



DE WOONDROOM

WONEN IN HET HEDEN MET HET OOG OP DE TOEKOMST

Afstudeeronderzoek naar het verkleinen van de mismatch op de woningmarkt door middel van een toekomstbestendig woningconcept

Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie
Willemijn van den Hoek
0879462
Vastgoed & Makelaardij
Hogeschool Rotterdam

Colofon

Titel: De Woondroom
Ondertitel: Afstudeeronderzoek naar het verkleinen van de mismatch op de woningmarkt door middel van een toekomstbestendig woningconcept
In opdracht van: Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie (Ouwehand Bouw Groep B.V.)
Afstudeerperiode: Februari 2017 – juni 2017
Inleverdatum: 6 juni 2017

Auteur

Naam: Willemijn van den Hoek
Studentnummer: 0879462
Adres: Jongkindt Coninckstraat 98
E-mail: Willemijnvdhoek@gmail.com
0879462@hr.nl
willemijn.vandenhoeck@ouwehandbouw.nl
Telefoonnummer: 06-48212514

Opdrachtgevers

Stagebegeleider: Ing. A.W.S. van Beelen,
directeur Projectontwikkeling
Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie
Adres: Voorschoterweg 29
2235 SE Valkenburg
Telefoonnummer: 06-51421355

Afstudeerbegeleider: Drs. Ing. N.J. Kropman
Tweede lezer: Dhr. L.S. Erkelens
Hogeschool: Hogeschool Rotterdam
Instituut: Instituut voor de Gebouwde Omgeving (IGO)
Opleiding: Vastgoed & Makelaardij
Adres: G.J. de Jonghweg 4-6
3015 GG Rotterdam
Telefoon: 010-7494801

Bachelor Scriptie Vastgoed en Makelaardij
Alphen aan den Rijn, 2017

VOORWOORD

Dit afstudeeronderzoek is een project waarmee ik vier jaar studie Vastgoed & Makelaardij aan de Hogeschool Rotterdam afrond. Het mooiste van een afstudeeropdracht is dat je iets onderzoekt wat je echt interessant vindt, waarin je echt gelooft en waarin je al je opgedane kennis kan gebruiken om het vraagstuk op verschillende manieren te benaderen.

Dat de woningmarkt zo snel kon herstellen had niemand gedacht. Tijdens de colleges van de opleiding werd hier regelmatig over gesproken. Zo ook die ene keer waarbij het woord ‘mismatch’ tussen vraag en aanbod werd genoemd. Het enige wat ik dacht was: schrijven, schrijven, schrijven want dit wordt mijn afstudeeronderwerp. Dat ene kladblaadje werd al snel een brainstormsessie met meneer Vroegrijk, het onderwerp werd interessanter en interessanter en na verloop van tijd een echt onderzoeksvoorstel. Na discussie en verbetering werd dit voorstel goedgekeurd en kon ik beginnen.

Het onderzoek is tot stand gekomen door een brede blik op de woningmarkt, waarin niet alleen gekeken is naar de ontwikkeling van vastgoed maar ook de economische marktsituatie en demografische trends en ontwikkelingen zijn erg belangrijk in het onderzoek. De onderzoeksresultaten zijn op verschillende wijzen tot stand gekomen. Zo is er veel literatuurstudie gedaan, is er met experts over verschillende onderwerpen gesproken en is er een enquête afgenomen onder consumenten. De combinatie van de verschillende literatuurstudies en analyses, maar ook het advies van mijn begeleiders heeft geleid tot het toekomstbestendige woningconcept De Woondroom. Ik geloof sterk in dit concept omdat de vraag vanuit de demografie de belangrijkste rol in dit onderzoek heeft gespeeld. Het is een echt vraaggericht concept, wat de mismatch op de woningmarkt verkleind.

Een behoorlijke rollercoaster, zo kan het afstuderen wel benoemd worden. Het afstudeertraject heb ik als heel leerzaam ervaren, waarbij er sprake is geweest van ontspannen en gestreste momenten. Momenten waarvan je denkt “ik kan best een dagje in de zon zitten” tot de momenten waarin ik heb gedacht “hoe ga ik dit ooit afkrijgen”. Door hard te werken is het mij gelukt en ligt het resultaat voor u.

Mede dankzij mijn stagebegeleider Arjan van Beelen en mijn afstudeerbegeleider de heer Kropman heb ik de scriptie naar tevredenheid afgerond. Ik wil beiden hartelijk bedanken voor de hulp. Daarnaast wil ik alle collega's van Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie bedanken voor de leuke en leerzame tijd en Arie van der Plas in het bijzonder voor de bouwkundige adviezen. Tot slot wil ik mijn behulpzame zus Sophie van den Hoek ontzettend bedanken voor het meerdere keren doorlezen van mijn scriptie, waardoor hij iedere keer beter is geworden.

Voor u ligt de scriptie over het oplossen van de mismatch op de woningmarkt door middel van het toekomstbestendig woningconcept De Woondroom. Ik wens u veel leesplezier toe.

Willemijn van den Hoek

Alphen aan den Rijn, 6 juni 2017

Samenvatting

De hoofdvraag die in deze scriptie dient te worden beantwoord luidt als volgt: “Welk toekomstbestendig woningconcept, dat kan meebewegen met de (economische) marktsituatie en demografie, kan worden ontwikkeld teneinde de mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod op de woningmarkt te verkleinen en dat tegelijkertijd een innovatief en uniek concept vormt waarmee Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie op deze markt kan inspelen?”

Het eerste deel van de scriptie is gericht op het aanduiden van de mismatch. Het tweede deel gaat in op de ontwikkeling van het innovatieve en unieke woningconcept De Woondroom. Allereerst worden bestaande concepten getoetst op elementen die vanuit analyses en de enquête naar voren zijn gekomen. Vervolgens wordt De Woondroom op verschillende elementen verbeterd waardoor het duidelijk onderscheidend en innovatief wordt. De Woondroom wordt door middel van een Programma van Eisen tot een concept gevormd en tot slot op de haalbaarheid getoetst.

De mismatch

Vanuit de marktanalyse en de demografische analyse is naar voren gekomen dat er een mismatch is tussen het huidige aanbod en de toekomstige vraag. Het huidige aanbod en de nieuwbouwontwikkelingen bestaan voornamelijk uit eengezinswoningen tussen de 100 – 150 m², terwijl in de toekomst juist een vraag naar een ander type woning ontstaat. De veranderende vraag ontstaat door economische ontwikkelingen en het verlagen van de ‘Loan To Value’ naar 90%. Doordat men minder kan lenen, zal de vraag naar kleine woningen toenemen. Daarnaast neemt door deze hypotheekregels de druk op de vrije sectormarkt ook toe.

Naast deze economische ontwikkelingen, spelen ook vergrijzing, individualisering en urbanisatie een belangrijk rol in de veranderende vraag naar woningen. Vanuit de vergrijzing ontstaat er een vraag naar geschikte ouderenwoningen. Doordat hier een tekort aan is, wordt de doorstroom op de woningmarkt beperkt en ontstaat er een kans op een overaanbod. Dit ontstaat doordat ouderen veelal in een eengezinswoning blijven wonen en een lage verhuisgeneigdheid hebben. Hierdoor blijft vanuit de markt de vraag naar eengezinswoningen toenemen, waar ontwikkelaars op inspelen. Na verloop van tijd zullen de – grote hoeveelheid – eengezinswoningen van ouderen op de markt komen, waardoor overaanbod van dit type woning kan ontstaan.

De individualisering leidt tot een toename van het een- en tweepersoonshuishoudens en vanuit deze huishoudens ontstaat een grotere vraag naar kleine woningen. Dat wordt versterkt doordat zij door de strenge hypotheekregels geen (grote) eengezinswoning meer kunnen financieren.

Ook de urbanisatie laat een toenemende druk op de stad en het ommeland zien. De vraag naar geschikte kleine en betaalbare woningen in de stad en het ommeland gaat – mede door de individualisering en vergrijzing – toenemen. De druk op de stad en het ommeland wordt groter waardoor flexibiliteit en het ontwikkelen van geschikte woningen van belang is.

De woningvoorraad in Nederland, regio Leiden en in mindere mate regio Den Haag bestaat dus voor een groot deel uit eengezinswoningen, terwijl er vanuit de demografie een vraag naar kleinere woningen ontstaat. Hier ontstaan een kans voor ontwikkelaars (zoals Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie) en beleggers. Zij kunnen hierop inspelen, waarmee tegelijkertijd een aantal zwaktes worden omgebogen naar sterktes en bedreigingen in de markt worden beperkt.

Het toekomstbestendige woningconcept

Het toekomstbestendige woningconcept moet op de huidige en de toekomstige vraag kunnen inspelen. Daarvoor dient het concept aan een aantal belangrijke elementen te voldoen. Vanuit de marktanalyse en de demografische analyse komt naar voren dat het concept de mismatch moet beperken en moet aansluiten op de toekomstige vraag. Daarnaast speelt energiezuinigheid en duurzaamheid ook een belangrijke rol.

Om meer inzicht te krijgen in de huidige en de toekomstige vraag zijn middels een enquête de jonge consument, de middel-jonge consument en de oude consument ondervraagd. Uit de analyse van deze gegevens kwam naar voren dat het concept ook levensloopbestendig en flexibel moet zijn.

De verschillende elementen waar het toekomstbestendige woningconcept aan moet voldoen zijn: energiezuinigheid, duurzaamheid, levensloopbestendigheid, flexibiliteit, het beperken van de mismatch en aansluiting met de toekomstige vraag.

Om tot een innovatief en uniek concept te komen is gekeken naar bestaande concepten en op welke elementen het woningconcept moet verbeteren. De bestaande woningconcepten zijn middels een casestudy geanalyseerd en hieruit komt Componext als beste concept naar voren. Echter dit concept beschikt nog niet over alle elementen waaraan een toekomstbestendig woningconcept moet voldoen. Als het nieuwe woningconcept De Woondroom beter scoort op duurzaamheid, het beperken van de mismatch en de aansluiting tot de toekomstige demografie zal dit het concept zijn wat op alle elementen het beste scoort, waardoor het een innovatief en uniek concept is en daarmee zal bijdragen aan het beperken van de mismatch.

Programma van Eisen De Woondroom

In het Programma van Eisen is een innovatief en uniek woningconcept gevormd; De Woondroom. Dit concept is opgebouwd uit twee scenario's met verschillende units. Zo beschikt scenario 1 over 28 units en beschikt scenario 2 over 56 units. Het concept wordt uitgevoerd in de vorm van een meergezinswoningencomplex, waar de schil van het gebouw vaststaat. In het gebouw kunnen units door middel van flexibiliteit aan elkaar verbonden worden waardoor er verschillende woningtypen en verschillende woninggroottes ontstaan. Woont men bijvoorbeeld eerst in een appartement, kan men later van het appartement een beneden-bovenwoning maken, of twee units naast elkaar samenvoegen. Als men na verloop van tijd een unit niet meer nodig heeft, kan men deze unit inleveren. Een belegger zal de optimale indeling in goede banen leiden. Deze flexibiliteit leidt gelijk tot twee andere punten die kenmerkend zijn aan De Woondroom, namelijk het beperken van de mismatch en de aansluiting met de toekomstige demografie. Door de flexibiliteit in het gebouw kan het gebouw aansluiten op de toekomstige vraag, maar ook op de huidige vraag. Tevens speelt het concept in op de toekomstige eisen omtrent duurzaamheid en energiezuinigheid, wat het toekomstbestendig maakt.

Haalbaarheid

Het laatste hoofdstuk van deze scriptie speelt in op de haalbaarheid van het concept. Markttechnisch gezien is De Woondroom een innovatief concept binnen de huidige markt. Op de te verbeteren elementen scoort het concept hoger dan bestaande concepten door op verschillende vlakken duurzaam te zijn, door naast vergrijzing en individualisering ook rekening te houden met de urbanisatie. Hierdoor sluit De Woondroom volledig aan op de toekomstige vraag en beperkt dit concept de mismatch het beste. Bouwkundig gezien is door een combinatie van verschillende constructies het concept ook haalbaar. Er zijn verschillende scenario's opgesteld om de financiële aantrekkelijkheid van het concept te beoordelen. De indeling van scenario 1B uitgevoerd in 56 units (scenario 2) leidt tot het aantrekkelijkste rendement met een BAR van 4,57%. In de toekomst wordt het rendement van het gebouw nog aantrekkelijker. Dit komt omdat er – door de toenemende vraag – meer kleine woningen in het gebouw gerealiseerd kunnen worden. Deze woningen leveren in verhouding tot de andere type woningen meer rendement op. Het rendement kan daardoor oplopen van 4,57% oplopen naar 6%. De IRR over de exploitatietijd van 20 jaar bedraagt 5,2%. Waarbij elk exploitatiejaar contant is gemaakt met een vereist rendement van 7%. Deze resultaten maken het concept financieel haalbaar.

Resultaat

Met het toekomstbestendige woningconcept De Woondroom wordt de mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod op de woningmarkt beperkt. Voor Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie is dit een innovatief en uniek concept waarmee een product voor de toekomst ontwikkeld kan worden waardoor zij kunnen inspelen op de mismatch en de daardoor ontstane kansen in de markt.

