg die om de stad heen ligt. Het ligt aan de vaarverbinding tussen het Sneekermeer en het centrum van de stad. Waar nu nog weiland is, wordt een kunstmatig meer met een wooneiland aangelegd. De relatie tussen Sneek en het water wordt op deze manier benadrukt. Een voordeel van het kunstmatige meer is dat elke woning een eigen aanlegsteiger krijgt en er zo optimaal van het water gebruik kan worden gemaakt.

### 3.3    **Relatieve ligging**

De gemeente Sneek heeft net als veel andere gemeenten in Nederland last van ontgroening en vergrijzing. Er komen minder jongeren en de groep ouderen wordt steeds groter. Dit is een situatie die in geen enkele voorspelling een ommekeer lijkt te krijgen. Een gewenste bevolkingsgroei zal dus moeten komen van de migratiestromen. Dit kan onder andere door woningen aan te bieden waar vraag naar is, ook buiten de eigen gemeentegrenzen. De gemeente Sneek heeft met Houkepoort een plan ontwikkeld dat ook de bovenregionale markt kan bedienen.

Volgens de gemeente geldt in Sneek: aanbod scheidt vraag. Dit houdt in dat er een markt voor nieuwe woningen ontstaat op het moment dat er nieuw aanbod is. De nieuwbouwplannen moeten er dus voor gaan zorgen dat een dalende bevolking voorlopig uitgesteld wordt.

### 3.4    **Woningen en woonomgeving**

De woningen in Houkepoort worden gebouwd in het hoge segment en zijn specifiek gebouwd om de bovenregionale markt te bedienen. Om deze markt te kunnen bedienen moet er in het plan iets bijzonders zitten. Iets wat andere projecten niet

hebben. Daarom is er gekozen voor een aantal speerpunten in het project. Zo wordt er erg veel nadruk gelegd op energie en milieu. De op dit moment bekende technieken voor reductie in energie- en milieulasten worden zoveel mogelijk toegepast. Dit gebeurt niet alleen op het niveau van de woning, maar het wordt in het hele plan geïntegreerd.

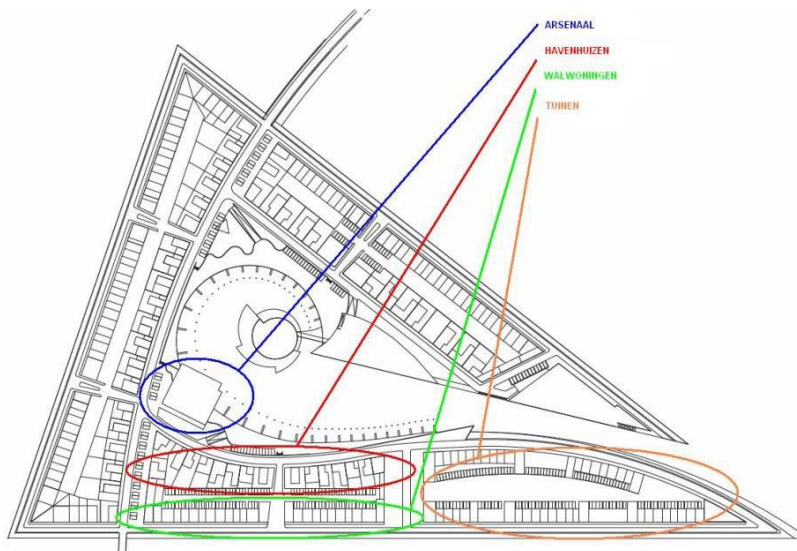
De woningen zijn, naast dat ze erg milieubewust zijn, in een stadse omgeving geplaatst. “Stadse allure” is op dit project van toepassing. De bovenregionale markt, en voornamelijk de Randstad, is een stedelijke omgeving gewend. Dat is vaak een bewuste keuze. Om deze mensen naar Sneek te trekken moet dus een soortgelijke setting worden geboden die een aantal voordelen biedt die de vorige woonomgeving niet kende. Het plan concurreert bijvoorbeeld met de Randstad door de lagere prijs van de woning. Daarnaast speelt het fileprobleem in Sneek niet.

Als laatste moet de prijsklasse van de woningen nog worden benoemd. De huizen worden duidelijk gebouwd in de hogere prijsklassen, wat zorgt voor een bepaalde segmentatie.

Naast de woningen zelf is ook de woonomgeving erg belangrijk. Zo wordt het parkeren ondergronds verwerkt, waardoor je de ergernis van het “blik op straat” niet zult vinden in het plan. Er is daarnaast geen grote doorgaande weg, waardoor het erg kindvriendelijk is.

Om diversiteit in het plan te krijgen zijn er vier soorten woningen ontwikkeld, elk met een ander thema. Zo is er onder andere rekening gehouden met de mogelijkheid voor particulier opdrachtgeverschap en de aanpassing van de projectmatige woningen aan de eigen wensen.

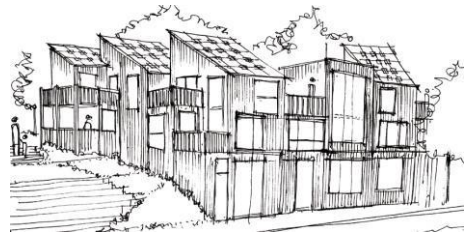
**Figuur 3.3 Situering van de woningen Houkepoort**



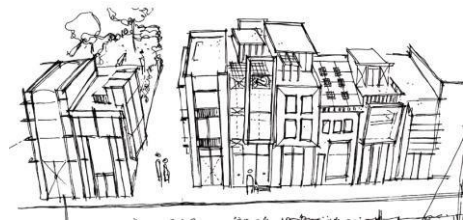
Bron: KuiperCompagnons



- De Tuinen: De maatregelen voor energie, milieu en duurzaamheid zijn bij deze woningen aan de buitenkant van de woning duidelijk zichtbaar gemaakt. De materiaalkeuze aan de buitenkant van de woning maakt dit duidelijk, maar ook de zonnepanelen die op de daken te zien zijn. De woonomgeving is passend aan deze stijl ingericht. Dit betekent veel groen en ruime kavels. Deze woningen hebben de meest landelijke uitstraling van het project en zijn daardoor erg geschikt voor mensen die zeer milieubewust bezig zijn en dit ook willen uitdragen. De indeling van de woning is aan de eigen wensen aan te passen.



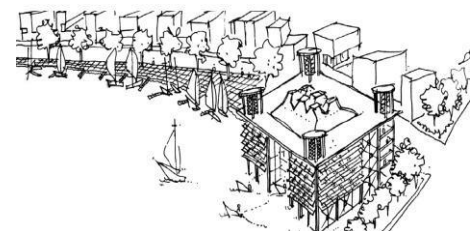
- Walwoningen: een nieuwe generatie grachtenpanden. De energie- en milieumaatregelen zijn bij deze woningen geïntegreerd in de woning en dus vanaf de buitenkant niet zichtbaar. Zo kunnen bijvoorbeeld de zonnecollectoren in de dakpannen verwerkt worden. De aanpassingsmogelijkheden zijn groot: onder andere de beukmaat, de materiaalkeuze voor de gevel en de hoogte van de woning zijn aan te passen. Door de stedelijkheid van de panden zijn deze woningen onder andere geschikt voor de mensen die de stad gewend zijn en graag in eenzelfde omgeving willen blijven wonen. De woningen krijgen geen voortuin en de kavels zijn niet ruim.



- Havenhuizen: Deze woningen worden semiprojectmatig gebouwd en hebben daardoor het meeste weg van particulier opdrachtgeverschap. In samenwerking met een specifieke architect kan de consument het huis zo ontwerpen en inrichten dat aan de eigen wensen volledig tegemoet kan worden gekomen. Er is bewust gekozen om het huis te laten ontwerpen met een aangewezen architect om de kwaliteit en uitstraling van het plan te garanderen. Doordat de woning nog volledig ontworpen moet worden, zijn de energie- en milieutoepassingen ook naar eigen wens in te vullen.



- Het Arsenal: Het arsenaal wordt het appartementencomplex in het plan. Deze woningen zijn alleen qua indeling aan te passen. Een voordeel is echter dat na een bewonerswisseling de indeling nog steeds aan te passen is. De energie- en milieumaatregelen zijn zowel op gebouw als appartementsniveau geïntegreerd. Dit zal gebeuren op een architectonisch hoogwaardige manier. Daar waar de toepassingen zichtbaar zijn, zal de vormgeving een echte toevoeging aan de kwaliteit van het gebouw zijn. Bijzonder hierbij is het boothuis onder het complex, waardoor ook hier



iedereen de mogelijkheid heeft voor een boot aan huis. Er moet bij dit appartementencomplex echter een kanttekening worden geplaatst. Het idee ligt er om dit complex uit het plan te schrappen, deze planwijziging wordt onder voorbehoud van bestuurlijke instemming doorgevoerd.

Deze vier woningtypen worden gebouwd in de eerste fase van het plan. In totaal gaat het om rond de 100 woningen. Het totale plan omvat rond de 300 woningen. Over de 2<sup>e</sup> en 3<sup>e</sup> fase van het plan is nog geen relevante informatie beschikbaar.

### **3.5 Conclusie**

Houkepoort wordt gebouwd in een omgeving waar sprake is van een bevolkingsdaling. Dit nieuwbouwplan moet meehelpen om deze trend tegen te gaan. Daarom is er onder andere ingespeeld op de bovenregionale markt. Deze ambitie komt terug in de keuze van het type woning, die erg stads is en een specifieke doelgroep kent. De fysieke ligging van het plan helpt zeker mee om dit doel te bewerkstelligen. Niet iedereen kan zeggen dat hij of zij vanaf zijn huis zowel het meer op kan varen als midden in de stad z'n bootje kan aanleggen.

## 4 Theoretisch kader

### 4.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt allereerst de probleemstelling nader uitgewerkt. Vervolgens wordt de probleemstelling concreet gemaakt met de vraagstelling en bijbehorende deelvragen. De methoden waarmee dit gebeurt wordt daarna beschreven.

Er zijn drie theorieën die voor het onderwerp worden gebruikt: concepting van Jan Rijkenberg, de theorie van de wooncarrière en Mentality™ van onderzoeksbureau Motivaction. Deze theorieën worden uitgelegd en toegepast op Houkepoort.

### 4.2 Probleemstelling

De terugloop van de bevolkingsomvang is een regionaal probleem. In de perifere delen van Nederland is al sprake van een terugloop, terwijl hiervan in de Randstad nog geen sprake is. Om een stabiele bevolkingsomvang in de perifere gebieden te behouden moeten dus mensen uit de nog groeiende gebieden worden aangetrokken, in dit geval bijvoorbeeld de Randstad.

Om de mensen uit de Randstad aan te trekken, is het nodig te weten waarom ze voor een plek buiten de Randstad zouden kiezen. De marketingcampagnes die gericht zijn op de Randstad moeten zorgen voor bewustwording. Jan Rijkenberg (2003) verwoordt dit gevoel in zijn boek „concepting“. Het gaat er om dat de mensen kiezen voor de beleving die een plan, de plaats en wellicht de provincie uitstralen.

De probleemstelling is dan ook:

*Is het mogelijk om in een regio die te maken heeft met een dalend bevolkingsaantal een ambitieus woningbouwplan te realiseren?*

Om de probleemstelling te kunnen beantwoorden is ervoor gekozen om een praktijkvoorbeeld te gebruiken: Houkepoort in Sneek. Het gaat om een project dat goed aansluit bij bovenstaande probleemstelling: bovenregionale vermarkting in een perifeer gedeelte van Nederland. De regio rondom Sneek kent een dalende bevolkingsomvang. De voorspellingen laten ook voor de toekomst een dalend bevolkingsaantal zien. Het project voldoet dus aan de randvoorwaarden voor het onderzoek.

De vraagstelling is dan ook:

*Is het mogelijk om mensen uit de Randstad naar Sneek te trekken voor het plan Houkepoort?*

Om deze vraagstelling te kunnen beantwoorden moet een aantal vragen beantwoord worden, zoals:

- ❖ Hoeveel personen migreren er jaarlijks uit de Randstad naar Sneek?

- ❖ Wat zijn de beweegredenen voor de Randstedelingen om naar Sneek te verhuizen?
- ❖ Hoe is de groep die naar Sneek komt te typeren?
- ❖ Welke effecten heeft dit voor het “vermarkten” van het plan Houkepoort?

Om deze vragen te beantwoorden wordt gebruik gemaakt van het theoretische kader dat concepting van Rijkenberg koppelt aan theoretische woontheorieën.

Daarna worden interviews gehouden om achter de beweegredenen voor verhuizing te komen. Er zullen interviews gehouden worden met mensen die reeds naar de gemeente Sneek verhuisd zijn vanuit de Randstad. Daarnaast zullen mensen uit de Randstad worden geïnterviewd die reeds aangegeven hebben interesse in het plan te hebben.

### 4.3 Concepting

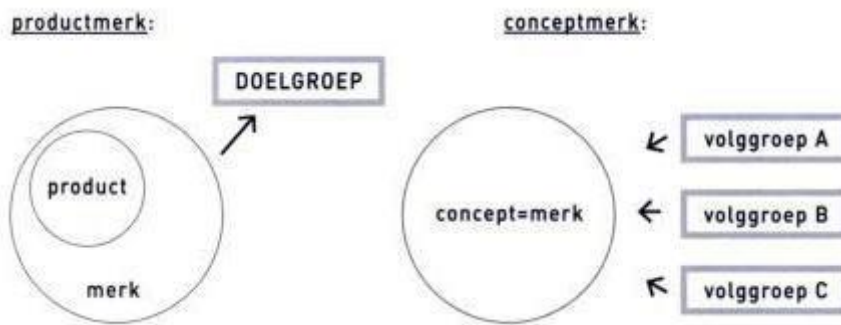
Concepting, zo stelt Rijkenberg, is een andere manier van marketing. Het is als het ware het omdraaien van de marketingkolom. Bij marketing gaat het om de zogenaamde vier p's: product, prijs, plaats (distributie) en promotie (communicatie) (p. 12). Bij concepting begin je bij de communicatie en niet bij het product. Het gaat om „het op de markt brengen van een gedachtegoed”. De titel van het boek in het Engels verduidelijkt dit nog eens: “Creating Successful Brands in a Communication-oriented Era. Je begint bij het vormen van een idee dat je als bedrijf/merk wil uitstralen. Aan dit idee hangt een aantal uitgangspunten, waar elk product aan moet voldoen. Deze uitgangspunten moeten dus van tevoren bepaald zijn. Elk product dat aan het merk wordt toegevoegd, moet hieraan voldoen en ondersteunt zo het gedachtegoed van het merk. Het product is dus niet meer het belangrijkste onderdeel van het merk. De omgeving en beleving worden steeds belangrijker gemaakt. Communicatie is hierbij van wezenlijk belang. Niet de hoeveelheid communicatie, maar de timing moet goed zijn. Je moet selectief zijn, zoals bijvoorbeeld in de sponsoring. Welke evenementen ga je sponsoren, welke niet en hoe ga je te werk.

Rijkenberg is niet de enige die over het idee van concepting heeft nagedacht. Boer (2007) maakt het onderscheid tussen het productmerk en het conceptmerk. Hij stelt in zijn boek Brand design de volgende vraag: Zal het conceptmerk het productmerk in de toekomst gaan verdingen? Hier antwoord hij negatief op. De twee vormen van marketing zullen naar zijn mening naast elkaar blijven bestaan. Succesvolle conceptmerken vragen goede entrepreneurs die durven te investeren en risico willen nemen.

Het onderscheid tussen concept- en productmerk is volgens Boer dan ook niet van wezenlijk belang. “Het basisprincipe is hetzelfde, de manier van invullen verschilt.” (p. 36) Het verschil tussen een conceptmerk en een productmerk wordt in figuur 4.1 verduidelijkt.



**Figuur 4.1** Het verschil tussen een concept- en een productmerk



Bron: Boer, 2007

Doordat het product bestaat bij de gratie van het gedachtegoed, moet het gedachtegoed duidelijk zijn. De producten moeten het gedachtegoed ondersteunen. De specifieke doelgroep voor het concept bestaat dan ook niet. De omschrijving van de doelgroep is voor elk concept hetzelfde, namelijk: *Iedereen die zich aangesproken voelt door het gedachtegoed van (het nieuwe) merk x* (Rijkenberg 2003, p. 59).

Een goed voorbeeld hiervan is het merk Ikea. Zij staan voor betaalbare meubelen, waardoor het mogelijk is om elke paar jaar van interieur te veranderen. Dat is een beleving waar je als persoon achter staat en waardoor je, wat uiteindelijk natuurlijk het doel is, de producten koopt en dus omzet genereert. Andere echte conceptmerken zijn bijvoorbeeld Benetton, Heineken en Microsoft.

Op het gebied van woningen is het idee van concepting tot nu toe nog niet toegepast. De campagnes zijn te zeer product georiënteerd, al richten ze zich ten dele wel op lifestyles. Het meer accentueren op lifestyles is al een voorbode van het ontwikkelen van een concept voor een gebied.

Het wordt echter tijd om meer aandacht aan concepting te besteden.

Juist voor het project Houkepoort kan dit een uitkomst zijn. Het is een innovatief project, er wordt een voor Sneek nieuwe markt aangeboord, dit lijkt de ideale mogelijkheid om een nieuw marketingconcept toe te passen. Wat is nu het concept achter Houkepoort?

### **Houkepoort. Stedelijk buiten.**

Stedelijk buiten is het gedachtegoed van Houkepoort, dat is de intrinsieke kracht. Om dit gedachtegoed te ondersteunen, wordt gebruik gemaakt van Unique Selling Points (USP's). Deze zijn:

- Aansprekende architectuur
- Unieke locatie in Sneek
- Ligplaats aan het water bij elke woning
- Milieuvriendelijke wijk
- Individuele woonwensen goed in te vullen
- Wonen op een eiland

Om de unieke eigenschappen van het product Houkepoort en het gedachtegoed Stedelijk buiten goed uit te kunnen buiten is het allereerst nodig meer zicht te krijgen op hoe een wooncarrière verloopt en hoe daar via de USP's op kan worden ingespeeld.

#### 4.4 Wooncarrière

Elke persoon kent een eigen wooncarrière. Deze heeft een relatie met de levensfase waarin een persoon verkeert. Er worden vijf levensfasen onderscheiden. (Ministerie SZW, 2002) In elke fase is er sprake van andere verwachtingen van het leven, dit heeft gevolgen voor de keuze van het huis en de woonomgeving. Per fase is dit uitgewerkt en op basis daarvan kan worden gekeken voor welke fase de huizen die in Sneek worden gebouwd, geschikt zouden kunnen zijn.

##### **Fase 1: De jonge jeugd.**

Deze fase duurt vanaf de geboorte tot een jaar of 15. Dit is de periode waarin de kinderen opgroeien. De beslissingen over het wonen worden nog niet genomen door de kinderen zelf, maar ze zijn volgend in de beslissingen die hun ouders nemen.

##### **Fase 2: De jongvolwassenheid.**

Deze fase duurt vanaf ongeveer 15 tot 30 jaar. Deze fase is voor de wooncarrière verder onder te verdelen in twee subfasen. Dit is de periode van het uit huis gaan, wat vaak gebeurt in combinatie met de studiekeuze. Jonge mensen die gaan studeren gaan vaak eerst op kamers wonen. Deze jongeren hebben nog niet veel geld te besteden. Zij wonen in een huis waar ieder een eigen kamer heeft met gedeelde gezamenlijke ruimtes zoals de badkamer en de keuken. De mogelijkheid voor het kopen van een eigen woning is zeer gering. In een aantal gevallen kopen de ouders een woning voor hun studierend kind.

Het tweede gedeelte van deze fase begint met de net afgestudeerde jongeren. Zij staan aan het begin van hun werkende carrière en willen hun studentenkamer verlaten. Voor de jongeren die de keuze hebben gemaakt om tijdens de studie niet op zichzelf te gaan wonen, geldt vaak dat zij de behoefte krijgen aan een eigen huis. Ze zitten aan het begin van hun werkende carrière, dus erg veel geld voor een huis is er nog niet.

De hypotheek die gekregen kan worden op basis van het inkomen ligt op dit moment op ongeveer vier tot vierenhalf keer het bruto jaarinkomen. Per opleidingsniveau verschilt het startinkomen sterk. Een jongere die aan de universiteit is afgestudeerd, verdient momenteel ongeveer 30.000 euro bruto op jaarbasis. Op basis van dit bedrag mag er een huis gekocht worden van tussen de 130.000 en 140.000 euro. ([www.rabobank.nl](http://www.rabobank.nl)) Het soort huis dat je hiervoor krijgt, verschilt logischerwijs per regio, maar het bedrag wat je mag uitgeven blijft hetzelfde. De groep afgestudeerden aan een mbo-opleiding zijn vaak jonger als ze klaar zijn met hun opleiding. Op het moment dat zij besluiten om op zichzelf te gaan wonen is het brutoloon lager dan universitair afgestudeerden, maar kunnen ze meer jaren hebben gespaard. Op basis van een bruto jaarsalaris van 22.000 euro is een hypotheek van ongeveer 100.000 euro te krijgen. ([www.dehypotheeker.nl](http://www.dehypotheeker.nl)) Het ontwikkelen van koopwoningen voor deze

prijsklasse is echter moeilijk. Vaak zijn de bouwkosten al hoger dan dit bedrag. Deze groep is daarom vaak aangewezen op sociale huurwoningen.

Gezien de kosten van een woning in Houkepoort komt deze groep niet in aanmerking voor een plan.

### **Fase 3: Consolidatie en 'Spitsuur'.**

Deze levensfase duurt van ongeveer 30 tot 60 jaar. Ook deze levensfase is voor de wooncarrière weer onder te verdelen in subcategorieën.

In deze fase van de wooncarrière bestaat de wens naar een groter huis, waar met z'n allen in gewoond en geleefd kan worden. Doordat er al een aantal jaar gewerkt is, is het inkomen gestegen, daarnaast is de waarschijnlijkheid van twee partners groot. Dit betekent ook een dubbel inkomen, waardoor de mogelijkheid voor een huis dat aan de wensen tegemoet komt, groter wordt. De wens om in de stad te wonen, wordt kleiner naarmate de wens om kinderen te krijgen groter wordt. De stad wordt niet geassocieerd met ruimte waar kinderen kunnen spelen en opgroeien. Een dorp wordt daarvoor over het algemeen geschikter gevonden.

Steeds meer mensen kiezen ervoor om helemaal geen kinderen te krijgen. Zij hebben geen kosten voor de kinderen en kunnen hun geld dus anders besteden. De noodzakelijkheid voor een huis met drie of meer slaapkamers is er niet, het geld wat daar niet in geïnvesteerd hoeft te worden kan gebruikt worden voor de kwaliteit van het huis. Er wordt gekozen voor een grotere mate van luxe, comfort en uitstraling, maar ook milieubewuste keuzes. Een voorbeeld is de uitstraling van het huis. Er kan gekozen worden voor een standaard cataloguswoning, maar een alternatief is om zelf een huis te laten ontwerpen of te kijken naar een standaard ontwerp dat aan de binnen- en buitenkant aan de eigen wensen is aan te passen. Dit zal extra kosten met zich meebrengen, maar je creëert wel een stukje exclusiviteit.

De omgeving waar deze mensen zich zullen willen vestigen is niet eenduidig. Er zijn mensen die de drukte of gezelligheid van de stad niet kwijt willen. Voor deze mensen is een huis aan de rand van de stad een prima plek, daar is vaak meer ruimte voor een groot huis en ook vaak nog een mogelijkheid voor een tuin. Een plek midden in het centrum is een andere mogelijkheid. Maar er zijn natuurlijk ook mensen die de drukte van de stad als een last zien, bijvoorbeeld om goed naar het werk te komen, en daarom naar een dorp gaan verhuizen.

De verhuiscapaciteit binnen deze fase zelf is vrij klein. Over het algemeen wordt het niet goed gevonden voor schoolgaande kinderen om steeds van school te wisselen. Zij moeten in dat geval wennen aan een nieuwe omgeving, wat niet gunstig is voor de stabiliteit in het leven van een opgroeiend kind.

Tegen het eind van de derde fase zijn de kinderen het huis uit. De mensen zijn ongeveer tussen de 50 en 60 jaar en nog niet met pensioen. De behoefte om uit de woning weg te gaan zal nog niet direct bestaan. Men is gewend aan de omgeving, hier is het sociale netwerk, en het huis is groot genoeg. Er komt echter een moment dat de wens naar bijvoorbeeld een kleinere woning of een andere woonomgeving gaat toenemen.

De mensen die deze groep vertegenwoordigen zullen wel een woning in het plan kopen. Het zal hier gaan om hoopopgeleide tweeverdieners en mensen die een

vermogen hebben uit erfenis of verkoop van bedrijf of land. Het plan is zeer geschikt om kinderen in op te laten groeien en alle voorzieningen zijn in de buurt. Daarnaast zijn de woningen een stap verder in de wooncarrière.

#### **Fase 4: Het actieve ouderdom.**

Deze fase start ongeveer bij 60-65 jaar en eindigt ongeveer bij de leeftijd van 80. Door de grote verschillen in vitaliteit van de ouderen kan de eindgrens in deze fase vrij ruim genomen worden. De fase kenmerkt zich door ouderen die hun werkende carrière erop hebben zitten en zich meer gaan oriënteren op andere bezigheden. Er is meer tijd vrijgekomen voor de sociale relaties, het ondernemen van leuke activiteiten en het actief uitoefenen van nieuwe of bestaande hobby's. Deze fase wordt niet voor niets het actieve ouderdom genoemd: de ouderen zijn vaak nog in goede gezondheid en conditie.

In deze fase vind je de zogenaamde pensioenmigranten. Dit zijn de mensen die bijvoorbeeld overwinteren in warme landen als Spanje en Portugal. Pensioenmigratie hoeft natuurlijk niet alleen buiten Nederland, ook binnen Nederland is zijn er mogelijkheden. Een bekend voorbeeld is het Drenthenieren, waar toch vooral de idylle van het rustige platteland aanspreekt. Maar rentenieren gebeurt natuurlijk niet alleen in Drenthe, ook andere gebieden hebben deze idylle, zoals bijvoorbeeld Friesland, Brabant en Limburg.

Pensioenmigratie is een verschijnsel dat aan populariteit lijkt te winnen. Een reden hiervoor is dat de zorg voor de eigen ouders, als die nog leven, niet zo groot is als vroeger. Zij worden bijvoorbeeld in bejaardentehuizen geholpen en krijgen daar de zorg die nodig is. Daarnaast is het natuurlijk zo dat de maatschappij individualiseert, dat geldt ook voor de ouderen. Voor een deel van de opa's en oma's geldt nog dat zij vaak oppassen op de kleinkinderen als de ouders aan het werk zijn, maar de trend is dat opa's en oma's hier niet elke week aan vast willen zitten en die trend zal alleen maar groter worden gezien de huidige maatschappelijke ontwikkelingen. Aangezien de zorg voor de kinderen en kleinkinderen kleiner wordt voor de actieve ouderen, is er voor hen meer mogelijk. Het is begrijpelijk dat zij de volledige binding met hun huidige woonplaats niet kwijt willen in verband met de opgebouwde sociale contacten, maar een vakantiehuisje of een tweede huis is voor deze groep een aantrekkelijke optie die voor de rijkere ouderen ook goed haalbaar is.

Voor de wooncarrière geldt dat het huis waarin men woont nog steeds voldoet aan de wensen of dat het huis te groot geworden is. Het huis is één van de redenen om te gaan verhuizen, maar ook woonomgeving kan weer een rol gaan spelen in de keuze om te gaan verhuizen. Beide aspecten zullen een grote rol spelen in de beslissing om al dan niet ergens anders te gaan wonen. Aspecten die meetellen voor de woning zelf zijn, zoals eerder genoemd de omvang van het huis, maar verder bijvoorbeeld de wens voor een grotere tuin, een huis dat minder trappen heeft, meer comfort enzovoort. Voor de woonomgeving zal het aspect buurt een rol kunnen spelen. Als in een buurt alleen jongeren wonen zal een „senior“ zich daar minder prettig vinden. Een ander aspect is de aanwezigheid en bereikbaarheid van voorzieningen. Bij het jongere deel van deze groep zal dit van minder groot belang zijn, maar naarmate men ouder en minder vitaal wordt, zal de aanwezigheid van voorzieningen in de nabijheid toch als een plus worden ervaren.

Als uiteindelijk toch de keuze wordt gemaakt om de huidige woning te verlaten, moet gekeken worden waar naartoe. De reden waarom wordt verhuisd, zal hierbij een belangrijke rol spelen. De redenen om weg te gaan kunnen in de volgende matrix worden weergegeven.

**Figuur 4.2 Matrix verhuisredenen**

		<b>Woonomgeving</b>	
		goed	slecht
<b>Woning</b>	goed	1	3
	slecht	4	2

Reden 1: het huis voldoet wel en de woonomgeving ook en dus is verhuizen niet nodig.

Reden 2: Het huis voldoet niet en de woonomgeving ook niet. In dit geval wordt er verhuisd. Er wordt gekeken naar een ander soort woning dan de huidige. Voor ouderen geldt bijvoorbeeld dat ze liever een nulreden-woning willen hebben. Voor mensen in fase 3 geldt bijvoorbeeld een grotere woning. Daarnaast wordt er verhuisd naar een omgeving die beter bij de wensen past. Per levensfase verschilt het weer welke omgeving gewenst wordt. In fase 4 kan dit bijvoorbeeld een pensioenmigrant zijn, maar het is natuurlijk ook mogelijk om binnen hetzelfde dorp of binnen dezelfde stad te verhuizen naar een andere wijk.