Inhoudsopgave

INLEIDING	10
HOOFDSTUK 1: ONDERZOEKSMETHODIEK	11
1.1 AANLEIDING VAN HET ONDERZOEK	11
1.2 RELEVANTIE	12
1.3 DOELSTELLING, CENTRALE ONDERZOEKSVRAAG, DEELVRAGEN EN METHODEN EN TECHNIKEN	12
1.4 AFBAKENING ONDERZOEK	13
HOOFDSTUK 2: DE ONTWIKKELINGEN EN OPBOUW DE WONINGVOORRAAD VAN NEDERLAND, REGIO LEIDEN EN REGIO DEN HAAG	14
2.1 DE ECONOMISCHE INVLOEDEN OP DE NEDERLANDSE MARKT	14
2.2 DE OPBOUW VAN DE NEDERLANDSE WONINGVOORRAAD	15
2.2.1 REGIO LEIDEN EN REGIO DEN HAAG	17
2.3 CONCLUSIE	19
HOOFDSTUK 3: DEMOGRAFISCHE TRENDS EN ONTWIKKELINGEN IN NEDERLAND, REGIO LEIDEN EN REGIO DEN HAAG	20
3.1 DEMOGRAFISCHE TRENDS EN ONTWIKKELINGEN IN NEDERLAND	20
3.1.1 VERGRIJZING	20
3.1.2. INDIVIDUALISERING	21
3.1.3. URBANISATIE	22
3.2 REGIO LEIDEN EN REGIO DEN HAAG	24
3.2.1 VERGRIJZING REGIO LEIDEN EN REGIO DEN HAAG	24
3.2.2 INDIVIDUALISERING REGIO LEIDEN EN REGIO DEN HAAG	24
3.2.3 URBANISATIE REGIO LEIDEN EN REGIO DEN HAAG	25
3.2.4 GEVOLGEN VOOR DE WONINGMARKT REGIO LEIDEN EN REGIO DEN HAAG	26
3.2.5. REGIO'S VERGELEKEN	26
3.3 CONCLUSIE	27
HOOFDSTUK 4: DE MISMATCH TUSSEN HET HUIDIGE AANBOD EN DE TOEKOMSTIGE VRAAG	28
4.1 ONDERZOEKSRESULTATEN	28
4.1.1. DE MISMATCH TUSSEN DE TOEKOMSTIGE VRAAG EN HET HUIDIGE AANBOD	28
4.2 SWOT-ANALYSE	29
4.3 CONCLUSIE	30
HOOFDSTUK 5: DE ENQUÊTERESULTATEN	31
5.1 DE JONGE CONSUMENT, DE MIDDEL-JONGE CONSUMENT EN DE OUDE CONSUMENT.	31
5.2 CONCLUSIE	32
HOOFDSTUK 6: BESTAANDE RELEVANTE WONINGCONCEPTEN	33
6.2 RESULTAAT VAN HET OB2-CONCEPT	33
6.3 RESULTAAT PLUSWONEN	34
6.4 RESULTAAT COMPONEXT	34
6.5 ANALYSE	34
6.6 CONCLUSIE	36

<u>HOOFDSTUK 7: HET PROGRAMMA VAN EISEN</u>	37
7.1 BESCHRIJVING VAN HET CONCEPT	37
7.2 DE JURIDISCHE EISEN	38
7.4 DE RUIMTELIJKE EISEN	40
7.5 DE FINANCIËLE EISEN	41
7.6 CONCLUSIE	42
 <u>HOOFDSTUK 8: DE MARKTTECHNISCHE, BOUWKUNDIGE EN FINANCIËLE HAALBAARHEID.</u>	 43
8.1 MARKTTECHNISCHE HAALBAARHEID	43
8.1.1 DUURZAAMHEID EN ENERGIEZUINIGHEID	43
8.1.2 FLEXIBILITEIT	43
8.1.3 LEVENSLOOPBESTENDIGHEID	43
8.1.4 AANSLUITING TOEKOMSTIGE DEMOGRAFIE	43
8.1.5 BEPERKING VAN DE MISMATCH	44
8.2 BOUWKUNDIGE HAALBAARHEID	44
8.3 FINANCIËLE HAALBAARHEID	45
8.3.1 STIKO	45
8.3.2 OPBRENGSTEN	45
8.3.4 TOEKOMST EN DCF	46
8.4 CONCLUSIE HAALBAARHEID	46
 <u>HOOFDSTUK 9: CONCLUSIE</u>	 47
<u>KRITISCH NAWOORD & AANBEVELING</u>	48
<u>BIBLIOGRAFIE</u>	49
<u>HET BIJLAGENBOEK</u>	55

Inleiding

Economische factoren zoals lage hypotheekrente en stijgend consumentenvertrouwen zorgen ervoor dat consumenten en ontwikkelaars op de woningmarkt weer actief zijn. Er is veel vraag naar woningen en nieuwbouwontwikkelingen spelen hier op in. Ook vergrijzing, individualisering en urbanisatie hebben invloed op de woningmarkt en leiden zelfs tot een veranderende vraag. Sluit deze vraag dan wel aan op de woningvoorraad en de nieuwbouwontwikkelingen of is er een mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod? In dit onderzoek wordt een toekomstbestendig woningconcept ontwikkeld om het vraagstuk van de mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod te verkleinen.

Na de crisisjaren is de Nederlandse woningmarkt weer ‘booming’. Waar men ook om zich heen kijkt, nieuwbouwwijk na nieuwbouwwijk wordt opgeleverd. De vraag naar woningen in de Randstad blijft toenemen en ontwikkelaars spelen hier op in. Dit blijkt ook uit het aantal nieuwbouwvergunningen die zijn afgegeven: in 2014 werden er 39.000 nieuwbouwvergunningen verleend, in 2015 53.300 en in 2016 waren dit er 51.100 (CBS, 2015); (CBS, 2016c); (CBS, 2017d). De afgelopen jaren zijn er voornamelijk al eengezinswoningen ontwikkeld. Het woononderzoek in 2015 bevestigt dat er een toename van eengezinswoningen plaatsvindt en deze toename heeft zich ook in 2016 voortgezet. Voor de komende jaren wordt verwacht dat ontwikkelaars zich voornamelijk blijven richten op de eengezinswoningen (Neprom, 2016b). Inmiddels bestaat een groot deel van de woningvoorraad al uit eengezinswoningen. De ontwikkeling van eengezinswoningen begon al voor 1990 (Rijksoverheid, 2013). In 2015 telde Nederland 4,9 miljoen eengezinswoningen en 2,6 miljoen meergezinswoningen (PBL, 2016d). Naast de sterke ontwikkeling van de eengezinswoningen spelen er zowel markteconomische als demografische ontwikkelingen die de vraag naar woningen in de toekomst doet veranderen. De lage hypotheekrente speelt een rol, maar ook de strenge hypotheekregels doen de vraag naar woningen – vooral onder starters – veranderen.

De demografische ontwikkelingen zoals vergrijzing, individualisering en urbanisatie leiden ook tot een veranderende vraag naar een ander type woning. Door de vergrijzing zullen er meer geschikte woningen voor ouderen moeten komen (PBL, 2013c). Binnen de individualisering vindt de komende jaren - door heel Nederland - huishoudensverdunding plaats. Zo neemt het aantal eenpersoonshuishoudens de komende jaren flink toe. De woningmarkt zal hier op moeten gaan inspelen, aangezien de eenpersoonshuishoudens door de strengere hypotheekregels en de leennorm geen eengezinswoning meer kunnen betalen. Door de urbanisatie neemt de druk op de woningmarkt toe en zeker in combinatie met de toename van het aantal eenpersoonshuishoudens.

De bovenstaande ontwikkelingen brengen twee opvallende zaken naar boven. Ontwikkelaars spelen op dit moment in op de vraag naar eengezinswoningen door dit type woning in grote aantallen te ontwikkelen, terwijl er vanuit de demografie in de toekomst een andere vraag ontstaat. Hierdoor ontstaat er dus een mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod. Als er niks verandert, wordt de mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod alleen maar groter.

Het onderzoek is bestaat uit verschillende analyses. De eerste analyses – de marktanalyse, de demografische analyse en de SWOT-analyse – zijn gericht op het aanduiden van de mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod. Een deel van deze analyse zal de eisen en wensen van het toekomstbestendige woningconcept naar voren brengen, maar de toekomstige eisen en wensen worden aangevuld middels de enquêteresultaten. Door middel van casestudies wordt gekeken of er binnen de markt al woningconcepten zijn die aan deze wensen en eisen voldoen en op welke elementen het toekomstbestendige woningconcept De Woondroom moet verbeteren. Na deze analyses wordt het concept gevormd middels een Programma van Eisen en wordt de haalbaarheid getoetst. De Woondroom kan meebewegen met de veranderende vraag in de markt. Het concept zal niet alleen voldoen aan de huidige wensen en eisen, maar ook de toekomstige wensen en eisen.

Hoofdstuk 1: onderzoeksmethodiek

In dit hoofdstuk wordt de onderzoeksmethodiek van de scriptie beschreven. De data van dit onderzoek zijn op verschillende wijzen verzameld en geanalyseerd. In de onderzoeksmethodiek komt als eerst de aanleiding van het onderzoek naar voren gevolgd door de relevantie van het onderzoek. De probleemstelling en doelstelling en de deelvragen met de bijbehorende methoden en technieken worden vervolgens beschreven. Tot slot wordt het onderzoeksonderwerp afgebakend.

1.1 Aanleiding van het onderzoek

Zoals bij de inleiding al naar voren kwam, ontstaat er een mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod op de woningmarkt. Deze mismatch wordt gevoed door economische ontwikkelingen, maar ook demografische ontwikkelingen spelen een grote rol. Door de gunstige economische factoren is de woningmarkt weer in beweging. De vraag naar woningen in de Randstad blijft toenemen en hier spelen ontwikkelaars op in. Buiten deze ontwikkelingen hebben de demografische ontwikkelingen ook effect. In de aanleiding worden de ontwikkelingen en de mismatch inzichtelijk gemaakt.

De economische marktsituatie

In de inleiding kwam al naar voren dat de economie weer aantrekt en dat er hierdoor een aantrekkelijk investeringsklimaat ontstaat voor ontwikkelaars waardoor het aantal bouwvergunningen weer toeneemt. Daarnaast kwam eerder naar voren dat de Nederlandse woningvoorraad voornamelijk uit eengezinswoningen bestaat en dat de hedendaagse ontwikkelingen hier ruimschoots op inspelen. De eengezinswoningen zijn binnen de huidige woningmarkt populair. Door de vraag zullen ontwikkelaars zich de komende jaren nog zeker op dit type woning richten.

Er zijn nog andere economische factoren die van invloed zijn op de eengezinswoningen. Het is voor consumenten aantrekkelijk om nu een woning te kopen vanwege de lage hypotheekrente, maar door de strengere hypotheekregels kunnen starters moeilijk een hypotheek krijgen. Ook komen zij door een relatief hoog inkomen niet in aanmerking voor een sociale huurwoning waardoor men zich moet oriënteren op de vrije huurmarkt, hier is er sprake van een krappe markt. Een andere ontwikkeling die daarnaast in de toekomst een rol gaat spelen is het verlagen van de 'Loan To Value' (LTV). De LTV wordt in de toekomst verlaagd naar 90% (FD, 2016); (Centraal Planbureau, 2015). Men kan hierdoor minder lenen en zal zich op een ander type woning moeten richten.

Demografie: de veranderende vraag

Naast de economische marktsituatie heeft ook de vergrijzing, individualisering en urbanisatie invloed op de woningmarkt.

Een demografische ontwikkeling die de vraag naar woningen beïnvloedt is de vergrijzing. De babyboomgeneratie wordt de komende jaren 65 jaar waardoor de vergrijzing in rap tempo toeneemt. Daarnaast wordt men steeds ouder. Hierdoor neemt de vraag naar geschikte ouderenwoningen – vanuit de verhuisgeneigde ouderen – toe. Dit heeft dan ook gevolgen voor de woningmarkt. De tweede ontwikkeling is de individualisering. Het aantal een- en tweepersoonshuishoudens onder jongeren en ouderen neemt toe. Deze huishoudensverdunding leidt tot een toenemende vraag naar kleine woningen. De strenge hypotheekregels zullen deze ontwikkeling alleen maar versterken. De eenverdieners kunnen een minder hoge hypotheek krijgen en dus minder snel een financiering voor een eengezinswoning rondkrijgen. Deze vraag gaat zich meer richten op kleinere woningen in plaats van de woningen die nu ontwikkeld worden (Rijksoverheid, 2015b). De woningbouw moet hier dus op inspelen. Tot slot speelt de urbanisatie ook een belangrijke rol in de demografische ontwikkelingen. De kleine huishoudens onder jongeren en ouderen trekken steeds meer naar de stad toe en daardoor neemt de druk op de stad toe. Echter binnen de stad is maar beperkt ruimte om nieuwe woningen te bouwen. Deze demografische veranderingen brengen dus onzekerheden met zich mee, waardoor er behoefte is aan flexibiliteit in de woningmarkt (PBL, 2013b).

Mismatch

De huidige samenstelling van de Nederlandse woningmarkt in combinatie met de economische ontwikkelingen en de demografische ontwikkelingen leiden tot een mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod. Het probleem is dus dat ontwikkelaars nu (te) veel eengezinswoningen ontwikkelen en te weinig kijken naar de veranderende vraag vanuit de demografie. Als er niets verandert, wordt deze mismatch in de toekomst alleen maar groter (Syntrus Achmea, 2017a). Middels dit onderzoek wordt er een woningconcept ontwikkeld wat meebeweegt met de veranderende vraag in de markt. De woningen die volgens dit concept ontwikkeld worden, sluiten aan op de veranderende vraag in de toekomst. Het concept bevat de flexibiliteit om mee te bewegen.

1.2 Relevantie

Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie zoekt naar een flexibel concept voor nieuw product in de toekomstige markt. In deze paragraaf wordt de relevantie puntsgewijs benoemd:

- Door het concept wordt niet alleen de mismatch verkleind, maar kan Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie ook van de mismatch profiteren
- Inzicht in de toekomstige vraag, wat leidt tot een sterke marktpositie
- De demografische invalshoek sluit aan op de visie van de ontwikkelaar
- Onderscheidend vermogen ten opzichte van de concurrentie
- Door het toekomstbestendige woningconcept worden afzetmogelijkheden vergroot
- Ontwikkelaar is met dit concept betrokken bij de gehele vastgoedcyclus.

1.3 Doelstelling, centrale onderzoeksvraag, deelvragen en methoden en technieken

Doelstelling: “Het ontwikkelen van een toekomstbestendig woningconcept rekening houdend met de (economische) marktsituatie en de demografie welke in staat is om de mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod op de woningmarkt in Regio Leiden - Den Haag te verkleinen en waarmee Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie door de innovatiekracht en toepasbaarheid van dit concept kan inspelen op en profiteren van deze marktontwikkeling”

Centrale onderzoeksvraag: “Welk toekomstbestendig woningconcept, dat kan meebewegen met de (economische) marktsituatie en demografie, kan worden ontwikkeld teneinde de mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod op de woningmarkt te verkleinen en dat tegelijkertijd een innovatief en uniek concept vormt waarmee Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie op deze markt kan inspelen?”

Methoden en technieken

Om de centrale onderzoeksvraag te beantwoorden zijn er een aantal deelvragen opgesteld. In deze paragraaf komen de deelvragen aan bod en wordt ingezoomd op de methoden en technieken die per deelvraag zijn toegepast. De volledige uitwerking van is terug te vinden in bijlage II paragraaf 2.10.

Deelvraag 1: Welke economische ontwikkelingen en welke opbouw kenmerken de Nederlandse woningmarkt en de woningmarkt van regio Leiden – Den Haag?

Het doel van deze deelvraag is het analyseren van de huidige woningvoorraad en de (economische) ontwikkelingen op de woningmarkt. Dit wordt gebruikt voor het aanduiden van de mismatch. Er wordt beschrijvend onderzoek toegepast op basis van deskresearch en literatuuronderzoek. Waardoor er kwalitatief onderzoek plaatsvindt.

Deelvraag 2: Hoe ontwikkelt de demografische vraag zich naar aanleiding van de trends en ontwikkelingen in Nederland en regio Leiden – Den Haag?

Het doel van deze deelvraag is het verkrijgen van inzicht in de vraag vanuit de demografie en n zoals vergrijzing, urbanisatie en individualisering die van grote invloed zijn op de veranderende vraag. Er wordt in deze deelvraag beschrijvend onderzoek toegepast waarbij deskresearch en literatuuronderzoek wordt uitgevoerd. Middels interviews vindt er toetsend onderzoek plaats.

Deelvraag 3: Sluit de huidige kwalitatieve en kwantitatieve ontwikkeling van woningen aan op de vraag in de demografie die nu en in de toekomst speelt?

Het doel van deze deelvraag is het aanduiden van de mismatch door de onderzoeksresultaten van hoofdstuk 1 en hoofdstuk 2 samen te brengen in een SWOT-analyse en confrontatiematrix. Middels de SWOT-analyse worden de sterktes en zwaktes en de kansen en de bedreigingen van de huidige markt en de toekomstige markt geanalyseerd. Naast het beschrijvende onderzoek vindt er toetsend onderzoek plaats door middel van interviews en de confrontatiematrix.

Deelvraag 4: Welke wensen en eisen stellen consumenten aan de huidige en toekomstige woonsituatie?

In deze deelvraag vindt survey-onderzoek plaats. Er wordt een enquête afgenomen en deze enquête wordt getoetst middels de kruistabellen en de Chi-kwadraattoets in SPSS, waarbij er onderscheid wordt gemaakt tussen de doelgroepen. De gevonden resultaten worden gekoppeld aan de resultaten uit de demografische en woningmarkt analyse. De uitkomsten geven input voor de casestudy.

Deelvraag 5: Welke woningconcepten en ontwikkelingen zijn er in de huidige markt?

Binnen deze deelvraag worden relevante referentieconcepten in kaart gebracht om te onderzoeken of op welke elementen het toekomstbestendige woningconcept een innovatie slag kan maken. Binnen deze deelvraag vindt er kwalitatief onderzoek plaats. Er wordt een meervoudige casestudy uitgevoerd waarbij drie bestaande woningconcepten worden geanalyseerd. De verschillende concepten worden middels beschrijvend onderzoek en enkele interviews geanalyseerd.

Deelvraag 6: Hoe wordt het toekomstbestendige woningconcept ontwikkeld zodat het meebeweegt met de veranderende markt en de mismatch op de woningmarkt verkleind?

In deze deelvraag wordt het concept gevormd aan de hand van een Programma van Eisen. Er vindt in deze deelvraag voornamelijk beschrijvend onderzoek plaats.

Deelvraag 7: Is het ontwikkelde concept markttechnisch, bouwkundig en financieel haalbaar?

In deze deelvraag vindt er beschrijvend en toetsend onderzoek plaats. De markttechnische haalbaarheid laat zien wat de kracht van het nieuwe concept is in de markt door een terugkoppeling naar de casestudies. De bouwkundige haalbaarheid wordt getoetst met behulp de heer van der Plas, projectontwikkelaar binnen Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie. Om de financiële haalbaarheid te berekenen wordt het DCF-model gebruikt om de aantrekkelijkheid voor de afnemers aan te tonen. Tevens wordt er een globale STIKO opgesteld om inzichtelijk te maken wat de realisatie van het woningconcept kost.

1.4 Afbakening onderzoek

Binnen het onderzoek zijn er aantal relevante begrippen die duidelijk en helder afgebakend moeten worden om het kader van het onderzoek consistent te houden.

Economische marktsituatie: economische situatie, hypotheekrente, opbouw en samenstelling van de woningvoorraad en de duurzaamheid.

Duurzaamheid: binnen dit onderzoek richt duurzaamheid zich op energetische, flexibel/durabel en robuust. Energetisch houdt in dat het woningconcept de nul-op-de-meter heeft en klimaatneutraal is.

Flexibel/durabel richt zich op eenvoudig transformeerbaar vastgoed, materiaalkeuze, lange levensduur en het hergebruik van het vastgoed. Robuust houdt een raamwerk in. De robuustheid schetst een kader en een context voor op langere termijn (Platform31, NB).

Demografie: Vergrijzing, individualisering en urbanisatie zijn de trends die binnen de demografie onderzocht worden.

Mismatch: Het niet op elkaar aansluiten van de toekomstige vraag en het huidige aanbod.

Woningmarkt: De woningmarkt vanuit Nederland gericht op de bestaande voorraad en nieuwbouwwoningen in regio Leiden – Den Haag.

Hoofdstuk 2: De ontwikkelingen en opbouw de woningvoorraad van Nederland, regio Leiden en regio Den Haag

De Nederlandse woningmarkt kent een hoge diversiteit. In deze paragraaf worden economische invloeden op de woningmarkt in kaart gebracht. Vervolgens wordt de huidige samenstelling en de ontwikkelingen van de Nederlandse woningvoorraad en die van regio Leiden en regio Den Haag geanalyseerd. Daarna wordt dit vergeleken met de toekomstige vraag. Zo kan de mismatch tussen het huidige aanbod en de toekomstige vraag aangeduid worden. In dit hoofdstuk vindt er cijfermatig, kwantitatief, kwalitatief en literatuuronderzoek plaats. De belangrijkste onderzoeksresultaten zijn in dit hoofdstuk weergegeven. Aanvullende informatie staat in bijlage III.

2.1 De economische invloeden op de Nederlandse markt

De economie kent weer tijden van een hoogconjunctuur en dit heeft een positief effect op de vastgoedmarkt. Het consumentenvertrouwen neemt toe waardoor men durft te investeren in een nieuwe woning. In de crisis daalde het consumentenvertrouwen sterk en dit had grote gevolgen voor het aantal transacties en de vastgoedontwikkelaars. De ontwikkelaars konden namelijk bijna geen nieuwe ontwikkelingen starten (Vastgoedactueel, 2017); (NEPROM, 2014). In de bijlage III paragraaf 1.1.1 zijn meer economische invloeden terug te vinden.

Naast de bovengenoemde ontwikkelingen is ook de hypotheekrente een belangrijke ontwikkeling. De rente van de gemiddeld versterkte hypotheek ligt op dit moment op ongeveer 2% (Rabobank, 2017); (Rabobank, 2016); (FD, 2015). Door de lage hypotheekrente is het aantal transacties enorm gestegen. Zo waren er in 2016 16% meer transacties dan in 2015 (Rabobank, 2017). De lage hypotheekrente maakt het dan ook aantrekkelijk voor de consument om op dit moment een woning te kopen omdat er sprake is van een stijgende markt en goedkope leningen. De lage hypotheekrente is een gevolg van de crisismaatregelen die de ECB (European Central Bank) heeft genomen. De ECB wil vooral de bestedingen aanjagen en het sparen onaantrekkelijk maken om zo banken te stimuleren geld te investeren en uit te lenen zodat de economie gestimuleerd wordt. De inflatie hangt tevens samen met de hypotheekrente. Hoe de inflatie zich ontwikkelt staat in bijlage III paragraaf 1.1.2.



Afbeelding 1 ontwikkelingen van de hypotheekrente (Rabobank, 2016)

Ook ontwikkelaars bevinden zich in een aantrekkelijk investeringsklimaat: zowel de geldmarkt- als de kapitaalmarkt rente is laag (FX.nl, 2017); (ABN AMRO, 2017). Dit is terug te zien in het aantal nieuwbouwontwikkelingen. In 2014 was er al een stijging van het aantal verleende vergunningen, zoals in de inleiding naar voren kwam. Echter dit ligt nog niet op het niveau van voor de crisis (Rijksoverheid, 2016c). Dit komt door een tekort aan capaciteit bij ontwikkelaars en bouwers waardoor men de groeiende vraag niet kan bijbenen. Daarnaast is er gebrek aan locaties waardoor de woningmarkt onder druk blijft staan (Neprom, 2016b).

De ontwikkeling van de lage hypotheekrente heeft ook nadelige effecten. De lage hypotheekrente kan leiden tot een prijsstijging als de markt onvoldoende meebeweegt met de vraag en inspeelt op het dalende aanbod. De locatie speelt hierbij ook een rol. Op de populaire locaties wordt te weinig gebouwd, waardoor de vraag veel hoger is dan het aanbod. In 2016 zijn de woningprijzen al met gemiddeld 5% gestegen. Deze stijging zal zich in 2017 nog verder voortzetten (Rabobank, 2017).

Daarnaast zijn de hypotheekregels strenger geworden waardoor niet elke consument meer een geschikte woning kan financieren. Door het aanscherpen van de regels neemt dit probleem alleen maar toe. Ook zal de komende jaren de LTV (hypotheeksom gedeeld door koopprijs) afgebouwd worden. In 2012 was de LTV 106%, op dit moment wordt het percentage afgebouwd naar 102% en in 2018 zal de LTV 100% gedragen (Bouwend Nederland, 2016); (Fund, 2017). In de toekomst wil De Nederlandse Bank deze norm verlagen naar 90% (FD, 2016); (Centraal Planbureau, 2015). Dit wordt ook door het IMF geadviseerd.

De aanpassing van de LTV heeft vooral invloed op starters. Uitgaand van het gemiddelde inkomen van de beroepsbevolking, kan men ongeveer €158.000 lenen (Nibud, 2015). In de stedelijke omgeving en het ommeland is hiervoor nauwelijks woning te vinden. Er is dan ook een tekort aan starterswoningen. Als starters al een hypotheek kunnen krijgen, is dit vaak een beperkt bedrag waardoor zij zich moeten oriënteren op een kleinere woning. De starters tot en met 25 jaar kunnen eigenlijk helemaal niet lenen door het beperkte vermogen en oriënteren zich dan ook vaak op de huurmarkt. De vraag naar huurwoningen zal toenemen, waardoor de prijzen stijgen. De vraag naar geschikte starterswoningen - zowel koop- als huurwoningen - zal de komende jaren voornamelijk in de stedelijke gebieden blijven toenemen en hier zal dan ook de druk op de woningmarkt uitbreiden. De consument is de komende jaren afhankelijk van het bestaande vastgoed in het stedelijk gebied omdat daar maar beperkte nieuwbouwmogelijkheden zijn.

De verschillende ontwikkelingen houden met elkaar verband. Door de economische situatie en de lage hypotheekrente neemt de vraag naar woningen toe. Er vinden nieuwe ontwikkelingen plaats, maar het niveau van voor de crisis is nog niet bereikt, mede doordat bouwers niet voldoende capaciteit hebben. Er is een stijgende vraag, maar het aanbod kan nog niet aan deze vraag voldoen. Hierdoor stijgen de huur- en koopprijzen en ontstaat er een tekort aan betaalbare woningen in de stedelijke omgeving en haar ommeland.

2.2 De opbouw van de Nederlandse woningvoorraad

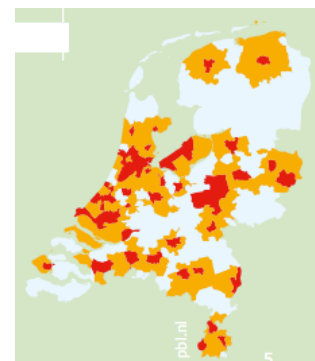
De woningmarkt kan men niet als één geheel benaderen, aangezien de woningmarkt erg divers is. Niet alleen de prijsontwikkelingen verschillen, maar ook de locatie en het type woning spelen een belangrijke rol. In de onderstaande paragrafen wordt dit verduidelijkt. In bijlage III paragraaf 2.1 zijn andere onderdelen van de opbouw van de Nederlandse woningvoorraad terug te vinden, zoals woningvoorraad naar hoeveelheid kamers en de woningvoorraad naar eigendom.