Voor reden 3 en 4 geldt dat er een afweging gemaakt moet worden. Bij reden 3 bevalt het huis nog wel, maar de woonomgeving niet meer. Bij reden 4 is dit net andersom. De afweging hierbij is welke van de twee aspecten telt zwaarder, het huis of de leefomgeving? Deze afweging is per huishouden anders en de uitkomst dus ook. Bij deze twee redenen geldt dat er verhuisd zal moeten worden op het moment dat de wens die niet voldoet zwaarder weegt dan de wens die wel voldoet. Ook hier geldt dat de factoren die zwaarder wegen niet gelijk zal zijn in de levensfasen. Zo zal bijvoorbeeld de woonomgeving in de 4<sup>e</sup> levensfase zwaarder wegen dan in de 2<sup>e</sup> levensfase.

Voor Houkepoort kan zowel de woning als de woonomgeving de reden zijn om er naartoe te verhuizen. Als de huidige woning te klein is, omdat er bijvoorbeeld gezinsuitbreiding komt, zijn de woningen geschikt. De woningen zijn allemaal erg ruim. Het kan ook zijn dat de huidige woning te groot is, ook daarvoor is in het plan ruimte gemaakt. Er is een mogelijkheid om een woning met een kleine beukmaat te kiezen of je denkt mee in het ontwerp samen met de architect.

Ook de woonomgeving voldoet aan vele wensen. Het is een stedelijke omgeving, de huizen staan dicht op elkaar, waardoor er veel levendigheid in de wijk ontstaat. Er is echter ook een type woning waarbij een mooie tuin gerealiseerd wordt. Daarbij wordt de parkeergelegenheid ondergronds, zodat er geen last is van auto's. Een drukke

weg in het plan is er ook niet, waardoor de wijk ideaal is om kinderen in op te laten groeien en om de drukte van bijvoorbeeld de Randstad te ontvluchten. Zelfs de directe woonomgeving biedt al mogelijkheden voor recreatie door de ligging aan het water en de eigen aanlegsteiger. De woonomgeving biedt dus ook voor ieder wat wils. De mensen met verhuisredenen 2, 3 en 4 zijn dus allemaal een mogelijke doelgroep voor het plan.

Voor de wooncarrière in fase 4 geldt verder dat als er wel verhuist wordt een keuze gemaakt moet worden tussen kopen of huren. De mensen die uit een koopwoning komen, hebben misschien een overwaarde op het huis. Ze hebben dus geld over om een nieuwe woning te kopen, of ze kunnen een huis huren en van het geld andere dingen doen. De mensen die altijd hebben gehuurd hebben geen mogelijkheid om de overwaarde te gebruiken en moeten leven van hun pensioen en opgebouwde spaargeld.

Ook voor deze fase van de wooncarrière zijn de woningen in het plan geschikt. De actieve ouderen zijn een heel interessante categorie. Ook hier is de verwachting dat deze mensen hoger opgeleid, genoeg gespaard hebben of veel overwaarde op het oude pand hadden zitten. Zij zijn nog vitaler en willen hun vrije tijd benutten met leuke activiteiten. Houkepoort is gericht op waterrecreatie, maar Sneek biedt daarnaast ook veel cultuur. Genoeg redenen om eventueel voor Houkepoort te kiezen.

### **Fase 5: Bejaarden.**

Deze fase begint ongeveer bij 80 jaar en eindigt bij het overlijden. De mensen zijn (bijna) volledig afhankelijk van de hulp van anderen. Deze levensfase speelt zich af in geïnstitutionaliseerde woningen of bijvoorbeeld aanleunwoningen bij een bejaardentehuis. Voor veel mensen is dit het eindpunt van de wooncarrière. Het lijkt er echter op dat veel mensen juist niet in een bejaardentehuis willen wonen. Zij gaan hier ook op steeds latere leeftijd naar toe. Ook hier speelt de individualisering een rol. Men wil niet afhankelijk zijn van de hulp van anderen en wil alles zo lang mogelijk zelf doen. Een deel van deze oudere mensen heeft een goed pensioen en genoeg gespaard, zij zijn kwaliteit gewend en willen dat weer. In de verzorgings- en bejaardentehuizen zoals die nu bestaan, zijn er weinig mogelijkheden om deze zorg te verlangen. Daarvoor zijn woningen met uitgebreide servicepakketten gebouwd.

Mensen uit deze fase zullen niet kiezen voor Houkepoort. Deze mensen zijn niet zo mobiel meer, de verschillende voorzieningen als zorg en winkels moeten het liefst in de buurt zijn. In Houkepoort is dit echter niet geïntegreerd.

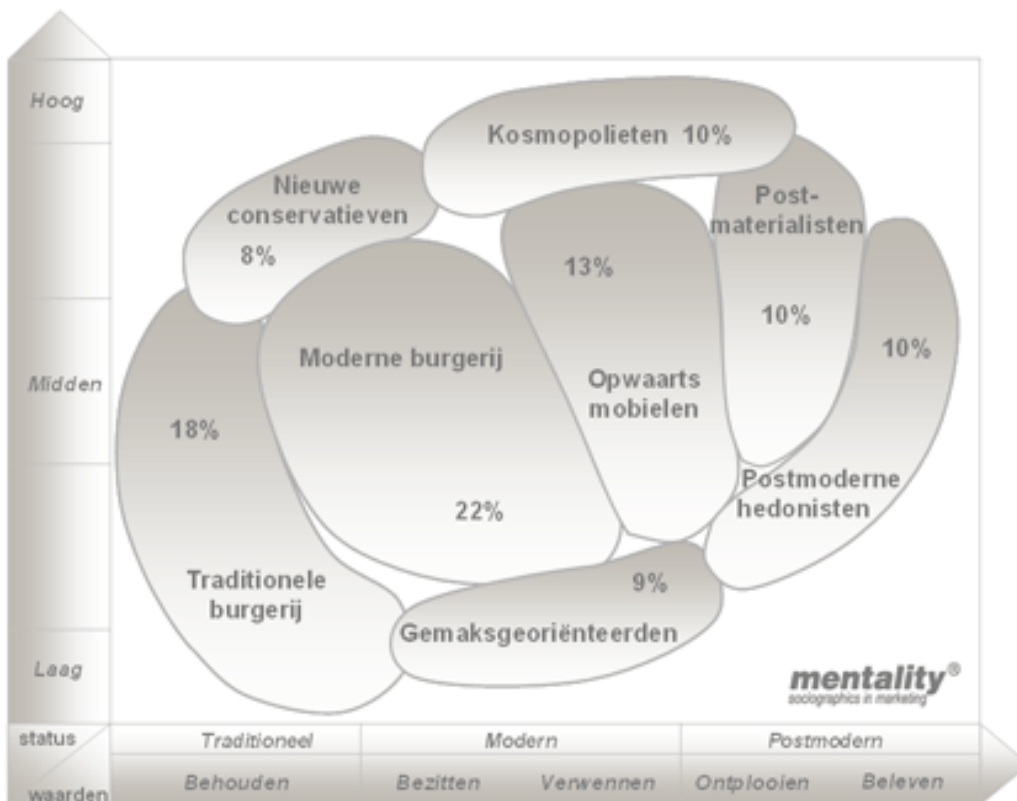
## **4.5 Mentality™**

Er wordt bij de deze theorieën gebruikt gemaakt van een vorm van segmentatie. Segmenteren kan op basis van verschillende criteria, te weten: demografische, geografische, psychografische en gedragskenmerken. (Doornbos, 2004). Hierbij valt de theorie van Mentality™ onder het psychografische criterium. De theorie van de wooncarrière valt onder het demografische criterium.

Een koppeling van de begrippen uit de wooncarrière naar het begrip concepting van Rijkenberg is al gemaakt in een aantal onderzoeken die onder andere Motivaction uitvoert op het gebied van de woningmarkt.

In de tweede paragraaf is al kort het begrip lifestyles ter sprake gekomen. Een voorbeeld van zo'n lifestyletheorie is het Mentality™ concept van onderzoeksbureau Motivaction. Zij gaan uit van acht verschillende sociale milieus die allemaal nog onderverdeeld kunnen worden in specifiekere milieus. Figuur 4.3 laat de sociale milieus zien en wat de kenmerken van deze groepen zijn.

**Figuur 4.3 De sociale milieus van Mentality™**



Bron:www.motivaction.nl

Het model gaat op de assen uit van de waardeoriëntaties traditioneel, modern en postmodern en van de sociale status laag, midden en hoog. Voor Nederland worden zo de sociale klassen geformeerd en de percentages komen uit de gehouden onderzoeken.

Wanneer we naar de USP's van Houkepoort kijken dan zullen de mensen die naar Houkepoort trekken, qua sociale status in het hoge en middensegment zitten. De groepen voor wie het plan interessant kan zijn, zijn:

- Kosmopolieten: "open en kritische wereldburgers die postmoderne waarden als ontplooiën en beleven integreren met moderne waarden als maatschappelijk succes, materialisme en genieten". Kenmerken:

- Maatschappelijk succes
  - Zelfontplooiing
  - Inkomensverbetering
  - Consumptiegericht
  - Kunst en cultuur
  - Meer hoge inkomens
  - Statusgevoelig, gehecht aan etiquette
- Nieuwe conservatieven: “De liberaal-conservatieve maatschappelijke bovenlaag die alle ruimte wil geven aan technologische ontwikkeling, maar zich verzet tegen sociale en culturele vernieuwing.” Kenmerken:
    - Vasthouden aan traditionele normen en waarden
    - Beschermen van de sociale status
    - Politiek en historisch geïnteresseerd
    - Kunst en cultuur
    - Centrale rol familierelaties
    - Meer hoogopgeleiden
    - Meer hoge inkomens
- Post-materialisten: “De maatschappijkritische idealisten die zichzelf willen ontplooiën, stelling nemen tegen sociaal onrecht en opkomen voor het milieu.” Kenmerken:
    - Zelfontplooiing
    - Aandacht voor immateriële waarden
    - Balans zoeken tussen werken en privéleven
    - Kunst en cultuur
    - Niet consumptie- en vermaakgericht
    - Individualistisch
    - Meer hoogopgeleiden

Uit de drie genoemde groepen zal een groot deel van de nieuwe bewoners kunnen komen. Vertegenwoordigers uit de andere groepen kunnen uiteraard ook aanwezig zijn, maar in veel mindere mate.

## 4.6 Conclusie

Het plan Houkepoort kent een aantal unieke selling points. Per levensfase kunnen verschillende USP's belangrijk zijn. Dit wordt verduidelijkt in figuur 4.4.



**Figuur 4.4 Schema USP's bekeken per levensfase**

USP	Fase			
	Jong tot 30 jaar	30 t/m 60 jaar	60 t/m 80 jaar	Vanaf 80 jaar
aansprekende architectuur	Wel belangrijk	Wel belangrijk	Wel belangrijk	Matig belangrijk
unieke locatie in Sneek	Matig belangrijk	Wel belangrijk	Wel belangrijk	Matig belangrijk
Ligplaats aan het water bij elke woning	Wel belangrijk	Wel belangrijk	Wel belangrijk	Matig belangrijk
Milieuvriendelijke wijk	Wel belangrijk	Matig belangrijk	Matig belangrijk	Niet belangrijk
individuele woonwensen goed in te vullen	Wel belangrijk	Wel belangrijk	Wel belangrijk	Matig belangrijk
wonen op een eiland	Wel belangrijk	Matig belangrijk	Matig belangrijk	Niet belangrijk

	Niet belangrijk
	Matig belangrijk
	Wel belangrijk

Uit deze matrix is goed te zien voor welke fase in de wooncarrière we denken dat welke USP belangrijk is. Dit kun je in de vermarkting van het plan gebruiken. Zo weet je dat het niet zinvol is om je marketing te gaan richten op mensen uit de tweede levensfase, hetzelfde geldt voor mensen uit de vijfde levensfase. Voor mensen uit de derde en vierde levensfase is dit een heel ander verhaal. Wat vaak blijkt is dat het aspect van de milieuvriendelijke wijk minder belangrijk is. Energie en milieu is wel belangrijk, maar het is geen doorslaggevende factor bij de keuze van een woning. Het benoemen hiervan in de marketing is echter wel nuttig. Voor het wonen op een eiland geldt hetzelfde. Wat voor deze groep belangrijk is, zijn de aansprekende architectuur, de unieke locatie van het plan in Sneek. De ligplaats aan het water bij elke woning houdt verband met affiniteit met waterrecreatie, dat zou bijna een must zijn om in het plan te mogen wonen. De mogelijkheid om de eigen woonwensen in te vullen is ook bij beide fasen van belang en moeten dus bij het in de markt zetten van het plan benadrukt worden. Deze groep zou ook kunnen kiezen om zelf hen huis te ontwerpen, maar tijdgebrek weerhoudt hun daarvan. Een eigen indeling kunnen maken is dan het alternatief dat ook voldoet aan de wensen.

Eenzelfde matrix kan ook gemaakt worden voor de sociale milieus van Mentality™. De drie uitgekozen groepen worden nu gekoppeld aan de unique selling points van het plan.

**Figuur 4.5 Schema USP's en sociale milieus**

USP	Sociaal milieu		
	Nieuwe conservatieven	Kosmopolieten	Post-materialisten
Aansprekende architectuur			
Unieke locatie in Sneek			
Ligplaats aan het water bij elke woning			
Milieuvriendelijke wijk			
Individuele woonwensen goed in te vullen			
Wonen op een eiland			

	Niet belangrijk
	Matig belangrijk
	Wel belangrijk

In vergelijking met de matrix van de verschillende levensfasen sluit de indeling naar sociale milieus beter aan bij de USP's van het plan. Dit komt doordat de doelgroep hier al selectiever is gekozen. Bij deze matrix is geen enkele USP onbelangrijk.

Uit deze matrix blijkt dat de kosmopolieten het best in het plan passen. Alle USP's zijn voor deze groep naar verwachting belangrijk, op de milieuvriendelijke wijk na. Ook dit zal van belang zijn, het zal echter geen doorslaggevend argument zijn. Deze groep is erg statusgevoelig en wil bij dezelfde groep mensen wonen, vandaar dat wonen op een eiland erg goed bij deze groep past.

De nieuwe conservatieven willen hun sociale status beschermen, daarbij hoort een woning die deze status uitstraalt. De architectuur is dus van groot belang, net als de locatie van de woning. De groep is minder individualistisch dan de kosmopolieten en houdt van familierelaties. Veel mensen die in Friesland gaan wonen, hebben ook al familie of vrienden wonen in de provincie. Voor deze groep is naar verwachting het plan ook interessant.

De postmaterialisten houden wel van kunst en cultuur, zijn niet materialistisch maar wel individualistisch. Een woning is in dat geval dan slechts een gebruiksvoorwerp, dat wel functioneel is, qua architectuur een kunstwerk op zich moet zijn. Wonen op een eiland hoeft niet, omdat ze maatschappelijk nuttig willen zijn. Ze zijn niet consumptie- en vermaakgericht dus een ligplaats aan het water is ook geen prioriteit. De milieuvriendelijke wijk is voor deze groep naar verwachting juist wel belangrijk, aandacht voor immateriële waarden is erg belangrijk voor deze groep.