Eengezinswoningen en meergezinswoningen

De Nederlandse woningvoorraad bestaat grotendeels uit eengezinswoningen: 4,9 miljoen van de 7,6 miljoen woningen zijn namelijk eengezinswoningen. Het ontwikkelen van eengezinswoningen is sinds 1965 al volop aan de gang (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninklijke relaties, 2015a); (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninklijke relaties, 2012b); (PBL, 2016d). De laatste jaren zijn er vooral eengezinswoningen gebouwd (CBS, 2016). Deze ontwikkeling heeft zich in 2016 doorgezet (Neprom, 2016b). Nieuwe eengezinswoningen zijn populair en worden dan ook snel verkocht. De afgelopen jaren zijn er vooral woningen tussen 70-150 m² of 150+ m² gebouwd. Het gemiddelde oppervlakte bedraagt 159 m² (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2016). De bouwproductie van de eengezinswoningen en de meergezinswoningen is terug te vinden in bijlage III paragraaf 2.1.2.

Ten opzichte van de eengezinswoningen zijn de meergezinswoningen minder sterk vertegenwoordigd binnen de woningvoorraad. Nederland kent in totaal zo'n 2,6 miljoen meergezinswoningen. De afgelopen jaren zijn er vooral meergezinswoningen gebouwd tussen de 70-150 m². Het gemiddelde oppervlakte bedraagt 91 m² (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2016). Het grootste deel van de meergezinsvoorraad bestaat uit woningen <75m² (CBS Statline, 2016f). In 2012 was het aandeel van nieuwe meergezinswoningen en het aandeel van eengezinswoningen nagenoeg gelijk (CBS, 2016); (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninklijke relaties, 2012a).

Eengezinswoningen bevinden zich voornamelijk in de randgemeentes, ook wel het ommeland genoemd. Echter de lijn tussen de grote stad en het ommeland wordt steeds kleiner. De stad en het ommeland zal in de toekomst dan ook één stedelijk gebied worden. Er is sprake van een nieuw type ommeland wat onderdeel wordt van een netwerkstad op stedelijk niveau. Er vindt straks dus ook buiten het centrumgebied een vorm van stedelijkheid plaats (Hornis & Eck, 2007). Dit heeft uiteindelijk ook



gevolgen voor de woningmarkt. De bevolking zal niet alleen groeien in de centrumgebieden, maar door de stedelijke voorzieningen in het nieuwe ommeland zal ook hier de bevolking gaan toenemen wat zal leiden tot een druk op de woningmarkt.

Woningvoorraad naar oppervlakte

In de onderstaande tabel is in de eerste kolom te zien hoe de woningvoorraad qua oppervlakte is verdeeld, in kolom 2 en kolom 3 is een vergelijking te zien tussen de oppervlakte van eengezinswoningen en de oppervlakte van meergezinswoningen (CBS Statline, 2016f). In de laatste kolom wordt er ingezoomd op de ontwikkeling van de oppervlaktes tussen de periode 2012 – 2015 % (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2016).

Oppervlakte	% in totale voorraad	Eengezinswoningen	Meergezinswoningen	Ontwikkeling
<75 m ²	20%	4%	48%	+ 5%
75 – 100 m ²	24%	18%	33%	+ 2,02%
100 – 150 m ²	38%	50%	13%	+ 2,06%
150 – 250 m ²	18%	20%	3%	+ 2,4%
> 250 m ²		5%	3%	

Tabel 1 verhouding eengezinswoningen/meergezinswoningen (eigen afbeelding)

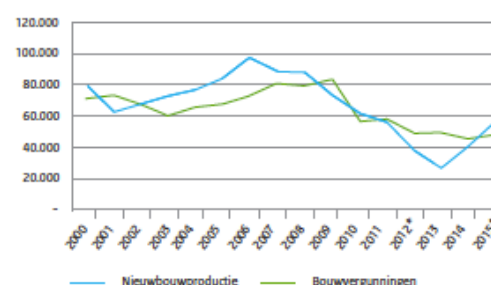
De woningvoorraad bestaat voornamelijk uit eengezinswoningen tussen de 100-150 m². Een groot deel van de meergezinswoningen hebben een oppervlakte <75 m². In absolute aantallen zijn dit er en stuk minder dan de woningen tussen de 100-150 m².

Nieuwbouw

Sinds 2014 neemt het aantal verleende vergunningen voor nieuwbouwprojecten weer toe (CBS Statline, 2017e). Dit blijkt ook uit het aantal vergunningen die zijn afgegeven, zoals in de inleiding benoemd. Het is opvallend dat er veel nieuwbouwwoningen in de prijsklasse tussen €200.000 en €300.000 worden opgeleverd. De woningen die nu worden opgeleverd komen vaak voort vanuit plannen die voor de crisis gemaakt zijn (GB, OB2-concept, 2017) (TB & AVL, 2017) of door nieuwbouwvergunningen. Door de beperkte bouwvergunningen en oude plannen is het aantal

nieuwbouwwoningen beperkt. De hoge verkoopquote laat echter wel zien dat deze nieuwbouwwoningen snel worden verkocht. Een hoge verkoopquote duidt aan dat er in hetzelfde kwartaal evenveel woningen worden verkocht als woningen die te koop staan. Dit leidt tot een hoge omzetsnelheid. Door de hoge verkoopquote van afgelopen tijd, wordt verwacht dat ontwikkelaars de komende tijd eengezinswoningen blijven ontwikkelen (Neprom, 2016b).

Figuur 2.1.2: Nieuwbouwproductie en uitgegeven bouwvergunningen voor woningen (2000-2015)



Afbeelding 3 aantal nieuwbouwvergunningen voor eengezinswoningen (CBS, 2017d)

Woningvoorraad naar eigendom

De Nederlandse woningvoorraad bestaat voor 60% uit koopwoningen. In vergelijking met 2008 bestond 55% van de woningvoorraad uit koopwoningen (Rijksoverheid, 2015a). De huurmarkt bestaat voor 30% van de vrije sectorhuurwoningen en 70% behoort tot de sociale huursector.

Starters op de woningmarkt

Starters klagen over de betaalbaarheid van de woningen. De instroom van starters is dan ook van groot belang voor een gezonde woningmarkt. Zij stimuleren namelijk de doorstroom aan de onderkant van de woningmarkt. Binnen de huidige markt is te zien dat de koopprijzen te duur zijn voor starters. De concurrentie om een goedkope betaalbare woning is in de stedelijke gebieden ook hoog en daarentegen is het aanbod laag. In gebieden waar het aanbod hoog is, is de concurrentie laag. Een voorbeeld hiervan is het krimpgedebied (Ministerie van Binnenlandse zaken en Koninkrijksrelaties,

2012c). Uit onderzoek blijkt dan het aantal koopstarters percentueel afneemt (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2016). Deze starters zouden moeten gaan huren en komen dan vaak door hun inkomen in de vrij huursector terecht.

In de vrije huursectormarkt is er een tekort aan huurwoningen en door het verlagen van de LTV gaat de vraag in de toekomst alleen maar toenemen (NOS, 2017). In 2017 is er een tekort van 178.000 huurwoningen, wat in 2018 zal opgelopen tot 200.000 (Verschuren, tekort aan huurwoningen bereikt in 2018 hoogtepunt', 2017). Het tekort en de vraag leiden tot een prijsstijging. De huurprijzen gaan in de grote steden door het plafond. De huurprijs per m² in Noord-Holland ligt op €13,95, de huurprijs per m² in Zuid-Holland ligt op €10,03 en de huurprijs per m² in Utrecht ligt op €12,25. Vrijwel alle huurprijzen per type woning zijn het afgelopen jaar gestegen (NVM, 2016b). De druk op de huurmarkt ontstaat doordat veelal starters – door de strenge hypotheekregels – niet in aanmerking komen voor een koopwoning maar teveel verdienen voor een sociale huurwoning. Naast de druk op de huurmarkt is er ook een druk op de koopwoningenmarkt vanwege het beperkte aantal vergunningen die in de crisis zijn verleend. Deze prijsstijging heeft een geografische component, het zijn voornamelijk groeigebieden waarin de prijsstijging plaatsvindt.

Doorstromers op de woningmarkt

Voor een gezonde markt is een goede doorstroming van belang. Dit houdt in dat huishoudens verhuizen van de ene naar de andere woning, waardoor de achtergelaten woning opnieuw beschikbaar komt op de markt. Door een goede doorstroming kunnen huishoudens verhuizen naar een woning die beter aansluit op de woonwensen (Renes & Jokovi, 2008). De doorstroom op de woningmarkt wordt door een aantal elementen beperkt. Door de strenge hypotheekregels kunnen starters vaak niet toetreden tot de koopmarkt en komen op de (vrije sector) huurmarkt terecht (Rijksoverheid, 2016c). Op dit moment verhuizen starters vaak binnen de huurmarkt. Als starters wel verhuizen naar een koopwoning, is men op zoek naar een woning onder de €180.000,- (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninklijke relaties, 2015a). Starters kochten in 2015 voornamelijk tussenwoningen, hoekwoningen en appartementen (NVM, 2015b).

Daarnaast wordt de doorstroom beperkt door ouderen op de woningmarkt. Ten eerste vertonen zij weinig verhuiscgenheid, maar is er ook een tekort aan kleine en betaalbare ouderenwoningen. Doordat ouderen niet doorstromen blijven eengezinswoningen vaak bezet door deze huishoudens (MF, Toekomstbestendig woningconcept & de woningcorporatie, 2017). Als de ouderen meer doorstromen binnen de woningmarkt, dan zullen veel bestaande eengezinswoningen weer op de markt komen.

Duurzaamheid en energiezuinigheid

De duurzaamheid speelt op de woningmarkt een steeds belangrijkere rol. De komende jaren zal de overheid fors moeten investeren om de duurzaamheid en energiezuinigheid te verbeteren. Het aandeel van de woningen een A of B- label is toegenomen, terwijl het aandeel woningen met een F of G-label is afgenomen. De toename van het B-label heeft vooral in de sociale huursector plaatsgevonden. Ten opzichte van 2012 is de duurzaamheid in 2015 verbeterd. Op dit moment heeft 58% van de sociale huurwoningen energielabel A,B of C. Voor de particuliere huurwoningen heeft 40% dit en in de koopsector heeft 57% energielabel A,B of C (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2016).

2.2.1 Regio Leiden en regio Den Haag

In dit onderzoek de stedelijke regio's Leiden en Den Haag geanalyseerd waarbij de grootstedelijke agglomeratie (GA) als uitgangspunt wordt genomen. Welke gemeenten binnen de GA vallen, is terug te vinden in de begrippenlijst. De aanvullende informatie over de woningmarktgegevens, bouwproductie, nieuwbouwontwikkelingen en duurzaamheid zijn terug te vinden in bijlage III vanaf paragraaf 2.1.

Woningmarktgegevens

Zoals eerder naar voren kwam heeft de economie een positieve invloed op de woningmarkt. Er vindt prijsstijging plaats in de stedelijke gebieden zowel in de koop- als huursector. Daarnaast nemen het aantal transacties toe. In bijlage III paragraaf 2.1.1. worden de Nederlandse woningmarkt gegevens vergeleken met die van regio Leiden en regio Den Haag.

De woningvoorraad regio Leiden en regio Den Haag

In het stedelijke gebied van Leiden is een stijging te zien van het aantal meergezinswoningen. Vooral rondom het stadscentrum van Leiden gaan de nieuwe ontwikkelingen vooral de lucht in. In het ommeland worden nog veel eengezinswoningen ontwikkeld. De bouwvergunningen die hier worden afgegeven spelen hier dan ook op in (AL, 2017).

De afgelopen jaren zijn er juist minder eengezinswoningen gebouwd in regio Den Haag. De eengezinswoningen komen voornamelijk terug in het ommeland van Den Haag zoals Wassenaar en Leidschendam-Voorburg. In het stedelijk gebied worden voornamelijk meergezinswoningen gebouwd. In de onderstaande tabel zijn de oppervlaktes van de eengezinswoningen en meergezinswoningen van regio Leiden (CBS Statline, 2016f) en regio Den Haag (CBS Statline, 2016g) weergegeven in vergelijking met Nederland. Tot slot zijn ook de ontwikkelingen weergegeven.

Oppervlakte	Eengezinswon- -ingen NL	Eengezinswon- -ingen Leiden	Ontwikkeling Leiden	Eengezinswon- -ingen Den Haag	Ontwikkeling
Aandeel	65%	53%		26%	
<75 m2	4%	6%	1%	6%	-4%
75 – 100 m2	18%	20%	1%	14%	- 6%
100 – 150 m2	50%	51%	3%	48%	2%
150 – 250 m2	20%	15%	2%	26%	5%
>250 m2	5%	2%		2%	

Tabel 2 vergelijking eengezinswoningen Nederland, Regio Leiden en regio Den Haag

Oppervlakte	Meergezinswo- ningen NL	Meergezinswo- ningen Leiden	Ontwikkeling Leiden	Meergezinswo- ningen Den Haag	Ontwikkeling Den Haag
Aandeel	35%	47%		74%	
<75 m2	48%	47%	1%	49%	1%
75 – 100 m2	33%	29%	4%	31%	2%
100 – 150 m2	13%	13%	4%	16%	2%
150 – 250 m2	3%	3%	-1%	3%	1%
>250 m2	3%	8%			

Tabel 3 vergelijking meergezinswoningen Nederland, regio Leiden en Regio Den Haag

In Nederland, regio Leiden en regio Den Haag zijn de afgelopen jaren voornamelijk eengezinswoningen tussen de 100-150 m2 ontwikkeld (Gemeente Leiden, 2013); (Gemeente Den Haag, 2016). De bouw van kleinere woningen is gestagneerd en in Den Haag zelfs gedaald. In Den Haag staan er (in absolute aantallen) daarentegen minder eengezinswoningen. De meeste meergezinswoningen in Nederland, regio Leiden en regio Den Haag hebben een oppervlakte <75 m2. In Nederland en in regio Leiden zijn dit er in absolute aantallen minder dan in regio Den Haag. De kleine meergezinswoningen nemen in Leiden gestaag toe in vergelijking met Nederland (CBS Statline, 2016f). Onder de meergezinswoningen worden nu voornamelijk woningen tussen de 75-100 m2 en 100 – 150 m2 ontwikkeld (CBS Statline, 2016g), dit terwijl de vraag naar kleinere woningen blijft toenemen.

2.3 Conclusie

De woningmarkt is onderhevig aan verschillende economische invloeden die een positief, maar ook een negatief effect kunnen hebben op de koop- en huurwoningmarkt. De crisismaatregelen die de ECB genomen heeft, hebben een positieve impuls gegeven aan de vastgoedmarkt. Door de lage hypotheekrente is het voor consumenten aantrekkelijk om een woning te kopen. Dit leidt echter wel tot een stijgende prijs door de hoge vraag en het beperkte aanbod. Het beperkte aanbod komt door het tekort aan bouwcapaciteit bij de bouwers. Er wordt te weinig gebouwd op de populaire locaties.

Tegelijkertijd gaan met de lage hypotheekrente met strenge hypotheekregels gepaard. De komende jaren wordt de LTV- naar verwachting - afgebouwd van 100% naar 90%. Vooral starters zullen deze ontwikkelingen merken omdat men minder kan lenen en dus een minder grote woning kan financieren. Hierdoor ontstaat er een vraag naar kleinere woningen. Sommige consumenten kunnen geen koopwoning meer financieren en zitten knel tussen de sociale huurmarkt en de koopmarkt. De starters komen dan ook vaak vrije huursector terecht. De betaalbaarheid van deze huurwoningen – op gewilde locaties - komt hierdoor onder druk te staan. De beperking van de doorstroom speelt hierbij ook een rol.

Zowel de Nederlandse woningvoorraad als de woningvoorraad van Regio Leiden bestaat grotendeels uit eengezinswoningen met een oppervlakte tussen de 100 – 150 m². In regio Den Haag zijn er echter meer meergezinswoningen dan eengezinswoningen. De eengezinswoningen die in regio Den Haag hebben ook een oppervlakte tussen de 100 – 150 m². De laatste ontwikkelingen laten zien dat er in beide regio's voornamelijk woningen tussen de 100 – 150 m² of zelfs 150 – 250 m² worden ontwikkeld.

Onder de meergezinswoningen worden er in deze gebieden woningen ontwikkeld met een grootte van 75- 100 of 100-150 m². Tevens kan er onderscheid gemaakt worden tussen de stedelijke gebieden en het ommeland. In het ommeland worden voornamelijk eengezinswoningen tussen de 100-150 m² ontwikkeld, terwijl het stedelijk gebied zich meer richt op de meergezinswoningen met groottes tussen 75 – 100 m² of 100 – 150 m². Overigens zal de lijn tussen de stad en het ommeland in de toekomst kleiner worden. Er ontstaat een nieuw type ommeland: de netwerkstad op stedelijk niveau. De druk op de woningmarkt in het stedelijke gebied en zijn ommeland zal door het tekort aan aanbod en de stijgende vraag groter worden (Hornis & Eck, 2007).

Als de economische marktsituatie vergeleken wordt met de opbouw en de ontwikkeling van de Nederlandse woningvoorraad is te zien dat de strengere hypotheekregels effect hebben op de vraag naar woningen. Doordat men minder kan lenen ontstaat er een vraag naar kleinere woningen (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2016). Daarnaast neemt door de strenge hypotheekregels de druk op de vrije sectormarkt toe. De nieuwbouw en de bestaande voorraad lijkt niet op deze vraag in te spelen omdat een groot deel van de voorraad al bestaat uit eengezinswoningen met een oppervlakte tussen de 100 – 150 m² (Neprom, 2016b); (Rijksoverheid, 2015a); (CBS, 2016). In de toekomst zal de druk op de woningmarkt in het stedelijk gebied en het ommeland toenemen omdat er te weinig aanbod is dat voldoet aan de vraag van de consumenten.

In het volgende hoofdstuk wordt er gekeken naar de demografische trends en ontwikkelingen die van invloed zijn op de vraag naar woningen. De trends en ontwikkelingen die geanalyseerd worden zijn de vergrijzing, de individualisering en de urbanisatie. Het analyseren van deze vraag is van belang omdat de wensen en eisen die vanuit deze analyse naar voren komen, meegenomen kunnen worden in het toekomstbestendige woningconcept.

Hoofdstuk 3: Demografische trends en ontwikkelingen in Nederland, regio Leiden en regio Den Haag

In hoofdstuk 2 is gekeken naar de kwantitatieve en de kwalitatieve ontwikkeling van de woningmarkt. In het kader van het onderzoek worden de vergrijzing, individualisering en urbanisatie in dit hoofdstuk geanalyseerd. De trends en ontwikkelingen zijn beknopt beschreven en per trend worden de gevolgen op de woningmarkt in kaart gebracht. Ook wordt er gekeken in hoeverre de vraag vanuit deze trends aansluit op het huidige aanbod. Middels literatuuronderzoek, deskresearch en interviews komen de onderzoeksresultaten tot stand. Nederland, regio Leiden en regio Den Haag worden in kaart gebracht. De afbeeldingen zijn in het groot terug te vinden in bijlage IV.

3.1 Demografische trends en ontwikkelingen in Nederland

3.1.1 Vergrijzing

De vergrijzing in Nederland neemt de komende jaren flink toe door de groei van het aantal ouderen, vooral nu de babyboomgeneratie steeds ouder wordt (AL, 2017). In 2012 was ruim 16% van de bevolking 65 jaar of ouder. In 2040 zal ruim 25% van de bevolking 65 jaar of ouder zijn. Dit zijn dan 4,6 miljoen mensen tegenover 2,7 miljoen in 2012 (PBL, 2013e). Binnen de vergrijzing zijn er een aantal elementen die van invloed zijn op de woningmarkt, zoals de ouderen in een eengezinswoningen, de lage verhuisgeneigdheid en het tekort aan ouderenwoningen.

Toen de babyboomgeneratie de leeftijd had om een woning te kopen, was het koopklimaat gunstig. In de jaren '70 werden er dan ook veel eengezinswoningen gebouwd en gekocht (CBS, 2012), waardoor nu 63% van de ouderen in een eengezinswoning woont. De ouderen in deze woningen geven aan ruim te wonen. Van de ouderen tussen de 55 – 64 jaar geeft zelfs 81% aan 'ruim' tot 'zeer ruim' te wonen. Dit komt vaak doordat kinderen het huis verlaten en de ouderen in de ruime eengezinswoning blijven wonen (PBL, 2013e). Er is echter wel een afname te zien in het aandeel eengezinswoningen als men 50 jaar wordt. In de leeftijdscategorie 55-65 jaar woont ongeveer 25% in een meergezinswoning. Deze doelgroep oriënteert zich dan ook vaker op een kleinere en gelijkvloerse woning en lijkt van een koop- naar een huurwoning over te gaan (PBL, 2013e); (Bureau Vrijfig, 2015).

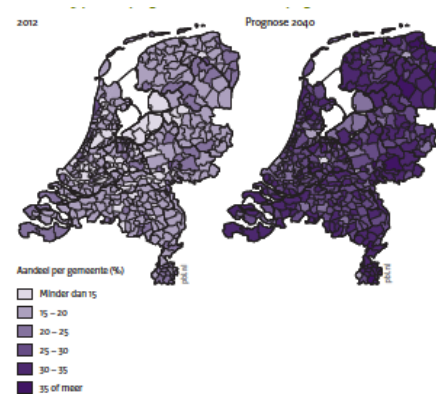
Een ander kenmerk van ouderen op de woningmarkt is de lage verhuisgeneigdheid. 85% van de 65-plussers wil niet verhuizen en 70-jarigen willen helemaal niet meer verhuizen (PBL, 2013e). Dit komt vooral voor als men lang in een woning woont, men gehecht is aan de sociale omgeving en als de woonlasten van een eventuele nieuwe woning veel hoger zijn. De lage verhuisgeneigdheid beperkt de doorstroom en leidt ertoe dat de huidige woonsituatie minder goed aansluit op de behoefte van de ouderen, men woont eigenlijk niet in een geschikte woning (PBL, 2013e). In 2012 waren er ongeveer 190.000 75-plussers, daar waar dit aantal naar verwachting naar 400.000 in 2040 groeit (PBL, 2013e). Er moeten meer geschikte (gelijkvloerse) ouderenwoningen komen met voorzieningen in de buurt.

De ouderen die wel verhuisgeneigdheid vertonen verhuizen vaak vanwege gezondheids- of woongerelateerde redenen. Bij de woongerelateerde redenen wil men vaak kleiner en gelijkvloers wonen en wil men in die woning oud kunnen worden. De huidige markt is voor ouderen aantrekkelijk. Door de stijgende huizenprijzen en de vaak afbetaalde hypotheek is het voor ouderen gunstig om een woning te verkopen vanwege de overwaarde. Een deel van de ouderen gaat zich hierna weer op de koopmarkt oriënteren, maar ook een deel op de huurmarkt zodat de opbrengsten vanuit de woning aan iets anders besteed kan worden. Over het algemeen zijn de verhuisgeneigde ouderen tussen de 55 – 65 jaar.

Gevolgen voor de woningmarkt

De naastgelegen afbeelding laat zien dat vergrijzing toeneemt in de groei- en krimpregio's. (Vernooij, 2006); (PBL, 2013d). Steeds meer ouderen trekken naar de stad toe. Zo lag het verhuissaldo in 2010 in Den Haag nog op 500, terwijl dit in 2000 op ongeveer 400 lag. De verhuisbewegingen ontstaan omdat er in het stedelijke gebied vaak meer geschikte ouderenwoningen - zoals appartementen- en meer zorgvoorzieningen zijn (PBL, 2013e).

In de krimpgemeenten zal de vergrijzing procentueel harder toenemen. Als jongeren wegtrekken neemt het aantal ouderen procentueel gezien toe. Vergrijzing heeft dus ook verband met de urbanisatie. Doordat de jongeren uit de krimpgebieden wegtrekken, zullen ook de voorzieningen langzaam verdwijnen. Ook worden er minder geschikte ouderenwoningen gebouwd. Deze regio's worden voor ouderen steeds onaantrekkelijker om in te wonen, daar waar steden juist aantrekkelijker worden.



Afbeelding 4 groei- en krimpregio's (PBL, 2013e).

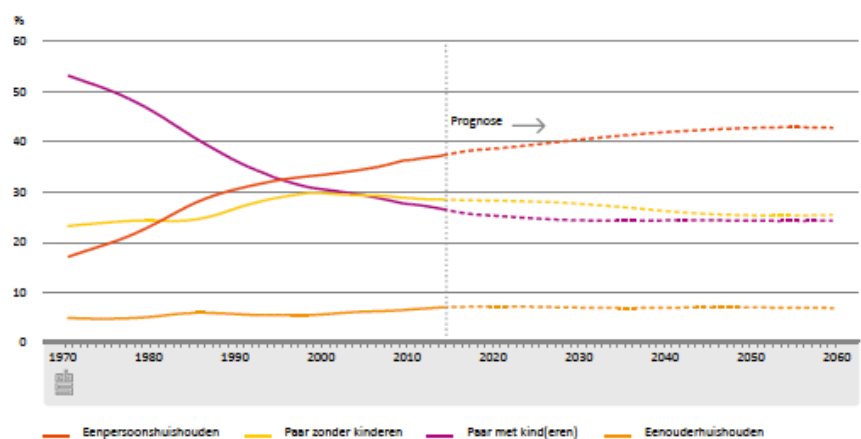
Een ander gevolg voor de woningmarkt is het overaanbod aan eengezinswoningen. Dit overaanbod ontstaat doordat ouderen op dit moment veelal in eengezinswoningen wonen en hier ook lang in blijven wonen. Dit beperkt de doorstroom en zo blijft er een vraag naar eengezinswoningen waar ontwikkelaars op inspelen. Op een gegeven moment stromen ouderen uit de markt en komen deze eengezinswoningen van ouderen weer bij het aanbod. Doordat er nieuwe eengezinswoningen zijn gebouwd en bestaande woningen weer terug in de markt komen, ontstaat de kans op een overaanbod. Dit probleem zal zich voordoen in het ommeland omdat de druk op dit gebied gaat toenemen: gezinnen nemen af en de vraag naar kleine woningen in combinatie met de LTV nemen toe. Het aanbod – de eengezinswoningen – sluit dus steeds minder aan op de vraag. In het hoogstedelijk gebied zal dit probleem minder snel ontstaan door de hoge vraag naar woningen en het beperkt aantal eengezinswoningen. Tot slot zal dit probleem zich ook voordoen in de krimpgebieden. Jonge mensen die de vrijgekomen woningen in theorie zouden moeten kopen, trekken naar de stad. Door meer geschikte ouderenwoningen te ontwikkelen, wordt de doorstroom bevorderd en het overaanbod beperkt.