Aangezien de woningen in het hoge segment zitten, moeten de toekomstige bewoners een hoog inkomen hebben of hoog opgeleid zijn. De sociale milieus doen uitspraken over de inkomens, waardoor de groepen goed te selecteren zijn. De fasen van de wooncarrière doen dit niet, daardoor blijft de groep groter en minder gespecificeerd. Hoe beter de groepen dus gespecificeerd, en dus gesegmenteerd zijn, hoe beter hun woonwensen kunnen worden toegepast op de unique selling points.

## 5 Het migratiepatroon nader bekeken

### 5.1 Inleiding

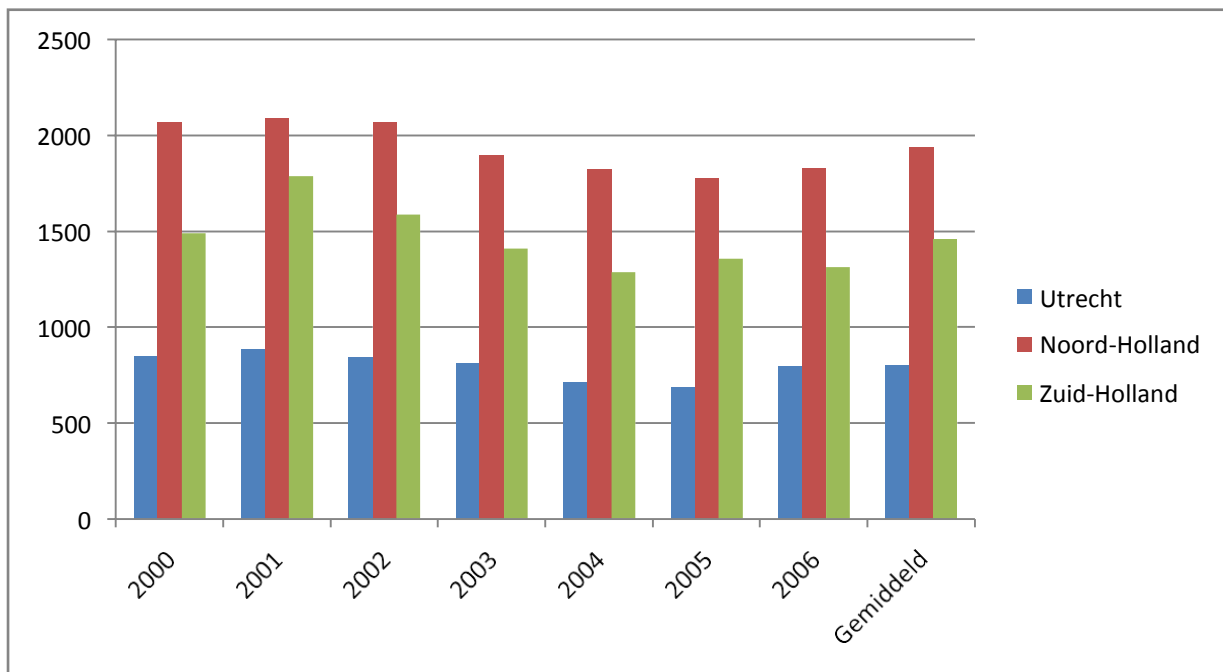
Nieuwe woningbouwplannen die de laatste jaren in Friesland zijn gebouwd, kennen in steeds sterkere mate een toeloop van mensen van buiten de eigen gemeenten en buiten de eigen provincie. Deze stroom van mensen is echter nog niet in kaart gebracht. Het is voor meerdere partijen zaak om deze groep te leren kennen en dan met name de beweegredenen van deze mensen. In een tijd waarin er een terugloop is in bevolkingssomvang moet er selectief met ruimtelijke plannen worden omgegaan.

Om na te gaan of er mensen vanuit de Randstad naar Sneek verhuizen is de migratiestatistiek van het CBS geraadpleegd. In dit hoofdstuk worden de verschillende migratiestromen nader bekeken. Het begint met de verhuisstroom vanuit de Randstad naar Friesland, vervolgens naar corop-gebied Zuidwest Friesland en als laatste naar Sneek. Daarna komen de resultaten van de gehouden interviews aan bod. De interviews zijn zowel gehouden met mensen die al naar Sneek verhuisd zijn, als mensen die van plan zijn naar Sneek te verhuizen.

### 5.2 Verhuisstromen

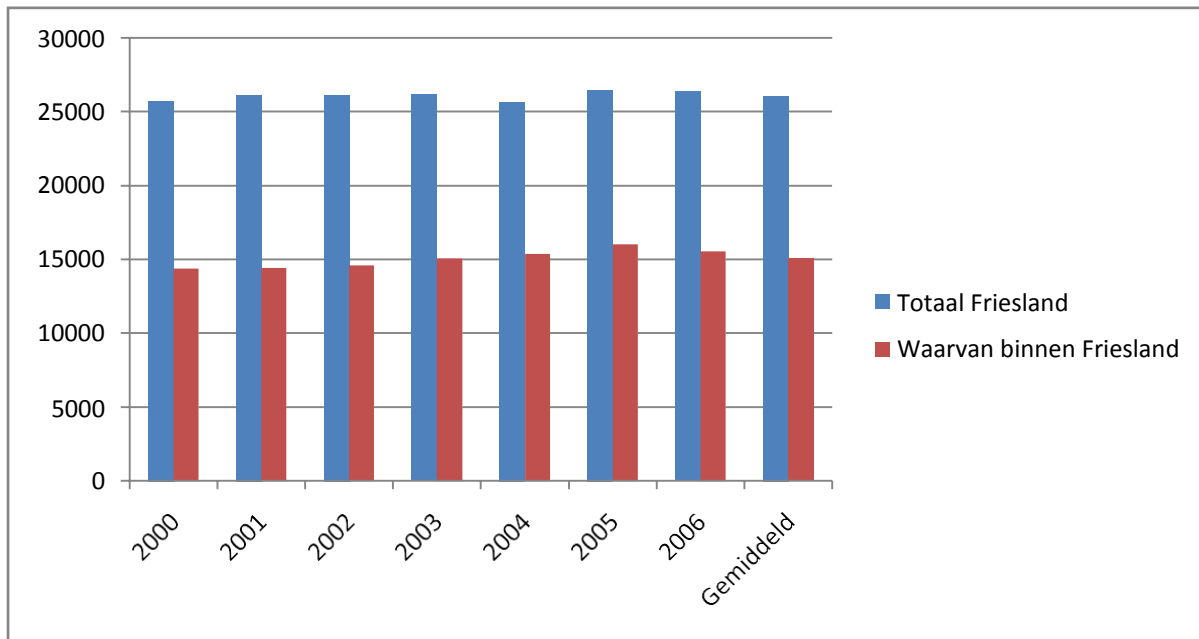
De verhuisstromen naar de provincie Friesland worden gevormd door het aantal mensen dat uit de provincies Utrecht, Noord-Holland en Zuid-Holland is gekomen. (figuur 5.1)

**Figuur 5.1 Verhuizingen naar Friesland, 2000 – 2006**



Bron: CBS Statline

**Figuur 5.2 Totale verhuizingen Friesland en binnen Friesland, 2000 - 2006**



Bron: CBS Statline

**Tabel 5.1 Verhuizingen naar Friesland, 2000 - 2006**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Gemiddeld
Utrecht	848	885	841	811	711	688	795	797
Noord-Holland	2069	2087	2069	1892	1823	1777	1825	1935
Zuid-Holland	1488	1785	1585	1407	1286	1356	1313	1460
Totaal Friesland	25721	26098	26099	26136	25631	26457	26357	26071
Waarvan binnen Friesland	14383	14412	14609	15068	15384	16008	15544	15058

Bron: CBS Statline

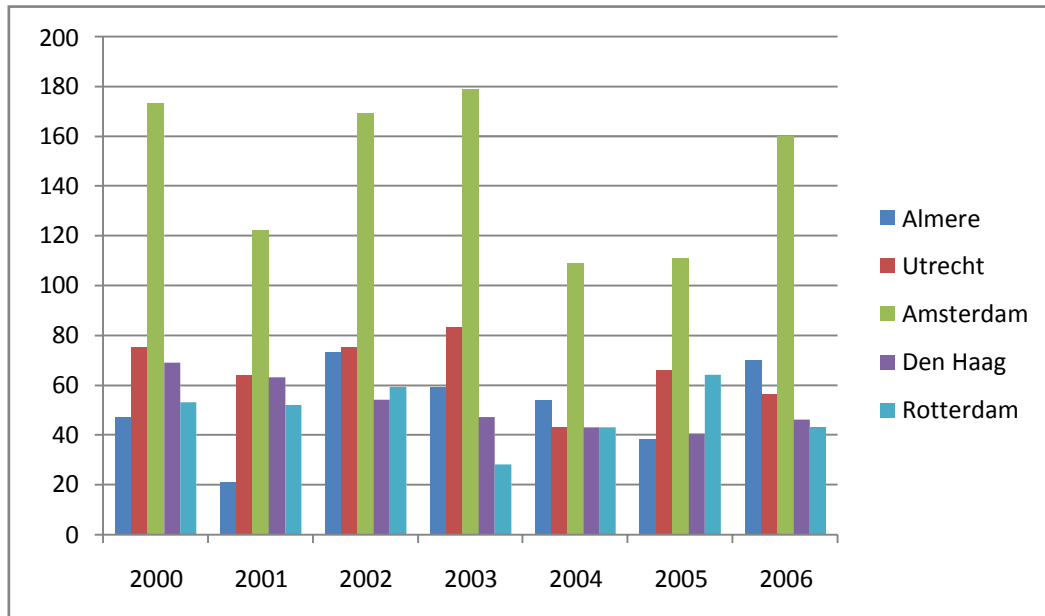
Uit de grafieken blijkt dat van de Randstadprovincies vanuit Noord-Holland de meeste mensen naar Friesland gaan. (tabel 5.1) Utrecht heeft een lager inwoneraantal en heeft dan ook minder verhuizers naar Sneek. Vanaf 2001 is er sprake van een lichte daling die doorgaat tot en met 2005. Deze trend is ook te zien bij het totaal aantal verhuizingen naar Friesland, echter binnen Friesland is dit niet het geval

Van alle migratiebewegingen die zich in Friesland afspelen, is gemiddeld 58% binnenprovinciale migratie, de 42% komt van buiten de eigen provincie. Jaarlijks verhuizen er 11000 mensen naar Friesland, waarvan er 4200 van de drie Randstadprovincies komen. Dit komt neer op 38%.

Gemiddeld is de migratie vanuit de drie genoemde provincies 16% van de totale migratie binnen en naar Friesland. Van 2000 tot en met 2002 was het gemiddeld bijna 18%, terwijl vanaf 2003 dit percentage daalde naar ongeveer 14% om in 2006 weer licht te stijgen.

Bij de verplaatsingen naar Zuidwest Friesland en Sneek is ingezoomd op vier grote Randsteden en Almere, omdat vanuit deze gemeenten absoluut de sterkste trek naar Zuidwest Friesland en Sneek te verwachten is. Almere is bij deze meegenomen om na te gaan of de onvrede die in de media worden geuit ook echt gevolgen heeft voor de voor dit onderzoek gekozen gebieden.

**Figuur 5.3 Verhuizingen naar Zuidwest Friesland, 2000 - 2006**



Bron: CBS Statline

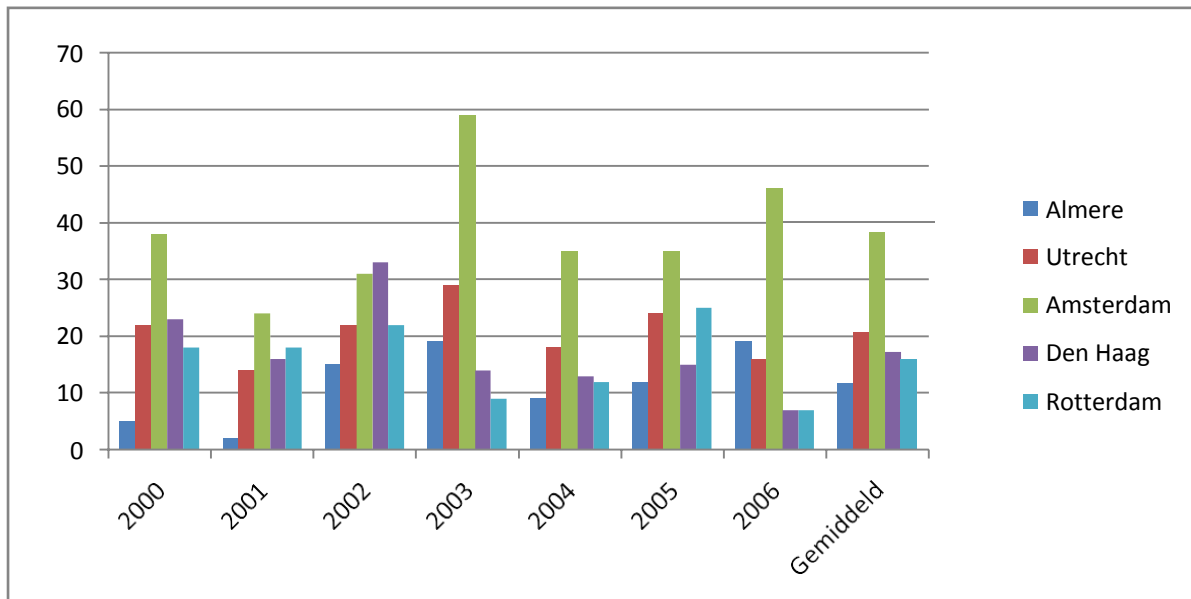
**Tabel 5.2 Verhuizingen naar Zuidwest Friesland, 2000 - 2006**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Gemiddeld
Almere	47	21	73	59	54	38	70	52
Utrecht	75	64	75	83	43	66	56	66
Amsterdam	173	122	169	179	109	111	160	146
Den Haag	69	63	54	47	43	40	46	52
Rotterdam	53	52	59	28	43	64	43	49

Uit Amsterdam verhuizen verreweg de meeste mensen naar Zuidwest Friesland. Opvallend is hoe dicht de aantallen van de overige vier steden bij elkaar liggen. Gemiddeld zijn er uit Almere evenveel mensen gekomen als uit Den Haag. Hierbij is er bij Almere van een stijgende lijn vanaf 2000, terwijl er bij Den Haag juist een dalende lijn te zien is. De afstand zal hierbij zeker een rol spelen.

De migratie vanuit de bovenstaande steden maakt gemiddeld 10% uit van de totale migratie binnen en naar Zuidwest Friesland.

**Figuur 5.4 Verhuizingen naar Sneek, 2000 - 2006**



Bron: CBS Statline

**Tabel 5.3 Verhuizingen naar Sneek, 2000 - 2006**

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Gemiddeld
Almere	5	2	15	19	9	12	19	12
Utrecht	22	14	22	29	18	24	16	21
Amsterdam	38	24	31	59	35	35	46	38
Den Haag	23	16	33	14	13	15	7	17
Rotterdam	18	18	22	9	12	25	7	16

Wanneer we verder inzoomen op de gemeente Sneek dan valt op dat er geen duidelijke lijn in de aantallen mensen te bekennen is, die verhuizen vanuit de Randstad naar Sneek. Vanaf 2003 is er wel verschil tussen de noordelijke delen van de Randstad (Amsterdam en Utrecht) en de zuidelijke delen (Rotterdam en Den Haag). Het noordelijke gedeelte heeft een aanzienlijk groter aandeel in de verhuizingen. Bij Almere valt de gemiddeld stijgende lijn vanaf 2000 op. Dat betekent dat uit de agglomeratie Amsterdam (Amsterdam + Almere) de laatste jaren meer mensen naar Sneek verhuizen.

De verhuizingen vanuit de grote steden in de Randstad maken gemiddeld 5 tot 10% uit van de totale migratie naar Sneek.

### Conclusie

Vanuit de Noordvleugel van de Randstad (Amsterdam + Almere) komen de meeste mensen. Dit is qua geografische ligging cq. inwonersaantal ook te verwachten. Een echte stijgende lijn is alleen bij de gemeente Almere te herkennen. De andere steden hebben van jaar tot jaar erg wisselende aantallen.

### 5.3 Interviews met naar Sneek verhuisde personen

Nu globaal in beeld is gebracht hoeveel mensen er uit de grote steden van de Randstad naar Sneek zijn verhuisd, is het zaak om te achterhalen waarom ze juist naar Sneek zijn verhuisd. Daarvoor zijn twee groepen nader ondervraagd, namelijk degenen die in 2008 naar Sneek zijn verhuisd (gegevens verkregen via de gemeente) en degenen die al belangstelling hebben getoond voor Houkepoort (gegevens verkregen via de makelaars en de gemeente).

De vragen zijn gesteld in de vorm van een half gestructureerd interview, wat betekent dat de vragen en antwoorden van het interview van te voren niet vast liggen, maar de onderwerpen wel. (Reulink en Lindeman, 2005)

De eerste groep die dit jaar naar Sneek is verhuisd, is geïnterviewd in het eigen huis. Dit gebeurde door middel van een persoonlijk gesprek. De exacte onderwerpenlijst is terug te vinden in bijlage .

De mensen uit deze groep wonen al in Sneek. Ze zijn allemaal dit jaar verhuisd naar Sneek en hebben allen verschillende achtergronden en redenen om naar Sneek te verhuizen. In totaal zijn zeven mensen geïnterviewd van de acht getraceerde verhuisden, die uit de Randstad kwamen.

1. Van de zeven mensen die zijn geïnterviewd zijn er zes mensen naar een huurwoning gegaan. Hun vorige woning was in alle gevallen ook een huurwoning. Slechts één van de geïnterviewden is van een koopwoning naar een eigen koopwoning gegaan. Allemaal hebben ze een familielid in Friesland wonen of zijn ze er zelf geboren. Dit is voor een deel van de geïnterviewden echter nadrukkelijk niet de reden dat ze naar Sneek zijn verhuisd. Voor de andere personen is dit juist wel de reden om naar Sneek te gaan. Het in de buurt zijn van de ouders om op de kinderen te passen wordt vooral als reden genoemd, net als het in de buurt wonen van de dochter of zus voor de gezelligheid en hulp.
2. De vorige woning was in veel gevallen een huurwoning. De nieuwe woning is in dat geval vergelijkbaar met de huidige. Wat opvalt is dat er in Sneek iets meer wordt betaald voor een huurwoning en dat daar minder oppervlakte voor terugkomt.
3. Bij de verhuizing van koopwoning naar koopwoning is het bij de andere respondent zo dat er naar een specifiek soort huis is gezocht. Dat stond toevallig in Sneek.
4. In de interviews is de vraag gesteld wat een prioriteit is bij de keuze voor de woning en woonomgeving en wat geen prioriteit is. De uitkomsten zijn samengevoegd in onderstaande matrices.

**Figuur 5.5 Matrix prioriteiten woning onderverdeeld naar huur en koop**

<u>Prioriteiten woning</u>	<u>Huur</u>	<u>Koop</u>
Prijs		
Energie		
Milieu		
Architectuur		
Werken aan huis		
Indelingsvarianten		

	Niet belangrijk
	Matig belangrijk
	Wel belangrijk

Bij de huurders is de prijs de leidende factor, terwijl dit voor de koper niet van belang is. Energie is voor beide groepen matig belangrijk, er zit echter wel een andere visie achter. Voor de huurders betekent bezig zijn met energie, zorgen voor kostenverlaging. Voor de kopers is de keuze van de woning leidend, er is in dit geval bewust gekozen voor een oude woning en die zijn over het algemeen niet energiezuinig.

Met milieu is de huurdersgroep nauwelijks bezig. De koper vindt het matig belangrijk. Architectuur is iets waar de huurders van de woningbouwvereniging niet voor kunnen kiezen en dat is dus ook niet van belang, terwijl dit voor de koper één van de belangrijkste argumenten is. Datzelfde geldt voor werken aan huis. Voor de huurders is deze mogelijkheid niet aanwezig, terwijl het voor de kopers een must is.

In het geval van de indelingsvarianten is het bij de huurders zo dat ze graag hun eigen kamers kunnen zouden willen indelen, maar het weghalen van een muur is niet mogelijk. Ook voor de koper was de indelingsvariant nadrukkelijk wel belangrijk en zij kon dit ook daadwerkelijk realiseren.

**Figuur 5.6 Matrix prioriteiten woonomgeving onderverdeeld naar koop en huur**

<i>Prioriteiten woonomgeving</i>	<i>Huur</i>	<i>Koop</i>
Recreatie		
Voorzieningen		
Ruimte		
Rust		
Files vermijden		
Cultuur		
Bereikbaarheid		
Locatie		

	Niet belangrijk
	Matig belangrijk
	Wel belangrijk



Bij de prioriteiten voor de woonomgeving zijn de verschillen tussen de huur en koop veel minder groot. Geen enkel aspect van de woonomgeving is onbelangrijk. De huurders en koper hebben niet dezelfde achtergronden, maar komen wel uit de Randstad, waar ze in een redelijk onderling vergelijkbare omgeving hebben gewoond.

Er zijn vier aspecten die belangrijk zijn. Ze kiezen allemaal bewust voor de rustige omgeving. Er moet echter wel genoeg levendigheid zijn en daarom kiezen ze ook voor een stadje als Sneek. In dit verband past ook de prioriteit voor aanwezigheid van voorzieningen. Files vermijden is wel degelijk van belang, alleen was het niet de hoofdreden om weg te gaan uit de Randstad. Recreatie is voor beide groep matig belangrijk, vooral de mogelijkheden voor fietsen en wandelen zijn voor veel mensen wel een prioriteit.

Verschillen tussen de groepen zit in de aspecten ruimte, cultuur, bereikbaarheid en locatie. Voor de groep huurders is de ruimte erg belangrijk, terwijl dat voor de kopers van minder belang is. Cultuur, bereikbaarheid en locatie zijn daarentegen voor de huurders van minder belang, terwijl dat voor de koper juist de belangrijkste reden is geweest om hun huis in Sneek te gaan kopen.

5. Op de vraag of men de eigen woning zelf zou willen ontwerpen of er invloed op mocht hebben antwoordt bijna iedereen bevestigend. Nu is het echter zo dat dit bij een huurwoning niet of nauwelijks mogelijk is. Deze woningen staan er al en aanpassing is dus niet mogelijk. De vraag werd bij de eigenaar van de koopwoning juist anders beantwoord. De mogelijkheid was reëel aanwezig, maar de koper wilde dit niet, omdat hij persé een oude bestaande woning wilde kopen
6. Affiniteit met waterrecreatie is er grotendeels wel bij de respondenten, echt fanatieke watersportbeoefenaars waren er niet bij, maar varen sprak de meeste mensen wel aan.
7. Bij de mensen die nog een baan hebben is de maximale reistijd ongeveer een half uur tot 3 kwartier.

## **Conclusie**

Jammer bij het ondervragen van de zeven dit jaar verhuisde personen was dat ze op één na allemaal in een huurwoning woonden. Dat was op voorhand niet te voorzien. Hun uitspraken hebben daardoor minder gewicht, omdat in Houkepoort alleen maar dure koopwoningen worden gebouwd. Toch komen er met name op het gebied van de woonomgeving wel aspecten naar voren die bij het op de markt brengen van Houkepoort gebruikt kunnen worden zoals het belang van voorzieningen in de buurt, terwijl rust en ruimte niet ver weg zijn.

## **5.4 Interviews met geïnteresseerden voor het plan**

De tweede groep mensen die zijn geïnterviewd, hebben interesse getoond in het plan Houkepoort. Ze zijn dus nog niet verhuisd.

Van de 102 mensen die via de makelaar interesse hebben getoond in het plan, komen er 15 uit de Randstad, dit komt neer op 15%, één op de zeven. Deze mensen wonen allemaal in een koopwoning en willen dat graag zo houden. Hiervan zijn er zes bereikt voor interview.

1. De redenen voor deze groep om naar Sneek te verhuizen, zijn aan de ene kant het verlaten van de drukte van de Randstad en aan de andere kant de gezelligheid van het stadje Sneek, waar de voorzieningen goed aanwezig zijn. Men is vaak al bekend met Sneek, bijvoorbeeld door vakanties die er gehouden zijn, vrienden die er wonen of familie.
2. De huidige woning heeft een prijsklasse die gelijk is of lager dan de gewenste woning. In geen van de gevallen is men op zoek naar een woning die een lagere waarde heeft. De woning moet qua inhoud in ieder geval dezelfde grootte hebben, maar liever groter zijn dan de huidige woning. Een andere wens is om een vrijstaande woning te betrekken of een 2/1 kapper, vaak komen de mensen uit een rijtjeswoning.
3. Van de geïnterviewde personen begint het bedrag dat aan de nieuwe woning besteed mag worden bij ongeveer €300.000. Er is niemand die een bedrag vermeldt dat lager is. Een veelgenoemd besteedbaar bedrag is rond de €400.000/450.000.
4. Ook bij deze interviews is gevraagd naar de prioriteiten bij de keuze van de woning. Onderstaande matrix laat de uitkomsten hiervan zien.

## Woning

***Figuur 5.7 Matrix prioriteiten woning***

### Prioriteiten woning

Prijs		<table> <tbody> <tr> <td style="background-color: red;"></td> <td>Niet belangrijk</td> </tr> <tr> <td style="background-color: yellow;"></td> <td>Matig belangrijk</td> </tr> <tr> <td style="background-color: green;"></td> <td>Wel belangrijk</td> </tr> </tbody> </table>		Niet belangrijk		Matig belangrijk		Wel belangrijk
	Niet belangrijk							
	Matig belangrijk							
	Wel belangrijk							
Energie								
Milieu								
Architectuur								
Werken aan huis								
Indelingsvarianten								

Bij de groep belangstellenden is de uitstraling van de woning belangrijk. Er moet een mooie woning staan met een mooie architectuur.

Veel belangstellenden werken nog in de Randstad, maar hebben de mogelijkheid om thuis te werken. Daar zou in de woning rekening mee moeten worden gehouden. Er moet dus ruimte zijn waar een goede werkomgeving gecreëerd kan worden.

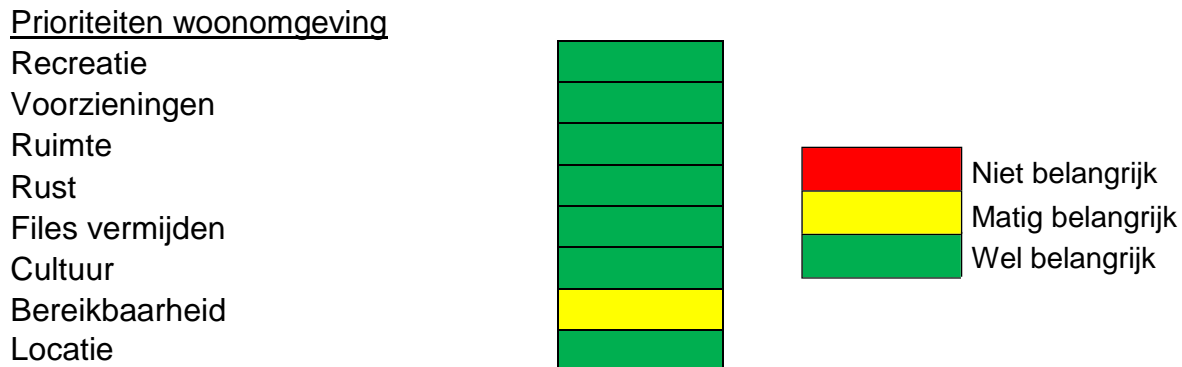
De vrijheid om zelf de indeling van de woning te mogen bepalen wordt ook belangrijk gevonden. Dit wordt zelfs als één van de belangrijkste prioriteiten genoemd.

Minder belangrijk zijn de maatregelen voor energie en milieu. Dit verschilt echter sterk van persoon tot persoon. Zo is er iemand die het als één van de belangrijkste redenen noemt, terwijl iemand anders het totaal onbelangrijk vindt bij de keuze voor de woning.

Prijs is bij deze groep ondergeschikt. De woning moet de prijs wel waard zijn, maar het is niet de doorslaggevende factor bij de keuze voor de woning.

### Woonomgeving.

**Figuur 5.8** Matrix prioriteiten woonomgeving



Bij de woonomgeving geldt dat alle aspecten belangrijk zijn. Er is niet één aspect dat onbelangrijk is.

Ruimte staat bij veel mensen op nummer één. Dit is iets dat in de Randstad erg gemist wordt. Ook rust is voor veel mensen belangrijk, maar ook hier geldt dat er wel wat te beleven moet zijn.

Eén van de redenen om voor Sneek te kiezen, is het feit dat er veel voorzieningen zijn. Het wordt gezien als een leuk stadje, er is een ziekenhuis en er zijn genoeg winkels. Dit is iets wat men in de Randstad ook gewend is en dus eigenlijk niet kwijt wil.

Recreatie is belangrijk. Voor veel mensen is dit waterrecreatie, wat met een eigen aanlegsteiger volop tot zijn recht kan komen. Sneek heeft, vooral in de zomer, veel cultuur. Dit is voor veel mensen ook van belang.

Files vermijden is één van de redenen om uit de Randstad weg te gaan. Het is belangrijk dat dit in de nieuwe omgeving niet aanwezig is. Voor degenen die elke dag naar de Randstad moeten reizen ligt dit anders.

Het enige aspect dat als matig belangrijk wordt gezien is de bereikbaarheid.

De ligging tussen de stad en het Sneekermeer in is één van de redenen waarom men interesse in het plan heeft.

- Op de vraag of men de eigen woning (mede) zou willen ontwerpen, is door een aantal respondenten al goed nagedacht. De keuze om dit niet volledig zelf te doen, komt door het gebrek aan tijd. Er moet tijd vrijgemaakt worden om de woning te ontwerpen, maar in combinatie met een drukke baan lukt dit niet.