3.1.2. Individualisering

Het aantal inwoners in Nederland neemt de komende jaren vooral in de stedelijke gebieden toe (PBL, 2013a). Hierbij moet rekening gehouden worden met het 'hoge-' en het 'lage' scenario: het kunnen 100.000 huishoudens minder worden of zelfs 2.400.000 meer (EM, 2017); (PBL, 2013a).

Huishoudensgroei en -krimp

Het aantal huishoudens groeit grotendeels door de stijging van het aantal eenpersoonshuishoudens. In 2016 was 37% van de huishoudens nog een eenpersoonshuishouden. De verwachting is dat dit in 2040 42% is (PBL, 2016a); (Duin, Stoeldraijer, Roon, & Harmsen, 2016).



Afbeelding 5 ontwikkeling huishoudens (Duin, Stoeldraijer, Roon, & Harmsen, 2016).

Vooraf in de stedelijke omgeving neemt de huishoudensverduunning de komende jaren toe. Dit komt door dat er meer alleenstaande ouderen komen en er minder kinderen worden geboren waardoor de huishoudens minder groot worden. Naar verwachting bestaat het huishouden in 2060 gemiddeld uit 2,07 personen (Duin, Stoeldraijer, Roon, & Harmsen, 2016). In de bovenstaande afbeelding is te zien dat het aantal gezinnen zonder kinderen gaat afnemen. De gezinnen met kinderen zijn juist de belangrijkste afnemers van de eengezinswoningen, echter is er al sinds 1980 een afname te zien binnen dit huishoudentype en dit zal in de toekomst nog verder afnemen. De individualisering staat in verband met het toenemende aantal eenpersoonshuishoudens. De eenpersoonshuishoudens ontstaan doordat men sneller gaat scheiden, maar ook doordat jongeren economisch gezien goed voor zichzelf kunnen zorgen. Immigranten zijn ook vaak alleenstaand, al vindt er na enige tijd wel gezinshereniging plaats. In 2017 worden er ruim 70.000 buitenlandse migranten verwacht en vanaf 2023 worden er 8.000 per jaar verwacht (CBS/PBL, 2016h), wat zal leiden tot een positief migratiesaldo (OECD, 2015) (Stegeman, 2016).

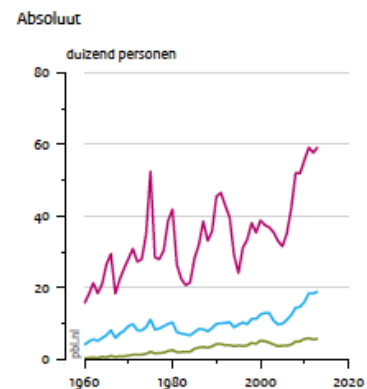
Gevolgen voor de woningmarkt

De toename van het eenpersoon- en tweepersoonshuishoudens leidt tot een vraag naar kleinere woningen. Deze vraag hangt niet alleen samen met het feit dat er een toename is van de eenpersoonshuishoudens, maar ook met de strengere hypotheekregels. Meer eenpersoonshuishoudens betekent ook meer eenverdieners. Door de strengere hypotheekregels kunnen deze consumenten minder lenen en doordat zij maar één inkomen hebben vertaalt dit zich in een vraag naar kleinere woonruimtes. Ook onder de ouderen ontstaat er een toename van het aantal eenpersoonshuishoudens. Deze ouderen zijn vaak op zoek naar een kleinere gelijkvloerse woonruimte met voorzieningen in de buurt. Tot slot neemt het aantal gezinnen door de individualisering af, waardoor er ook minder vraag zal zijn naar eengezinswoningen, terwijl de gezinnen nu de grootste afnemers van deze woningen zijn.

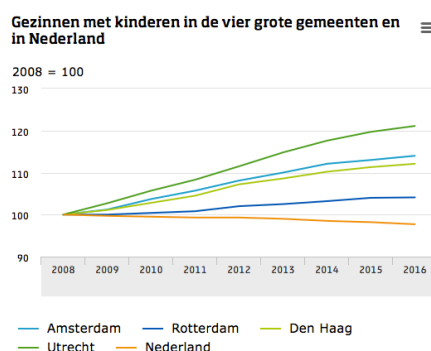
3.1.3. Urbanisatie

Wereldwijd neemt de trek naar de stad toe, ook in Nederland. Het aantal inwoners van grote steden in Nederland is de afgelopen jaren toegenomen. De stad trekt binnenlandse migratie aan - waaronder jongeren, gezinnen en ouderen (PBL, 2015b) – en buitenlandse migratie aan.

Vooraf jongeren onder de binnenlandse migranten trekken naar de stad vanwege een opleiding, een baan of de aantrekkelijke leefomgeving. In 2012 trokken maar liefst 112.000 jongeren naar een stad toe (PBL, 2015a). De trek van jongeren naar de stad zorgt elders voor krimp, wat bij de vergrijzing aan bod kwam. In 2013 hadden de steden een instroom van 120.000 mensen, had het ommeland een instroom van 70.000 mensen en de groeikernen een instroom van 27.000 mensen (PBL, 2015a). De ontwikkeling laat echter zien, dat de lijn tussen het ommeland en de stad telkens kleiner wordt en er een nieuw stedelijk gebied ontstaat (Hornis & Eck, 2007).



Afbeelding 6 Instroom stad (roze), instroom ommeland (groen), instroom groeikernen (blauw) (PBL, 2015d)



Afbeelding 7 trek van gezinnen naar de stad (PBL, 2015a)

De afgelopen jaren trekken ook gezinnen naar weer naar de stad toe (PBL, 2015b). Zij hebben in het verleden een trek uit de stad laten zien, omdat deze werd ervaren als kindonvriendelijke leefomgeving. Zij vestigden zich dan ook in de omliggende groeikernen. Echter de afgelopen jaren blijven gezinnen steeds vaker in de stad wonen en is de uitstroom van gezinnen uit de stad aanzienlijk verminderd, onder andere door het richten van de stad op gezinnen met als gevolg het ontwikkelen van geschikte woningen voor gezinnen (PBL, 2015a).

In de afbeelding 7 is de toename van gezinnen in de stad te zien. Door het aantal jonge mensen in de stad worden hier ook meer kinderen geboren. Een kanttekening die hierbij gemaakt moet worden is het feit dat ook een groot deel van de gezinnen nog steeds de stad uit trekt en in een rustiger gebied (zoals het ommeland) gaat wonen. De ontwikkeling laat zien, dat de lijn tussen het ommeland en de stad kleiner wordt en er een nieuw stedelijk gebied ontstaat (Hornis & Eck, 2007)

Naast de binnenlandse migratie is er ook sprake van buitenlandse migratie. De immigranten nemen in de stad en in het ommeland toe (Kunzman & Wegener, 1991). Onder de immigranten zijn er ook expats die vooral naar de stad trekken vanwege werk. Zij trekken voornamelijk naar Den Haag en Amsterdam, omdat deze steden tijdens de crisis het internationale karakter hebben behouden (PBL, 2015d). De immigranten zijn vooral twintigers. In 2000 lag het percentage van immigranten van 20 jaar nog op 26%, daar waar dit in 2013 al gestegen was naar 45% (PBL, 2015a).

Grote steden trekken toch voornamelijk jongeren tussen de 18-25 jaar aan door de aanwezigheid van universiteiten en hogescholen. De groep tussen de 25-30 jaar trekt ook naar de stad toe doordat zij bijvoorbeeld zelfstandig of samen willen wonen of vanwege werk. (PBL, 2015a).

Binnen de stad speelt de individualisering ook een rol. In de stedelijke regio's neemt het aantal eenpersoonshuishoudens zelfs toe vanaf 37% nu tot meer dan 42% in 2040 (PBL, 2016a). Vooral in de steden met een universiteit is dit terug te zien.

Gevolgen voor de woningmarkt

In paragraaf 3.1.2 kwam naar voren dat individualisering vooral in de hoogstedelijk gebieden gaat voorkomen. Dit is logisch te verklaren aan de hand van de trek van jonge mensen naar de stad. Er komen vooral veel jongeren tussen de 18-25 jaar in de stad wonen. Deze groep is veelal alleen waardoor individualisering in hoge mate optreedt in de grote steden. Het aantal stellen nam (met of zonder kinderen) ook af, terwijl de eenpersoonshuishoudens een lichte groei lieten zien. Binnen de stad zal er dan ook een toename zijn aan een- en tweepersoonshuishoudens die vragen om een kleinere woning (PBL, 2015a); (CBS; PBL, 2013). Dit houdt verband met de strenger wordende hypotheekregels. Jongeren rond de 25 jaar kunnen nauwelijks een hypotheek krijgen en dus geen koopwoning kopen in de stad, terwijl deze groep juist sterk vertegenwoordigd is in de stad. Tevens zal er een druk ontstaan op de huidige woningvoorraad in de stad door het toenemende aantal huishoudens (AL, 2017); (ING Economisch bureau, 2015); (PBL, 2011). De individualisering en de strengere hypotheekregels leiden dus tot een vraag naar kleinere woningen in de stad. Ook de vergrijzing speelt een rol in de urbanisatie. Ouderen vinden het belangrijk om in de buurt van voorzieningen te wonen en zijn op zoek naar een kleinere woning. Vanuit paragraaf 3.1.1 kwam dan ook naar voren dat ouderen zich meer oriënteren op het stedelijk gebied. Daarnaast wonen in het stedelijk gebied al veel ouderen en door de vergrijzing zal de vraag naar geschikte ouderenwoning in dit gebied dan ook gaan toenemen. Een andere groep die vaker in de stad blijft wonen zijn de gezinnen. Bij de individualisering kwam naar voren dat zij in het ommeland de voornaamste afnemers zijn van de eengezinswoningen. In de stad worden er nauwelijks eengezinswoningen ontwikkeld, waardoor er vanuit de gezinnen een andere vraag naar woningen zal ontstaan.

Door de bevolkingstoename en de huishoudensgroei neemt de druk op de woningmarkt in de stad toe, maar ook in het ommeland omdat de lijn tussen het ommeland en de stad telkens kleiner wordt (Hornis & Eck, 2007). De beperkte ruimte om te bouwen leidt ook tot de druk (ING Economisch bureau, 2015); (PBL, 2011). Flexibiliteit in de stad en het ommeland is dus erg van belang. De stad en het ommeland moeten meer inspelen op het tekort aan starterswoningen en ouderenwoningen. (UPS Marketing Consultancy, 2015).

3.2 Regio Leiden en Regio Den Haag

In deze paragraaf wordt ingezoomd op regio Leiden en regio Den Haag en wordt in kaart gebracht wat de effecten van vergrijzing, individualisering en urbanisatie op deze regio's zijn. Tot slot worden de verschillen en/of overeenkomsten tussen Nederland, regio Leiden en regio Den Haag aangeduid en worden deze resultaten in verband gebracht met de resultaten vanuit de woningmarktanalyse.

3.2.1 Vergrijzing Regio Leiden en Regio Den Haag

In de Randstad wonen de meeste mensen, waardoor de vergrijzing hier in absolute aantallen het snelste toeneemt (PBL, 2013e). In regio Leiden en in Regio Den Haag is er dan ook zeker sprake van vergrijzing. De Leidse bevolking wordt steeds ouder (Gemeente Leiden, 2017) (Gemeente Leiden, 2013). Men spreekt over een toename van 8% van het aantal ouderen tot 2026. In 2016 zijn in Leiden ruim 24.000 mensen 55+ en 7.000 mensen 75+ (Gemeente Leiden, NB). In 2040 is in Den Haag al 10% van de bevolking ouder dan 75 jaar en is in 2030 21% van de bevolking tussen de 55-75 jaar. Op dit moment is ruim 19% van de bevolking tussen de 55 – 75 jaar en is 6% 75+ jaar oud (Gemeente Den Haag, 2015a)

Het gedrag op de woningmarkt van ouderen in regio Leiden en regio Den Haag vertoont weinig verschillen. In beide regio's vertonen ouderen over het algemeen een lage verhuigeneigdheid. De doelgroep die nog wel geneigd is te verhuizen zijn de mensen tussen de 55 – 65 jaar (AL, 2017); (MF, Toekomstbestendig wonen, 2017). De groep ouderen die 70+ zijn, willen eigenlijk helemaal niet meer verhuizen (MF, Toekomstbestendig wonen, 2017).

Wat in beide regio's van belang is, is het ontwikkelen van geschikte ouderenwoningen. In de regio's is hier – vooral in het middensegment - een tekort aan (UPS Marketing Consultancy, 2015). Als er woonvormen komen voor ouderen, zal deze groep sneller verhuizen. In regio Leiden en in regio Den Haag wordt de doorstroom op de woningmarkt door de lage verhuigeneigdheid beperkt. De ouderen wonen voornamelijk in grote eengezinswoningen. Als deze ouderen naar een geschikte ouderenwoning verhuizen, ontstaat er meer ruimte op de markt (MF, Toekomstbestendig wonen, 2017); (CBS, 2012). Het verbeteren van de doorstroom kan in Leiden zelfs het overaanbod aan eengezinswoningen beperken. Op dit overaanbod is nu kans, omdat ontwikkelaars in deze regio veelal eengezinswoningen ontwikkelen, terwijl - door de uitstroom van ouderen - veel eengezinswoningen terug in het aanbod komen. Dit levert een overaanbod op (AW, Toekomstbestendig woningconcept, 2017); (AL, 2017). Als er geschikte ouderenwoningen worden ontwikkeld, zal men eerder verhuigeneigd zijn, wat de doorstroom op de woningmarkt bevordert.