Het aanreiken van de verschillende indelingsvarianten is hier een oplossing voor.

6. Affiniteit met watersport is er bij alle respondenten. Dit is één van de redenen om voor het plan te kiezen en voor de plaats Sneek.
7. De maximaal acceptabele reistijd ligt normaal gezien tussen de drie kwartier en een uur. Het is echter wel zo dat als men in Sneek gaat wonen, de reistijd langer zal zijn en men dit ook accepteert.
8. De respondenten zijn voornamelijk door vrienden en familie met het plan in aanraking gekomen. Ze zijn niet onbekend met Sneek. Ze komen er regelmatig voor bijvoorbeeld vakantie of familie en vriendenbezoek.
9. Er zijn twee belangrijke aspecten in het plan die de mensen aanspreken. Ten eerste is dat de locatie van het plan, de ligging tussen het stadje en het meer in. Ten tweede het feit dat het aan het water ligt. Veel mensen hebben affiniteit met watersport.

## **Conclusie**

De geïnterviewden komen in aanmerking voor vestiging op Houkepoort, omdat ze allemaal een woning van €400/450.000 zoeken. Ze zoeken rust en ruimte, maar wel met de stedelijke voorzieningen in de buurt. Ze kennen Sneek al en hebben allen affiniteit met watersport. Daarom is de ligging van het plan ook zo belangrijk. Verder moet het huis een mooie architectuur hebben en naar eigen bevind ingedeeld kunnen worden.

## **5.5 Conclusie**

Nadat alle data zijn verzameld en geanalyseerd kan er een algehele conclusie worden getrokken voor de aantrekkelijkheid van het plan voor de mensen uit de Randstad.

Allereerst is er wel een migratiestroom vanuit de Randstad naar Friesland, vooral uit de Noordvleugel van de Randstad. Dat geldt ook voor Sneek, al is dit alleen voor de migratie uit de grote steden nagegaan. Jaarlijks komen ongeveer 100 personen uit deze steden. De vraag is dan, zijn dit ook personen die zich in het plan Houkepoort zouden willen vestigen? Om dit na te gaan zijn acht personen die dit jaar naar Sneek zijn verhuisd uit de Randstad geïnterviewd. Slechts één respondent was een potentiële gegadigde voor het plan Houkepoort. Hoewel het aantal geïnterviewden laag was, kunnen we constateren dat uit de lopende migratiestromen vanuit de Randstad weinig animo voor het plan Houkepoort te verwachten is.

Vervolgens is een aantal gegadigden voor het plan Houkepoort uit de Randstad ondervraagd. De uitkomsten zullen gekoppeld worden aan de drie aangehaalde theorieën; concepting, wooncarrière en Mentality™. Daarbij is de theorie van de wooncarrière verbijzonderd in de theorie van Mentality™ door toepassing van het lifestyle principe

Uit de theorie van Mentality™ zijn drie groepen herleid die waarschijnlijk wel geïnteresseerd waren in het plan. Dit waren de kosmopolieten, de nieuwe conservatieven en de post-materialisten. De omschrijvingen van de groepen waren:

**Kosmopolieten:** *open en kritische wereldburgers die postmoderne waarden als ontplooiën en beleven integreren met moderne waarden als maatschappelijk succes, materialisme en genieten”.*

**Nieuwe conservatieven:** *de liberaal-conservatieve maatschappelijke bovenlaag die alle ruimte wil geven aan technologische ontwikkeling, maar zich verzet tegen sociale en culturele vernieuwing.*

**Post-materialisten:** *de maatschappijkritische idealisten die zichzelf willen ontplooiën, stelling nemen tegen sociaal onrecht en opkomen voor het milieu.*

Als we deze omschrijvingen vergelijken met de wensen van de geïnterviewde personen dan blijkt dat alle drie de omschrijvingen overeenkomen met de geïnteresseerde personen voor het plan. De woningen worden energie- en milieuvriendelijk, de post-materialisten zijn juist hier voor.

De nieuwe conservatieven willen de ruimte geven aan technologische ontwikkeling. Naast de genoemde nieuwe technieken op het gebied van energie en milieu, worden er nieuwe oplossingen gezocht om het parkeren aan het zicht te onttrekken. Sociale en culturele vernieuwing komt in het plan niet echt voor.

De kosmopolieten hebben beleven en ontplooiën hoog op de agenda staan. Beleven gebeurt in dit geval voornamelijk in de vrije tijd en kan tot uiting komen in het hebben van een eigen steiger met een eigen boot. Kunst en cultuur staat, net als bij de andere twee groepen, ook als één van de kenmerken beschreven. Daarvoor zijn in Sneek voldoende activiteiten te vinden.

Kortom, uit de interviewronde blijkt dat de theorie van Mentality™, waarin elementen van concepting en wooncarrière zijn opgenomen, aanknopingspunten biedt om het plan te vermarkten, al moet wel worden gewezen op het relatief kleine aantal interviews waarop deze constatering is gebouwd.

## 6 Eindconclusie

De probleemstelling waar we antwoord op willen hebben, is:

*Is het mogelijk om in een regio die te maken heeft met een dalend bevolkingsaantal een ambitieus woningbouwplan te realiseren?*

De vraagstelling van het onderzoek:

*Is het mogelijk om mensen uit de Randstad naar Sneek te trekken voor het plan Houkepoort?*

De vraagstelling is uiteengesplitst in deelvragen, die kunnen we nu elk gaan beantwoorden.

❖ *Hoeveel personen migreren er jaarlijks uit de Randstad naar Sneek?*

Per jaar komen er vanuit de drie Randstadprovincies gemiddeld 4200 mensen naar Friesland. Dit is een aantal dat door de jaren heen schommelt, maar waarbij geen sprake is van een duidelijke lijn. Sneek heeft een gemiddelde verhuisstroom van ongeveer 100 personen die jaarlijks de stap vanuit de grote steden uit de Randstad maken. Hierbij is er van de vijf gekozen steden slechts één, Almere, die een stijgende lijn toont.

❖ *Wat zijn de beweegredenen voor de Randstedelingen om naar Sneek te verhuizen?*

Veel mensen, blijkt uit de gehouden interviews, willen naar Sneek verhuizen voor de rust en de ruimte. Hierbij wordt specifiek Sneek genoemd vanwege de aanwezigheid van voorzieningen, zoals het ziekenhuis en de winkels. Daarnaast is het vermijden van de files een reden om uit de Randstad weg te trekken.

De woonomgeving is hier dus de belangrijkste reden om te verhuizen en in mindere mate de woning. De nieuwe woning moet wel een 2/1 kapper zijn of een vrijstaande woning, die het liefst vrij indeelbaar is.

❖ *Hoe is de groep die naar Sneek komt te typeren?*

De groep die naar Sneek komt, kunnen we typeren als mensen die houden van watersport en rust en ruimte zoeken, terwijl dit niet ten koste moet gaan van de levendigheid van de stad. De mensen hebben al bekenden of familie wonen in Sneek en zijn zo in aanraking gekomen met de plaats.

❖ *Welke effecten heeft dit voor het “vermarkten” van het plan Houkepoort?*

Voor de vermarkting van het plan moet rekening gehouden worden met de stroom mensen die uit de Randstad komt. De marketing van het plan moet daarom goed worden opgezet.

Een combinatie van de theorie van Rijkenberg en Mentality™ zou daarvoor gebruikt kunnen worden. Je gaat daarbij uit van de specifieke kwaliteiten van het plan. De theorie van concepting zegt dat een specifieke doelgroep niet bestaat. Het maakt niet uit wie een huis koopt. Er moet voor gezorgd worden dat er zoveel mogelijk mensen zijn die zich aangesproken voelen door het gedachtegoed. Een belangrijk punt in het concept is het wonen aan het water, deze komt in drie van de zes unique selling points naar voren. Daarom moeten er, het liefst originele, manieren worden bedacht om de mensen te bereiken die hierin geïnteresseerd zijn. Naast de bekende beurzen voor watersportliefhebbers, kun je hierbij denken om iets te gaan doen rondom de Sneekweek of het Sneekermeer wat de aandacht trekt.

Een anders USP is de nadruk op milieubewust zijn. Om de mensen te bereiken die erg milieubewust bezig zijn, moet iets anders worden bedacht om hun aandacht te trekken. Deze zou je kunnen bereiken via advertenties in bladen die deze mensen lezen, waarbij accenten gelegd worden op duurzaamheid en het tegengaan van de opwarming van de aarde. Dit trekt milieubewuste mensen aan, zoals leden van Natuur & Milieu, Milieudefensie en vergelijkbare organisaties.

Bijvoorbeeld een advertentie in magazines die zich richten op bescherming van dieren, zoals de vogelbescherming.

Uit de interviews blijkt echter, dat mensen energie en milieu wel belangrijk vinden, maar dat dit bij de keuze van de woning (nog) geen doorslaggevende rol speelt. Voor de ligging aan het water en de nabijheid van voorzieningen geldt het tegenovergestelde, daar zal het accent in de vermarkting op moeten worden gelegd.

De probleemstelling en vraagstelling zijn nu dus beide positief te beantwoorden, al moet worden gezegd dat deze conclusie is gebaseerd op een beperkt aantal interviews.

## Bronnenlijst

### Geraadpleegde literatuur:

Boer, R. (2007), Brand design: voor beleid in merkidentiteit, Pearson Education.

Buys, A. (2001), De beleving van woonmilieus in kaart gebracht. In: Tijdschrift voor de Volkshuisvesting (6), pp. 11-15.

Buys, A. en Bogaerts, A. (2007), De woningmarkt in Friesland, 2007 – 2016. In opdracht van Provincie Fryslân.

CBS (2006), Gemeente op maat 2006 – Sneek.

Derks, W. (2004), Bevolking Nederland stijgt minder, Demos, nr. 5, jaargang 20, 2004, p. 40.

De Wijs – Mulken, E. (1999), Wonen op stand; lifestyles en landschappen van de culturele en economische elite. Amsterdam: Het Spinhuis.

Dordregter, P. (2003), Lifestyle. Wat een malle ontwikkeling. In: Geografie, jaargang 12, nr. 3. Utrecht: KNAG.

Doornbos, L. (2004), Vraaggestuurd werken en segmentatie, Veranderend ondernemen in de non-profitsector, nr. 2.7.

Friesland (2005), IBP trendprognose provincie Friesland.

Goetgeluk, R. (1997), Bomen over wonen. Woningmarktonderzoek met beslisbomen. Nederlandse Geografische Studies 235. Utrecht: KNAG/Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen Universiteit Utrecht.

Hoofdafdeling stadsontwikkeling gemeente Sneek (2008) Bevolkingsontwikkeling en woningontwikkeling.

Latten, J. en Manting, D. (2006), Nederland in 2025 sterk geprofileerd, Demos, nr. 6, jaargang 22, 2006, p. 54.

Ministerie van Vrom (2000), Mensen, wensen, wonen: wonen in de 21<sup>e</sup> eeuw. Nota Wonen, Den Haag.

Ministerie van Vrom (2007) Wonen op een rijtje in Noord-Oost; Regionale uitkomsten van het Woononderzoek Nederland 2006. Den Haag

Ministerie SZW (2002), Levensloop als perspectief. Kanttekeningen bij de Verkenning Levensloop. Beleidsopties voor leren, werken, zorgen en wonen. Advies 20, mei 2002.



Nio, I. (2000), Leefstijlen: nieuwe dilemma's voor de Ruimtelijke Ordening, Groningen.

Nio, I. (2002), Van levenswijzen tot lifestyles: over de bruikbaarheid van leefstijlen voor de Ruimtelijke Ordening.

Poulus, C en Heida, H. (2007), Woningmarktverkenningen; Socrates 2006. In opdracht van Ministerie van Vrom, Den Haag.

Priemus, H. en Wassenberg (1997), Toekomst stedelijke woonmilieus. In opdracht van Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer, Den Haag.

Reulink, N. en Lindeman, L. (2005), Dictaat kwalitatief onderzoek.

Rijkenberg, J. (2006), Concepting, het managen van conceptmerken in het communicatiegeoriënteerde tijdperk. Uitgeverij BZZTôH, Den Haag .

Stuurgroep verkenning levensloop (2002), achtergronddeel: analyses van trends en knelpunten.

Van der Wouden, R. en Kullberg, J. (2002), leefstijlen in onderzoek en praktijk. In: Stedebouw & Ruimtelijke Ordening 83 (6), pp. 10-20.

Van Diepen, A. en Musterd, S. (2001), Stedelijke leefstijlen en woonmilieus in Amsterdam. Amsterdam: Amsterdam study centre for the Metropolitan Environment.

Van Engelsdorp Gastelaars, R. (1999), Nieuwe trends in de verhuisbehoeften. Amsterdam: Amsterdam study centre for the Metropolitan Environment.

### **Bronnen:**

CBS Statline

Gemeente Sneek

Google Earth

Kuiper Compagnons

Soeters Van Eldonk Architecten

### **Bezochte internetpagina's**

[www.dehypothekeer.nl](http://www.dehypothekeer.nl)

[www.rabobank.nl](http://www.rabobank.nl)

[www.motivaction.nl](http://www.motivaction.nl)

[www.vwvastgoed.nl](http://www.vwvastgoed.nl)

[www.houkepoort.nl](http://www.houkepoort.nl)

[www.sneek.nl](http://www.sneek.nl)

## Bijlage 1 Vragenlijst half gestructureerde interviews

Deze globale lijst met vragen zijn gesteld tijdens de interviews. Er waren twee verschillende groepen, waardoor de nadruk tijdens de interviews niet op dezelfde vragen kwam te liggen. Dit was ook één van de redenen om voor het gekozen soort interview te kiezen.

Vragenlijst half gestructureerde interviews:

Algemene vragen:

1. Naam
2. Leeftijd
3. Sekse
4. Gezinssamenstelling
5. Huidige woon – werkafstand

Vragen voor mensen die al naar Sneek verhuisd zijn:

1. Waarom Sneek?
  - Familie/Fries?
  - Overig → doorvragen
2. Woning
  - Vorig → aard van de woning, grootte, prijs, type
  - Huidig/gewenst
  - Besteding
3. Prijs van de woning: gaat men alleen voor de prijs (verhouding prijs/m<sup>3</sup>) → Tot welk bedrag is men in staat een woning in Sneek te kopen, is dat gebaseerd op 1 of 2 inkomens?
4. Geef aan wat bij de keuze van de woning de volgorde van prioriteiten is(+ eventueel zelf aanvullen als de prioriteit er niet bij staat):
  - Prijs
  - Energie
  - Milieu
  - Architectuur
  - Werken aan huis
  - Indelingsvarianten
  - Locatie
5. Geef aan wat bij de keuze van de woonomgeving de volgorde van prioriteiten is (+ eventueel zelf aanvullen als de prioriteit er niet bij staat):
  - Recreatie
  - Voorzieningen
  - Ruimte
  - Rust
  - Files vermijden
  - Cultuur

- Bereikbaarheid
6. Zou u uw eigen woning (mede) willen ontwerpen? (vrijheid bij het maken van de woning)
  7. Watersport/steiger: is er affiniteit met waterrecreatie?
  8. Wat is de maximaal acceptabele reistijd?

Extra vragen voor de mensen die geïnteresseerd zijn in het plan:

9. Hoe bent u in aanraking gekomen met het plan?
10. Wat trekt u (het meest) aan van het plan?

## Bijlage 2 Interviews personen die naar Sneek zijn verhuisd

**Interview 1**, vrouw, 26 jaar, alleenstaande ouder met 1 kind. Woont in Sneek, werkt in Leeuwarden, afstand daarheen is 24 km wat elke dag met het openbaar vervoer afgelegd wordt. Met de auto is dit een half uur rijden, met het openbaar vervoer 3 kwartier. Dit is tevens de maximale reistijd die mevrouw wenst te af te leggen. Mevrouw woont momenteel in een huurwoning. Vorige woonplaats was Almere (Buiten).

Mevrouw heeft gekozen voor Sneek, omdat haar familie daar woont. Ze heeft een dochter en zo kunnen haar ouders helpen met het oppassen op haar kind.

De vorige woning in Almere was een rijtjeswoning, Dit is tevens de woning waarin ze nu woont. Aangezien ze huursubsidie krijgt is de prijs van de woning niet zo belangrijk voor haar, momenteel betaalt ze tegen de € 500 per maand voor de woning, dit is gebaseerd op 1 inkomen. Wat als heel prettig aan de huidige woning wordt beschouwd, is de grote tuin met uitzicht over het water en de vijver in de tuin. Het huis zelf is erg ruim wat voor haar heel belangrijk is. Wat belangrijk is in de woonomgeving is dat de voorzieningen dicht in de buurt zijn, zoals de school voor de dochter en de supermarkt om de hoek. Daarnaast wonen in de straat veel gezinnen met kinderen.

Energie is voor mevrouw niet heel erg van belang. Ze let er in het huis wel zelf op dat bijvoorbeeld de deuren goed dicht zijn om kosten te besparen. Er zijn geen energiebesparende apparaten in de buurt en er wordt ook niet over nagedacht om er één aan te schaffen. Voor wat betreft het milieu is het belangrijk dat de leefomgeving schoon is.

De prioriteiten bij de keuze van de woonomgeving:

1. Ruimte
2. Voorzieningen
3. Rust
4. Recreatie
5. Cultuur
6. Files vermijden

Als mevrouw de eigen woning (mede) zou mogen en kunnen ontwerpen zou ze dit graag doen. Affiniteit met watersport is er zeker.

**Interview 2**, meneer en mevrouw van 72 en 75 jaar. Wonen met z'n tweeën in een huurwoning. Ze hebben twee kinderen die het huis uit zijn en wel in de Randstad wonen. Ze zijn allebei al met pensioen, meneer klust echter af en toe nog wel wat bij. Hun vorige woonplaats was Amstelveen.

Beide zijn in Friesland geboren, ze hebben echter heel lang in het westen gewoond. Mevrouw 47 jaar en meneer 52 jaar. Ze wilden weg uit Amstelveen, omdat meneer graag terug wilde naar Friesland. Sneek was niet de eerste keus, in eerste instantie wilden ze naar Heerenveen. Dat ging niet door omdat ze de plaats toch niet leuk genoeg vonden. In Sneek is het ziekenhuis dichtbij, het is een leuk plaatsje. Ze hebben hier ook familie wonen, dit was echter niet de reden dat ze naar Sneek gekomen zijn. Ze zitten nu immers juist verder van de kinderen af. De woning die ze hier aangeboden kregen, beviel goed. Er zat genoeg ruimte in.

De vorige woning in Amstelveen was een rijtjeswoning met 5 kamers. Dat was een vrij ruime woning. Iets groter nog dan degene die ze hier hebben. Ze betalen hier wel iets meer voor de woning dan in Amstelveen, maar dit is wel een hoekwoning. De tuin aan de zijkant had echter juist niet gehoeven, daar zit alleen maar werk in.

Bij de prioriteiten van de woning is het lastig aan te geven wat belangrijk is. Een huurwoning krijg je aangeboden en is lastig naar eigen wens helemaal aan te passen. De prijs van de woning is wel van belang. Ze betalen liever iets meer om wat ruimte extra te hebben. Energie is wel van belang, in dit huis hebben ze dubbelglas laten zetten. Per maand betaal je dan iets extra, maar hopelijk gaan de kosten voor gas naar beneden. Milieu, architectuur en indelingsvarianten zijn niet van toepassing op deze woning of bij de keuze.

Bij de keuze van de woonomgeving is de volgende lijst met prioriteiten:

- 1 Rust en ruimte (vliegtuigen Schiphol)
- 2 Files vermijden en voorzieningen
- 3 Cultuur en recreatie

Als de mogelijkheid voor het ontwerpen van de eigen woning er was, was dat wel aantrekkelijk geweest, echter op hun leeftijd is het niet meer nodig. Affiniteit met watersport is er niet, fietsen is veel belangrijker.

**Interview 3**, vrouw, 78 jaar, haar vorige woonplaats was Soest. Daar is ze ook geboren, ze heeft nooit in Friesland gewoond. Is alleenstaand en heeft geen kinderen. Mevrouw is met pensioen. Ze is dementerend.

Ze woont momenteel in een bejaardentehuis. Ze is in Sneek komen wonen omdat haar zus hier woont, dat is haar enige familie. Ze heeft jaren over de wereld gereisd, maar is ermee gestopt vanwege haar geestelijke toestand.

Haar vorige woning was een flat, dit was een huurwoning. Nu woont ze in een kamer in het bejaardentehuis.

Bij de keuze van de woning of het verzorgingstehuis is zij niet betrokken geweest, haar zus heeft alles voor haar geregeld. Letten op bijvoorbeeld energie is voor haar dan ook niet van toepassing. Hetzelfde geldt voor de woonomgeving. Ook dat heeft haar zus voor haar uitgezocht. Affiniteit met waterrecreatie is er wel, maar de activiteiten gaan uit van het verzorgingstehuis.

**Interview 4**, vrouw, 50 jaar, woont in haar eentje in een huurwoning. Ze is gescheiden en heeft 2 kinderen, waarvan ze met 1 geen contact meer heeft.

Ze heeft gekozen voor Sneek, omdat haar dochter hier ook woont. Ze komt zelf niet uit Friesland en heeft er ook nooit gewoond. De dochter is ook het enige familielid dat in Friesland woont.

Haar vorige woning was een opvanghuis in Vlissingen. Ze woont nu in een huurappartementje, een seniorenwoning die gesloopt gaat worden. Alles is gelijkvloers wat erg prettig is.

De prioriteiten van de woning:

1. Prijs
2. Energie → het kostenplaatje hiervan.
3. Indelingsvarianten → eigen indeling kunnen maken qua kamers.
4. Milieu → matig belangrijk
5. Architectuur en werken aan huis is totaal niet belangrijk

Bij de woonomgeving:

1. Rust
2. Cultuur
3. Voorzieningen, ruimte en recreatie
4. Files vermijden

Als de mogelijkheid er was om het eigen huis te mogen ontwerpen zou haar dat wel leuk lijken. Er is geen affiniteit met watersport (mevrouw kan niet zwemmen). De maximaal accepteerbare reistijd naar het werk is een half uur/ 3 kwartier.



**Interview 5**, meneer, woont hier samen met zijn vrouw. Hun vorige woonplaats was Amsterdam. Ze zijn allebei nog fulltime aan het werk, ze werken allebei vanuit hun eigen huis.

Ze zijn naar Sneek verhuisd, omdat ze naar een specifiek soort huis zochten. Eerst hebben ze zich georiënteerd op het oosten van het land, maar daar konden ze niet vinden wat ze zochten. Uiteindelijk zijn ze in Sneek gekomen, omdat ze hier dit huis tegen kwamen. Vroeger hebben ze allebei in Sneek gewoond, vanaf zijn 16<sup>e</sup> is hij naar het westen verhuist. Vanwege de kinderen komen ze nog wel eens in Sneek. Ze hebben puur gekozen voor de woning en de omgeving. Het ligt toevallig in Sneek. Benadrukt wordt dat ze niet als Fries zijn teruggekeerd, juist niet.

Ze zijn verhuisd vanwege de agressiviteit van de bevolking in de Randstad, onder andere in het verkeer. Daarnaast spelen milieuoverwegingen. Lawaai, criminaliteit en anonimiteit waren andere belangrijke redenen om weg te gaan. Deze redenen spelen nu, omgekeerd geldt ook dat in de Randstad mogelijkheden zijn die hier niet zijn in carrière opzicht. Ze kunnen het zich echter veroorloven om deze keuze te maken.

Hun vorige huis was een specifiek Jugendstil/ art Deco woning. Het was gebouwd in een iets latere periode dan de nieuwe woning en daardoor iets simpeler qua stijl (de bouwkosten werden hoger en het is nu niet meer te betalen om een soortgelijke woning te bouwen). Ze hadden een kantoor aan huis, want ze zijn allebei ondernemers. Dat huis was groter qua omvang. De vorige woning had een waarde van 1,8 miljoen euro.

Deze woning is eerder gebouwd en zit tussen Jugendstil en art nouveau in. De totale kosten van de woning waren 750.000 euro, inclusief vertimmeringen die nog aan het huis moeten gebeuren. Het woongenot van dit huis is het belangrijkste aan de woning.

De verhouding prijs/ m<sup>2</sup> is niet bepalend bij de keuze. De sfeer van het huis, de mogelijkheden die je ermee hebt zijn veel belangrijker. Wat belangrijk was bij de keuze voor de woning was zowel de externe als interne infrastructuur. Voor de externe infrastructuur geldt dat er goede ontsluiting moet zijn zowel via de weg als via openbaar vervoer en er moet een plek zijn om de auto te kunnen parkeren. Dat hoeft niet in een garage, maar op straat, een auto is immers slechts een vervoersmiddel.

De prioriteiten bij de keuze van de woning:

1. Infrastructuur binnen
2. Architectuur
3. Indelingvarianten (het mogen verwijderen van draagmuren)
4. Werken aan huis
5. Milieu
6. Energie (het huis is niet energiezuinig)
7. Prijs

Bij de woonomgeving geldt:

1. Rust
2. Infrastructuur buiten

3. Op loopafstand in de levensbehoeften kunnen voorzien en in het centrum (de  
gemeenschap) kunnen zijn.
4. Parkeren

In principe geldt dat al deze factoren van groot belang zijn bij de keuze van de woning. Een prioriteit hier aan geven is erg lastig.

Het ontwerpen van een eigen woning zou wel leuk zijn, alleen wil meneer niet in een nieuwbouwwoning wonen. Over dit huis is er wel overleg geweest met de architect of bepaalde aanpassingen het huis nog in zijn waarde liet.

Affiniteit met watersport is er wel. Vroeger heeft meneer gezeild, alleen nu heeft hij dat al 40 jaar niet meer gedaan. De verwachting is wel dat ze weer een bootje gaan kopen.

Sprake van een maximale reistijd is er niet, dat maakt hem niet zoveel uit.

**Interview 6**, mevrouw, woont in Ysbrechtum (gemeente Sneek), ze woont samen met haar vriendin die al in deze woning woonde met haar zoontje. Ze is dus bij haar vriendin in komen wonen en heeft zelf geen invloed gehad op de woning of woonomgeving. De huidige woon –werk afstand is 2 km.

Haar vorige woonplaats was Deventer. Sneek is dus niet bewust gekozen. Inmiddels is ze van baan gewisseld en hoeft ze niet elke keer naar Deventer te rijden voor haar werk.

Haar vorige woning was een nieuwbouw rijtjeswoning, de inhoud was ongeveer 350 m<sup>3</sup>. Het huis had een waarde van 195.000 euro. Dat was gebaseerd op 1 inkomen. De huidige woning is een 2/1 kap van ongeveer 400 m<sup>3</sup>.

De prioriteiten bij de woning: wel belangrijk zijn de prijs, energie (komt nu een nieuwe ketel), milieu (bijvoorbeeld alles scheiden) en de locatie. Van minder belang zijn: architectuur, indelingsvarianten en werken aan huis.

Bij de woonomgeving: wel belangrijk zijn recreatie, ruimte en files vermijden. Minder belangrijk zijn: voorzieningen, cultuur en rust.

Als de mogelijkheid er was om een eigen woning te ontwerpen zou ze dat wel graag willen doen. Affiniteit met waterrecreatie komt steeds meer. De maximale acceptabele reistijd is een half uur tot 3 kwartier.

**Interview 7**, mevrouw, 40 jaar, ze woont samen met haar man die al in Sneek woonde. Ze hebben geen kinderen.

Ze is naar Sneek gekomen, omdat ze bij haar man in ging wonen. Ze woonde eerst in Bennebroek. De omgeving en het huis daar waren ook mooi, maar ze is toch bij haar man in gaan wonen.

In Bennebroek had ze een appartement van ongeveer 60 m<sup>2</sup>. Dat huis heeft ze al een paar jaar geleden verkocht, de waarde was toen ongeveer 260.000 gulden. Toen ze dat verkocht heeft, woonde ze half bij haar ouders in huis en half bij haar huidige man. Ze leeft hier dus al een paar jaar, maar staat pas sinds dit jaar ingeschreven in Sneek.

Bij de prioriteiten van de woning geldt dat de tuin voor haar erg belangrijk is, daarnaast is de locatie belangrijk. Energie en milieu wordt niet bewust mee omgegaan, alleen om kosten te besparen, door bijvoorbeeld dubbelglas te plaatsen. Architectuur is niet belangrijk. Prijs is wel belangrijk. In het westen krijg je minder huis voor je geld. Werken aan huis is niet van toepassing en verschillende indelingsvarianten ook niet

Voor de woonomgeving geldt: Rust en ruimte is heel belangrijk, recreatie is niet zo belangrijk als er maar mogelijkheden zijn om te fietsen en om buiten te kunnen zijn. Voorzieningen zijn handig als ze dichtbij zijn, maar is geen prioriteit. Cultuur is helemaal niet belangrijk, ze noemt zichzelf een cultuurbarbaar. Files vermijden is ook niet belangrijk, aangezien ze geen rijbewijs heeft.

Als de mogelijkheid er was om de eigen woning te mogen ontwerpen zou het leuk zijn, maar het is niet aan de orde. Ze hoopt niet weer te hoeven verhuizen. Er is geen affiniteit met waterrecreatie. De maximaal acceptabele reistijd is een half uur.

### **Bijlage 3 Interviews personen die interesse hebben voor het plan**

**Interview 1**, meneer, woont in Gouda. Heeft interesse getoond voor het plan, is daar echter vanaf gestapt. Hij gaat nog wel in Sneek wonen, maar ergens anders. Vragen over het plan Houkepoort zelf zijn in dit geval dan ook niet van toepassing.

Hij gaat naar Sneek verhuizen, omdat hij naar een meer landelijke omgeving wil en omdat de huizenprijzen aantrekkelijker zijn. Hij heeft wel familie in de omgeving van Sneek wonen, maar geeft dit niet op als hoofdreden.