3.2.2 Individualisering Regio Leiden en Regio Den Haag

Net zoals individualisering plaatsvindt in Nederland, komt in de regio's Leiden en Den Haag ook individualisering voor. Als er naar de groei van de regio's wordt gekeken is de bevolking in de stad Leiden met 2% gegroeid en is de bevolking in het ommeland van Leiden gegroeid met 4% (ABF research, 2014). Het onderzoek van ABF Research laat zien dat Den Haag een sterk groeiende stad en regio heeft. De stad is gegroeid met 13% en het ommeland is gegroeid met 8% Dit wordt bevestigd door het CBS en het PBL (PBL/CBS, 2016c).

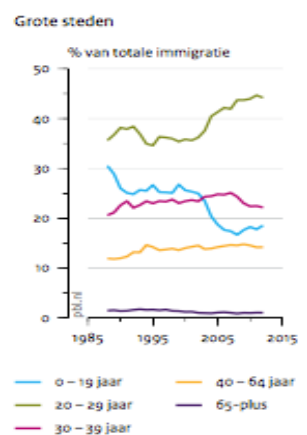
In beide regio's neemt het aantal een- en tweepersoonshuishoudens toe. Verwacht wordt dat het aantal eenpersoonshuishoudens in de stad Leiden met 8% zal stijgen tot en met 2026 (Gemeente Leiden, NB). De eenpersoonshuishoudens zullen in regio Leiden ook een stijging laten zien (ABF research, 2014). Hetzelfde geldt voor regio Den Haag. In Den Haag komen er 7.700 eenpersoonshuishoudens bij tot 2020. Daar stijgt het totaal aantal eenpersoonshuishoudens met 7,4% tot 2020 ten opzichte van 2015 (Gemeente Den Haag, 2015a). In 2030 wordt er een gemiddelde huishoudensgrootte van 2 personen verwacht in de regio Den Haag. De verdeling van een- en tweepersoonshuishoudens in beide regio's is in de onderstaande tabel weergegeven (CBS in uw buurt, 2016b).

Gemeenten	Aandeel eenpersoonshuishoudens	Aandeel tweepersoonshuishoudens
Katwijk	30%	29%
Oegstgeest	35%	29%
Voorschoten	32%	31%
Leiderdorp	35%	30%
Leiden	35,5%	30,5%
Den Haag	47%	21%
Rijswijk	44%	28%
Wassenaar	35%	30%
Leidschendam- Voorburg	31%	28%

Tabel 4 Aandeel eenpersoonshuishoudens regio Leiden en Regio Den Haag, eigen afbeelding

Het aantal eenpersoonshuishoudens in beide regio's valt ook te verklaren aan de hand van de jonge bevolking in de stad. Doordat Leiden en Den Haag beiden over een hogeschool en universiteit beschikken, trekken beide steden veel studenten aan (AL, 2017). Dit is in de naastgelegen afbeelding ook te zien. In Leiden is grotendeels van de bevolking tussen de 18-34 (ABF research, 2014). In Den Haag zijn de meeste mensen tussen de 25-34 jaar. Dit kan werk-gerelateerd zijn. De leeftijdsopbouw is logische te verklaren omdat vooral veel jongeren naar de stad trekken (Dienst stedelijke ontwikkeling Den Haag, 2008).

De algemene trend laat zien dat vooral jongeren langer alleen blijven en dus een deel van de individualisering vormen. Ook komen in beide regio's ouderen vaker alleen te wonen. Vergrijzing en individualisering staan dus met elkaar in verband. Door de combinatie van de verlaging van de LTV en individualisering zal de vraag naar kleine woningen ook in de regio's toenemen.



Afbeelding 8 groei van steden met een universiteit (PBL, 2015a)

3.2.3 Urbanisatie Regio Leiden en Regio Den Haag

Regio Leiden en regio Den Haag hebben de afgelopen jaren een sterke groei laten zien. Gemeente Leiden geeft aan tot de top 5 van sterkst groeiende steden te behoren. Er komen in Leiden ongeveer 1.000 inwoners per jaar bij. In Den Haag en het ommeland is er ook sprake van een sterke groei.

Zoals bij de algemene trends en ontwikkelingen al naar voren kwam trekt de stad binnenlandse en buitenlandse migranten aan, waaronder jongeren en gezinnen. Buiten de migratie vindt in beide regio's ook natuurlijke aanwas plaats. De natuurlijke aanwas in de stad Leiden is redelijk consistent gebleven, terwijl de natuurlijke aanwas in de regio daalt. In steden worden meer kinderen geboren omdat gezinnen vaker in de stad blijven wonen, terwijl het aantal kinderen in het ommeland afneemt (ABF research, 2014). In Den Haag is er sprake van een groei van het aantal geboortes. Dit houdt verband met de relatief jonge bevolking van de stad. De steden richten zich de komende jaren meer op gezinnen (AL, 2017). In Den Haag is daadwerkelijk een stijging van het aantal gezinnen te zien. Daarentegen zal – net zoals bij de landelijke ontwikkelingen – nog wel een groot deel van de gezinnen naar de suburbane woongebieden trekken (PBL, 2015d).

De binnenlandse migratie wordt in beide regio's bevorderd door de universiteit en de hogeschool. In Leiden neemt het aantal studenten jaarlijks met 3% toe. Dit is dan ook een belangrijke groep voor de stad aangezien 20.000 inwoners van de 120.000 student zijn (AL, 2017). Ook in Den Haag is het aantal studenten de afgelopen jaren fors toegenomen, waarvan een deel in de stad woont. De toename

valt te verklaren door de vestiging van universiteit Leiden in Den Haag. Toch woont ondanks de toename het merendeel nog steeds buiten de stad.

Beide regio's trekken tot slot ook buitenlandse migranten aan. Regio Leiden heeft een relatief hoog buitenlands migratiesaldo. Het saldo staat op 2,1 en in vergelijking met Amsterdam (2,6) – een stad die 12 keer zo groot is - is dit best hoog (Rijksoverheid, 2013). Regio Den Haag kent een hoog buitenlandsmigratiesaldo. Het saldo is namelijk 5,4. De buitenlandse migranten trekken naar deze regio's vanwege baankansen of opleidingsmogelijkheden. Daarnaast zijn niet alleen de steden Leiden en Den Haag aantrekkelijk, maar ook de stedelijke agglomeraties is aantrekkelijk voor buitenlandse migranten (Eck, 2015). Ook hier wordt de lijn tussen stad en ommeland in de toekomst steeds kleiner (Hornis & Eck, 2007).

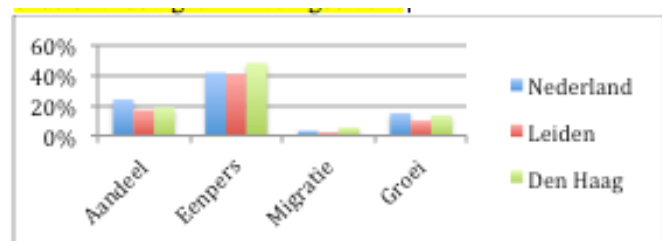
Tot slot hangt de urbanisatie ook samen met de individualisering. Door de trek van de kleine huishoudens naar de stad neemt de druk op de stad toe. (ING Economisch bureau, 2015); (PBL, 2011). Dit geldt tevens voor het ommeland van de stad. Flexibiliteit in de woningvoorraad wordt de regio's steeds belangrijker (AL, 2017).

3.2.4 Gevolgen voor de woningmarkt Regio Leiden en Regio Den Haag

De landelijke trends en ontwikkelingen omtrent vergrijzing, individualisering en urbanisatie zijn terug te zien in regio Leiden en regio Den Haag. De komende jaren loopt het aantal ouderen in Leiden op tot 20% en in Den Haag tot 21%. In beide regio's wil een deel van de ouderen tussen de 55 – 65 jaar nog wel verhuizen, maar dit moet dan gestimuleerd worden de geschikte ouderenwoningen in het aanbod op te nemen. Door dit type woning zullen ouderen sneller verhuizen waardoor de doorstroom verbeterd wordt. In regio Leiden wordt daarmee ook nog eens de kans op het overaanbod beperkt. Naast de vergrijzing vindt ook individualisering plaats. Daardoor ontstaan ook meer vraag naar kleinere woningen. Dit hangt samen met het feit dat de LTV in de toekomst naar verwachting verlaagd wordt naar 90%. De individualisering houdt tevens verband met de vergrijzing, zo zijn er meer eenpersoonshuishoudens onder ouderen. Daarnaast houdt de individualisering verband met de urbanisatie omdat de druk op de stad gaat toenemen door de kleine huishoudens. Doordat jongeren trekken naar de stad en omdat deze groep vaker alleen blijft en te maken heeft met de strenge hypotheekregels gaan zij op zoek naar een kleine betaalbare woonruimte. Door het groeiende aantal huishoudens ontstaat er een druk op de woningmarkt. Naast de jonge huishoudens komen in de stad ook meer immigranten te wonen vanwege de opleidingsmogelijkheden en baankansen. Naast de groei in de stad is te zien dat de lijn tussen het ommeland en de stad ook telkens kleiner wordt waardoor het belang dat een flexibele woningvoorraad toeneemt.

3.2.5. Regio's vergeleken

In de bovenstaande afbeelding zijn de landelijke cijfers met de cijfers van regio Leiden en regio Den Haag vergeleken. De cijfers zijn gebaseerd op de huidige situatie. Het is opvallend dat het aantal



Afbeelding 9 vergelijking Nederland, Regio Leiden en regio Den Haag, eigen afbeelding

eenpersoonshuishoudens in regio Den Haag hoger is in vergelijking met Nederland. Daarnaast ligt ook het gemiddelde

migratiecijfer in Den Haag hoger dan het Nederlandse gemiddelde. Als er naar de toekomst wordt gekeken loopt het aandeel ouderen in Nederland op tot gemiddeld 25%, in regio Leiden tot 20% en in regio Den Haag tot 21% (Nationaal ouderenfonds, 2017) (Gemeente Leiden, NB) (Gemeente Den Haag, 2015a). Als er naar het aantal eenpersoonshuishoudens wordt gekeken groeit het aantal eenpersoonshuishoudens in Nederland door naar 42% (PBL, 2016a); (Duin, Stoeldraijer, Roon, & Harmsen, 2016), groeit het aantal eenpersoonshuishoudens in Den Haag tot 2020 met 7% (Gemeente Den Haag, 2015a) en in Leiden spreekt men over een toename van 8% (Gemeente Leiden, NB). Over de migratieaantallen in de toekomst kan moeilijk een uitspraak worden gedaan omdat dit (grotendeels) afhankelijk is van buitenlandse politieke factoren. Vanaf 2023 worden er 8.000 migranten per jaar

verwacht. Onder hen bevinden zich ook expats. Door de internationalisering van bijvoorbeeld Den Haag en Amsterdam zal het aantal expats toenemen in Nederland (Dam, 2015).

3.3 Conclusie

De ontwikkelingen die zowel landelijk als in regio Leiden en Den Haag naar voren komen zijn vergrijzing, individualisering en urbanisatie en zijn van invloed op de vraag naar woningen. Zo komt bij de vergrijzing zowel landelijk als in regio Den Haag en regio Leiden naar voren dat de lage verhuisgeneigdheid de doorstroom op de woningmarkt beperkt, wat problemen oplevert voor starters en voor de vraag naar woningen. Doordat ouderen veelal in een eengezinswoning wonen en hier lang in blijven wonen, komen deze een lange tijd niet opnieuw in de markt. De vraag naar woningen - en de prijs - stijgt en ontwikkelaars spelen met nieuwe ontwikkelingen hier dan ook op in. Als na verloop van tijd de bestaande eengezinswoningen wel op de markt komen, bestaat de kans op een overaanbod door de hoeveelheid nieuwe en bestaande eengezinswoningen in dit aanbod die minder afgenomen zullen worden. Deze zullen minder afgenomen worden omdat bijvoorbeeld gezinnen uit het ommeland wegtrekken, terwijl zij juist de afnemers zijn en de eengezinswoningen juist daar gebouwd worden. Het overaanbod kan deels beperkt worden door geschikte ouderenwoningen te realiseren, waardoor de doorstroom eerder op gang komt. Op dit moment is hier een tekort aan in regio Leiden en Den Haag moeten hier op inspelen. Er kan wel geconcludeerd worden dat regio Leiden meer kans heeft op een overaanbod van eengezinswoningen aangezien het aandeel eengezinswoningen in de voorraad groter is.

Vanuit de individualisering nemen het aantal – zowel bij jongeren als ouderen – kleine huishoudens toe, wat van invloed zal zijn op de woningmarkt in Regio Leiden en Den Haag. De eenpersoonshuishoudens bestaan uit eenverdieners en kunnen door de strenge hypotheekregels en de verlaging van de LTV geen eengezinswoning meer kopen binnen deze regio's en hierdoor stijgt de vraag naar kleine woningen.