De vorige woning was een maisonnette van ongeveer 100 m<sup>2</sup>. Dit was een huurwoning met een woz waarde van tussen de 400.000 en 450.000 euro. De nieuwe woning heeft een prijs van 520.000 euro en heeft een oppervlakte van 180 m<sup>2</sup>. Er is sprake van 2 inkomens, het huis is echter gebaseerd op 1 inkomen.

De prijs van de woning is ondergeschikt. Belangrijkst is de omgeving, het wonen aan het water. Affiniteit met watersport is er dan ook zeker. De locatie van de nieuwe woning aan de snelweg is ook nadrukkelijk van belang, aangezien ze allebei nog in het westen werken.

Voor de woning zelf heeft de architectuur de hoogste prioriteit, gevolgd door werken aan huis. Minder belangrijk zijn energie en milieu, deze worden als totaal onbelangrijk gezien.

Voor de woonomgeving is het vermijden van de files het belangrijkste, daarna volgen rust, ruimte en de mogelijkheden tot uitgaan. Deze voorzieningen kunnen niet worden gemist.

De eigen woning ontwerpen is iets wat ze graag zouden willen doen en ook sterk hebben overwogen. De keuze is hier echter niet op gevallen, aangezien dit veel tijd kost en die tijd er simpelweg niet is als gevolg van een drukke baan.

De maximaal accepteerbare reistijd is voor meneer ongeveer 3 kwartier.

**Interview 2**, meneer, woont in Rotterdam. Ze hebben nog steeds interesse voor het plan. Het gezin bestaat uit z'n vrouw en hij, met een baby op komst.

Hij is geboren in Sneek, net zoals zijn vrouw. Ze hebben er familie wonen en willen daarom graag weer terug.

De huidige woning is een drive-in rijtjeswoning van ongeveer 80 – 90 m<sup>2</sup>. De huidige waarde is ongeveer 225.000 euro. De gewenste woning is een 2/1 kap, maar het hangt voornamelijk van de prijs af. Dus wat er beschikbaar is in Sneek. De huidige grootte van de woning is goed en ze willen graag zo'n ruimte weer terug. Een echt ideaalbeeld is er niet, het is net wat er voor woningen beschikbaar zijn. De prijsklasse waarin hij ongeveer wil kopen, ligt rond de 300.000 euro, maar ook dit is afhankelijk van het aanbod. Dit is gebaseerd op 1 inkomen.

Wat belangrijk is bij de keuze van de woning is de locatie, het type woning en de ruimte die erin zit. Bij de prioriteiten staat dit ook op nummer 1, gevolgd door de prijs, indelingsvarianten, architectuur, werken aan huis en als laatste energie en milieu. De laatste 3 delen eigenlijk met elkaar de laatste plaats. Voor de woonomgeving geldt dat dit helemaal niet van belang is.

Meneer zou wel zelf z'n eigen woning willen ontwerpen. Het feit dat deze mogelijkheid in het plan zit is voor hem ook een voordeel. Meneer heeft verder affiniteit met waterrecreatie. De maximaal acceptabele reistijd is ongeveer 3 kwartier. Als hij naar Sneek gaat verhuizen, gaat hij of een nieuwe baan zoeken, of een andere functie binnen het bedrijf accepteren.

Het plan is hem ter ore gekomen via de familie die in Sneek woont. De locatie trekt hem het meest aan in het plan. Het feit dat er een baby op komst is, was voor hem niet een reden om te verhuizen.

**Interview 3**, meneer, komt uit Zeist. Hij heeft nog steeds interesse in het plan. Het gezin bestaat uit hij en zijn vrouw, met 4 kinderen die allemaal nog thuis wonen. Hij is wel van plan om in de Randstad te blijven werken op het moment dat ze gaan verhuizen. Momenteel werkt hij in dezelfde plaats als waar hij woont, de reisafstand zal ongeveer 1,5 uur worden. Op dat moment is het wel de bedoeling om meer thuis te gaan werken, bijvoorbeeld 2 dagen in de week.

Zij zijn in aanraking met Sneek gekomen doordat ze er al 8 jaar een vakantiehuisje hebben. Familie hebben ze er niet wonen. Friesland zelf vindt hij al aantrekkelijk, hij heeft voor Sneek gekozen vanwege de voorzieningen die er in de stad aanwezig zijn. Dit is in Sneek meer dan in de andere stadjes en dorpen. Hij heeft goed kennis genomen van de andere dorpen en is daar inmiddels ook aardig bekend, Sneek is dus een weloverwogen keuze.

De huidige woning is een 2/1 kap van 485 m<sup>3</sup>, dit is inclusief de garage en schuur. De woning heeft een waarde van ongeveer €550.000. Ze zijn op zoek naar een vrijstaande woning waar iets meer ruimte om de woning heen is. De huidige woning zelf is groot genoeg, iets groter mag ook wel. Belangrijk is dat de indeling zelf te bepalen is. Daarin is meer vrijheid gewenst dan in de Randstad vaak mogelijk is. De toekomstige woning wordt ook weer gebaseerd op 1 inkomen, dit om de vrouw de mogelijkheid te geven te stoppen met werken indien zij dit zou willen.

Bij de prioriteiten staat de mogelijkheid tot verschillende indelingsvarianten bovenaan. De locatie is ook erg belangrijk, de ligging tussen het Sneekermeer en het centrum van de stad. De mogelijkheid om thuis te kunnen werken is ook erg belangrijk. Dit is ook, zoals al vermeld is, ook de bedoeling. Nu is daar nog geen sprake van. Energie en milieu zijn wel belangrijk voor meneer, maar hij vraagt zich af of het door de regels allemaal nog wel zo goed is. Het rijk propageert bijvoorbeeld heel erg de zonnecellen en de balansventilatiesystemen, maar de subsidies om dit ook echt toe te passen blijven grotendeels achterwege. De prijs is natuurlijk belangrijk bij een woning, maar het is wat je ervoor krijgt. Is dit in verhouding ja of nee? Daar kun je pas over praten op het moment dat het plan er ligt. Nu is dat nog minder belangrijk, dit aspect wordt steeds belangrijker naarmate de plannen concreter worden.

Bij de woonomgeving staat ruimte op nummer 1. De mogelijkheden voor recreatie en cultuur staan op nummer 2. Dit gezin weet wat er allemaal te beleven is en ervaart dat als positief. De voorzieningen staan op 3, die zijn in Sneek vele malen beter dan in de omliggende dorpen en stadjes. Rust staat op 4, dit is inherent aan het verhuizen naar Friesland. Files vermijden staat op de laatste plaats, dit is niet te ontlopen vanwege het werk dat nog in Zeist is. Daarnaast heerst het gevoel dat Nederland over 10 jaar één grote file is en dat het dus ook in Friesland vast zal staan.

Affiniteit met watersport is er absoluut. Als hij zijn eigen woning zou kunnen ontwerpen zou hij daar zeker gebruik van maken. De wens voor de verschillende indelingsvarianten verraadt dit antwoord ook al. De maximaal acceptabele reistijd is normaal gesproken een uur, maar dat wordt in dit geval langer.

Meneer is 5 jaar geleden met het plan in aanraking gekomen, doordat ze toen ook al vaak in Sneek kwamen. Toen kreeg hij het idee dat hij dit plan in de gaten moest

houden. De locatie van het plan trok het meest van het plan en nu nog steeds. Dit komt onder andere door de affiniteit met watersport.



**Interview 4**, mevrouw, 51 jaar, komt uit Veenendaal, heeft altijd in de Randstad gewoond. Haar man (54) komt uit Friesland en heeft daar nog steeds familie wonen. Ze hebben 3 kinderen, waarvan er 2 uit huis zijn. Ze willen gaan verhuizen op het moment dat hun jongste zoon het huis verlaat. Binnen 3 tot maximaal 5 jaar verwachten ze wel naar Friesland te gaan. Haar man heeft een baan waarbij hij niet naar een kantoor hoeft, maar volledig vanuit huis kan werken. De enige plaats waar hij af en toe heen moet is Schiphol, dat moet goed bereikbaar zijn.

Ze willen graag weg uit Veenendaal, omdat ze graag rust en tijd voor elkaar willen hebben. In Veenendaal is het leven veel hectischer dan in Friesland. Ze willen graag naar Sneek om het water en de afwisseling met de bossen. Daarnaast is de mentaliteit van de mensen anders, rustiger. Ze zijn regelmatig naar Friesland op vakantie geweest, zo zijn ze meer over het plaatsje te weten gekomen.

De huidige woning is een vrijstaande woning op een stuk grond van 625 m<sup>2</sup>, de woning is erg groot met 3 slaapkamers, 2 badkamers, een aparte werkkamer en nog een aantal kamers. Een nieuwe woning kan of een nieuwbouw woning worden waar je bijna niks aan hoeft te veranderen of een karakteristiek huis waar je nog wel aan moet klussen. De woning moet het liefst aan het water staan. Er wordt niet alleen in Sneek gezocht, maar in de hele zuidwest hoek, dit omdat de man toch af en toe naar Schiphol moet. Mevrouw gaat bij de verhuizing haar baan als onderwijzeres wel opzeggen en gaat dan nieuwe bezigheden zoeken. De prijs van de woning wordt gebaseerd op 1 inkomen.

De prioriteiten bij de woning: werken aan huis staat op de eerste plek. Milieu is erg belangrijk voor mevrouw, voor energie geldt hetzelfde. Architectuur en de mogelijkheid voor verschillende indelingsvarianten staat op een gedeelte derde plek. De prijs van de woning is minder van belang.

Bij de woonomgeving staat ruimte op 1 gevolg door rust. Er moet wel leven zijn, maar geen drukte van bijvoorbeeld auto's. Cultuur is voor mevrouw heel belangrijk en recreatie ook. De mogelijkheden om recreatie alleen te doen, bijvoorbeeld fietsen, wandelen of varen. Voorzieningen zijn ook belangrijk, ze is de stad gewend en de gemakken daarvan ook. Het centrum moet bereikbaar zijn, net als bijvoorbeeld een bibliotheek, de winkels en restaurants. Files vermijden speelt eigenlijk niet. De nadruk op bereikbaarheid wordt gelegd. De goede voorzieningen worden duidelijk genoemd als voordeel voor dit stadje.

Het meedenken over de eigen woning zou ze wel erg leuk vinden. Niet het ontwerpen van het hele huis, maar wel over waar een balkon zit en waar een muur en raam komt. De affiniteit met waterrecreatie is al duidelijk naar voren gekomen. De maximaal acceptabele reistijd is een uur.

Ze is in aanraking met het plan gekomen door de familie en doordat ze vaak in Friesland zijn. Het lezen van de kranten en praten met mensen was ook van invloed. Wat het meest aanspreekt was het feit dat er zoveel water met het plan gemoeid was en dat Sneek een stadje is met alle nodige voorzieningen.

**Interview 5**, meneer, woont in Vleuten en is 38 jaar. Hij heeft nog steeds interesse in het plan. Hij heeft een vrouw en 2 kinderen van 5 en van 8 jaar. Hij heeft familie in het Noorden wonen en komt er zelf vandaan. Momenteel werkt hij in het westen, maar hij zit door het hele land heen. Als hij gaat verhuizen is hij van plan van baan te wisselen, alleen is het hier voor hem moeilijk om een goede baan te vinden.

Hij wil graag naar Sneek, omdat het een gezellige en leuke stad is. Daarbij houdt hij heel erg van watersport. Hij wil weg uit Vleuten, omdat hij de drukte zat is.

De huidige woning is een eengezinswoning. Het is de hoekwoning van een rijtjeshuis. De waarde is ongeveer €450.000 en het heeft een inhoud van 450 – 500 m<sup>3</sup>. De gewenste woning is een 2/1 kap of een vrijstaande woning aan het water, met de mogelijkheid voor een boot. De nieuwe woning moet ongeveer even groot zijn en in dezelfde prijsklasse vallen. Een garage is wel een vereiste. Het bedrag van de woning is gebaseerd op ongeveer 1,5 inkomen.

Wat bij de woning van belang is, is in eerste instantie de locatie. Dicht bij het centrum van de stad. De prijs staat op de 2<sup>de</sup> plek. De mogelijkheid tot indelingsvarianten is ook erg belangrijk. Energie en milieu zijn zeker wel belangrijk, maar niet doorslaggevend. De architectuur en werken aan huis zijn niet belangrijk.

Bij de woonomgeving is de ruimte en rust van groot belang. Op de tweede plaats staat het vermijden van de files. Recreatie en voorzieningen en cultuur volgen daarop. Bereikbaarheid komt in dit geval op de laatste plaats.

Als de mogelijkheid voor het ontwerpen van de eigen woning er was zou hij dit wel aangrijpen. Een stukje zeggenschap in de woning is voor hem wel prettig. Affiniteit met watersport is er zeker. De maximale acceptabele reistijd is een uur.

Door vrienden die in Sneek wonen zijn ze in aanraking met het plan gekomen. Wat hem het meest in het plan aantrekt, is dat het aan het water wordt gebouwd en de nabijheid van het centrum.

**Interview 6**, mevrouw, woont nu in Gouda met haar man en 3 kinderen die allemaal nog thuis wonen. Ze zijn tussen de 40 en 50 jaar. Haar man werkt nu al in Sneek, dat is ook de reden dat ze daarheen willen verhuizen. De reisafstand is nu 2 uur. Ze kiezen niet voor een plaatsje om Sneek heen, maar voor Sneek zelf, omdat daar de voorzieningen aanwezig zijn en er wat te doen is. Daar zijn ook de uitgaansgelegenheden.

De huidige woning is een eengezinswoning en een tussenwoning. De waarde van de woning is ongeveer 300.000 euro. Een idee van de grootte van de woning is er niet. De gewenste woning is een vrijstaande woning die groter is dan de huidige woning. Hij mag wel duurder zijn dan de huidige. De prijs is gebaseerd op 1 inkomen.

Bij de prioriteiten geldt dat de locatie op nummer 1 staat. De prijs komt op nummer 2. Architectuur is niet belangrijk, het is veel belangrijker dat je wat van de woning kunt maken. Dit geldt ook voor de indelingsvarianten. Energie en milieu zijn minder belangrijk, maar wel van toepassing. Werken aan huis is totaal niet van belang.

Bij de woonomgeving is de ruimte het belangrijkste. Files vermijden komt daarna, gevolgd door de aanwezigheid van voorzieningen in de buurt. Cultuur en recreatie zijn ook belangrijk. Rust is minder van belang, er moet wel wat te beleven vallen.

Als de mogelijkheid er was om de woning zelf te mogen ontwerpen of mede te ontwerpen zou ze dat zeker wel willen. Affiniteit met watersport is er wel redelijk. De maximaal acceptabele reistijd voor mevrouw is 40 minuten.

Ze kwam in aanraking met het plan door haar man, die heeft het bekeken en er informatie over opgevraagd. Wat het meest van het plan aantrekt kan ze niet zeggen, aangezien haar man het plan kent en zij helemaal niet.