De toenemende druk op de stad neemt ook toe. De stad is populair bij binnenlandse- en buitenlandse migranten vanwege baankansen en opleidingsmogelijkheden, maar ook gezinnen blijven vaker in de stad wonen. De lijn tussen de stad en het ommeland wordt telkens dunner en ook het ommeland krijgt te maken met een bevolkingstoename. De vraag naar geschikte woningen zal in dit gebied ook toenemen, terwijl hier juist eengezinswoningen worden en zijn ontwikkeld. Daarbij komt dat het aantal gezinnen afneemt, waardoor de vraag vanuit deze groep naar eengezinswoningen gaat afnemen. De veranderende vraag speelt ook in deze regio een rol. Door de verschillende ontwikkelingen die zich afspelen in de stad en het ommeland neemt de druk op de woningmarkt toe. Door de beperkte ruimte is flexibiliteit en het ontwikkelen van geschikte woningen van belang.

In het volgende hoofdstuk worden de resultaten uit de woningmarktanalyse en de demografische analyse in kaart gebracht waarbij de mismatch wordt aangeduid. Vervolgens worden een SWOT-analyse en een confrontatiematrix opgesteld die de eerste input leveren voor het toekomstbestendige woningconcept.

Hoofdstuk 4: De mismatch tussen het huidige aanbod en de toekomstige vraag

Middels de onderzoeksresultaten vanuit hoofdstuk 2 en hoofdstuk 3 wordt de mismatch aangeduid. Vervolgens zal er een SWOT-analyses en een confrontatiematrix worden opgesteld die de sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen van de huidige en toekomstige situatie inzichtelijk maken. Het toekomstbestendige woningconcept zal voornamelijk op de kansen inspelen door de zwaktes en bedreigingen te beperken.

4.1 Onderzoeksresultaten

De woningmarkt en de demografie is op kwantitatieve- en kwalitatieve wijze geanalyseerd. De resultaten die vanuit de woningmarktanalyse naar voren komen hebben invloed op de demografie. Voordat de SWOT-analyse en de confrontatiematrix worden opgesteld worden de resultaten vanuit hoofdstuk 2 en hoofdstuk 3 in de onderstaande paragrafen toegelicht. Deze onderzoeksresultaten hebben betrekking op Nederland, regio Leiden en Regio Den Haag.

4.1.1. De mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod

Het aanduiden van de mismatch is – in het onderzoek – belangrijk aangezien het toekomstbestendige woningconcept ontwikkeld wordt om de mismatch op de woningmarkt te verkleinen. Dat er een mismatch is tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod wordt in de onderstaande tabel duidelijk. In deze tabel komen de huidige samenstelling van de woningvoorraad, de ontwikkeling van de afgelopen jaren naar voren, en de huishoudensontwikkeling die de vraag naar woningen doet veranderen.

Eengezinswoningen						Meergezinswoningen					
Woninggrootte	<75 m2	75 - 100 m2	100 - 150 m2	150 - 250 m2	> 250 m2	<75 m2	75 - 100 m2	100 - 150 m2	150 - 250 m2	> 250 m2	
Nederland	4%	18%	50%	20%	5%	48%	33%	13%	3%	3%	
Regio Leiden	6%	20%	51%	15%	2%	47%	29%	13%	3%	8%	
Regio Den Haag	6%	14%	48%	26%	2%	49%	31%	16%	3%	0%	
Ontwikkeling	<75 m2	75 - 100 m2	100 - 150 m2	150 - 250 m2	> 250 m2	<75 m2	75 - 100 m2	100 - 150 m2	150 - 250 m2	> 250 m2	
Nederland	5%	2,02%	2,06%	2,4%							
Regio Leiden	1%	1%	3%	2%		1%	4%	4%	-1%		
Regio Den Haag	-4%	-6%	2%	5%		1%	2%	2%	1%		
Huidige situatie	Eenpersoonshuishoudens					Tweepersoonshuishoudens					
Regio Leiden	Katwijk	Oegstgeest	Voorschoten	Leiderdorp	Leiden	Katwijk	Oegstgeest	Voorschoten	Leiderdorp	Leiden	
	30%	35%	32%	35%	35,50%	29%	29%	31%	30%	30,50%	
Regio Den Haag	Wassenaar	Rijswijk	Leidschendam- voorburg	Den Haag		Wassenaar	Rijswijk	Leidschendam- voorburg	Den Haag		
	35%	44%	41%	47%		35%	28%	28%		21%	
Nu	eenpersoonshuishoudens regio Leiden					Eenpersoonshuishoudens regio Den Haag					
	37%		33%			41,40%					
Toekomst	42%		41%			48%					

Afbeelding 10 huidig aanbod vergeleken met huishoudensontwikkeling, eigen afbeelding

De mismatch ontstaat doordat een groot deel van de huidige woningvoorraad uit eengezinswoningen tussen 100-150 m2 bestaat en ontwikkelaars deze woningen ook veelal blijven ontwikkelen (Rijksoverheid, 2015a); (CBS, 2016); (Neprom, 2016b), terwijl er in de toekomst een vraag ontstaan naar kleine woningen. Deze vraag ontstaat zowel in het stedelijk gebied als in het ommeland, omdat de lijn tussen deze gebieden telkens kleiner wordt.

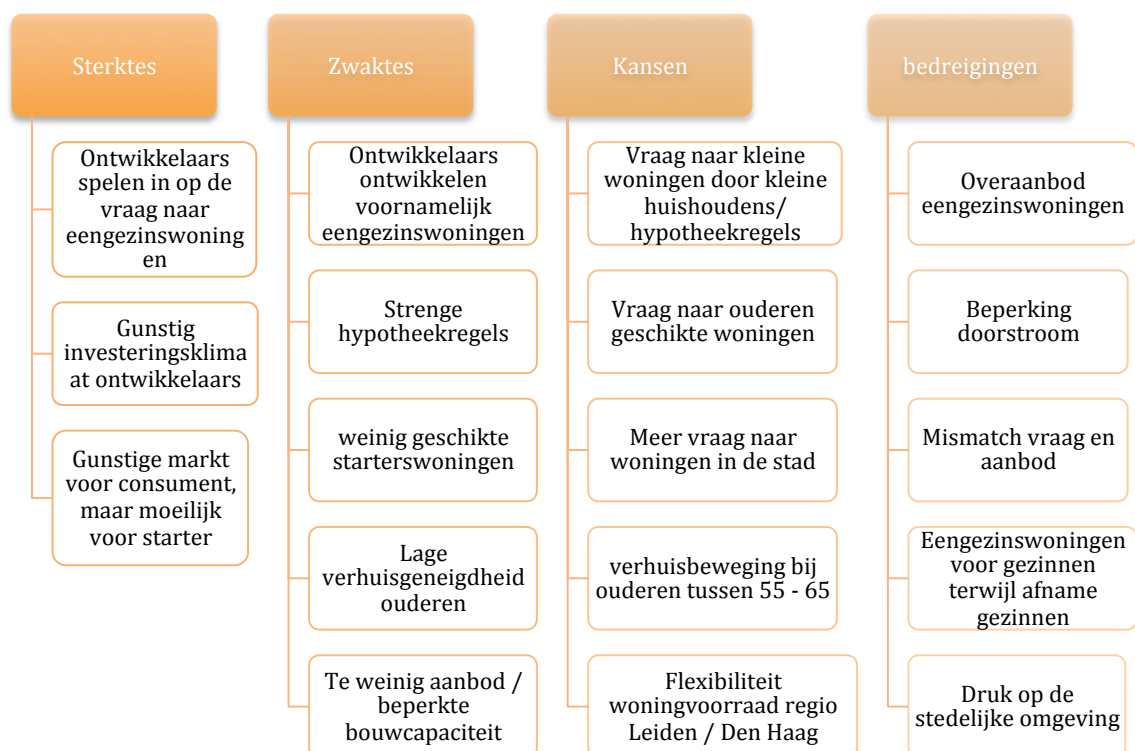
De vraag naar kleine woningen ontstaat door – zoals eerder benoemd – een aantal ontwikkelingen. Ten eerste worden de hypotheekregels verscherpt, waardoor men in de stedelijke omgeving en het bijbehorende ommeland geen eengezinswoning meer kan financieren en waardoor de vraag naar kleinere woningen toeneemt. Daarnaast neemt het aantal eenpersoonshuishoudens toe en neemt het aantal gezinnen af, waardoor er minder behoefte is aan eengezinswoningen. De urbanisatie en de vergrijzing laten ook zien dat er in de toekomst minder behoefte is aan eengezinswoningen. Door de urbanisatie neemt de druk op de stad toe. In de stad is er dan ook maar beperkt de ruimte om te bouwen waardoor er kleinere wooneenheden moeten worden gebouwd om de vraag aan te kunnen. In de toekomst zal dit ook in het ommeland moeten gebeuren (aangezien de lijn tussen het ommeland en de stad steeds kleiner wordt). Daarnaast laten de verhuiscensuren ouderen zien dat zij juist kleiner willen wonen en de eengezinswoning achterlaten. Door het blijven bouwen van de eengezinswoningen bestaat tevens ook nog de kans op een overaanbod en een beperkte doorstroom zoals eerder naar voren

kwam. (AW, Toekomstbestendig woningconcept, 2017); (Vos, 16). In plaats van het blijven ontwikkelen van eengezinswoningen moet er meer ingespeeld worden op de toekomstige vraag namelijk de vraag naar kleine woningen. De kleine woningen zullen beter aansluiten op de wensen en eisen van starters en ouderen. Ouderen verhuizen bij een geschikte woning sneller, waardoor de doorstroom voor starters wordt bevorderd en de kans op het overaanbod aan eengezinswoningen wordt beperkt.

Tot slot heeft de mismatch een geografische component. De mismatch zal voornamelijk voorkomen in het stedelijke gebied en het bijbehorende ommeland, omdat de druk op de markt hier hoog wordt door de vraag en het tekort aan woningen. De demografische ontwikkelingen hebben in deze gebieden veel effect omdat hier veel mensen wonen, waardoor het van belang is woningen te ontwikkelen die aansluiten bij de wensen en de eisen, om zo de druk op de woningmarkt te beperken. Als er dan gekeken wordt naar regio Leiden en regio Den Haag, heeft regio Leiden meer kans op een mismatch, doordat verhoudingsgewijs een veel groter deel van de woningvoorraad uit eengezinswoningen bestaat zoals in tabel 2 te zien is.

4.2 SWOT-analyse

In hoofdstuk 2 en hoofdstuk 3 zijn de kwantitatieve en de kwalitatieve aspecten van de woningmarkt en de demografie in kaart gebracht. Om de sterkste en zwaktes en kansen en bedreigingen in kaart te brengen worden er een SWOT-analyse en een confrontatiematrix opgesteld. De SWOT-analyse wordt bekeken vanuit de huidige marktsituatie en de toekomstige marktsituatie. De sterktes en zwaktes zullen bekeken worden vanuit de huidige situatie en de ontwikkelaar. De kansen en bedreigingen worden bekeken vanuit de toekomstige marktsituatie. De volledige SWOT-analyse en confrontatiematrix zijn terug te vinden in de bijlage V paragraaf 2.1 en 2.2.



Afbeelding 11 SWOT-analyse, eigen afbeelding

De markt biedt op dit moment een aantal kansen. Er is een mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod. Met andere woorden: er is een grote vraag naar kleine betaalbare woningen voor kleine huishoudens, zowel jongeren als ouderen. Tegelijkertijd wordt gevraagd om flexibiliteit van de markt omdat de mismatch alleen maar gaat toenemen. Dit biedt kansen voor Ouwehand Bouw &

Vastgoedrealisatie om een toekomstbestendig woningconcept te ontwikkelen. Vooral in de huidige markt is dit aantrekkelijk omdat er sprake is van een gunstig investeringsklimaat.

Het toekomstbestendige woningconcept moet inspelen op een ander type woning dan de eengezinswoningen, zoals geschikte starterswoningen en seniorenwoningen. Door in te spelen op deze kansen worden negatieve effecten (zwakten en bedreigingen) beperkt zoals het overaanbod van eengezinswoningen, het beperken van de doorstroom, de lage verhuisgeneigdheid van ouderen en het verergeren van de mismatch.

Uit het bovenstaande komt naar voren dat het concept in ieder geval aan twee belangrijke elementen moet voldoen: aansluiting met de huidige en toekomstige vraag en het beperken van de mismatch. Door deze elementen speelt het concept in op de kansen en beperkt het tegelijkertijd de zwakten en bedreigingen.

4.3 Conclusie

Vanuit hoofdstuk 2 en hoofdstuk 3 is naar voren gekomen dat er een mismatch is tussen het huidige aanbod en de toekomstige vraag. Dit komt vooral door het feit dat ontwikkelaars op dit moment veel eengezinswoningen aan het bouwen zijn, terwijl de vraag naar kleinere woningen in de toekomst gaat toenemen. De toenemende vraag naar kleinere woningen ontstaat door de individualisering in combinatie met de strenge hypotheekregels voor starters, maar ook door ouderen die graag kleiner willen wonen. De urbanisatie speelt ook een rol in de vraag naar kleine woningen. Door de toenemende vraag naar woningen in het stedelijk gebied en de beperkte ruimte zullen er kleinere woningen ontwikkeld moeten worden zodat de vraag opgevangen kan worden. Het is ook van belang dat het ommeland hier op inspeelt aangezien de lijn tussen het ommeland en de stad telkens kleiner wordt.

Het is van belang dat het toekomstbestendige woningconcept inspeelt op de kansen, om de zwaktes en bedreigingen te beperken. De zwaktes zijn onder andere de ontwikkeling van de eengezinswoningen, weinig geschikte starterswoningen, lage verhuisgeneigdheid en het beperkte aanbod. De bedreigingen zijn onder andere het overaanbod, de beperking van de doorstroom, de druk op de stedelijke omgeving en de mismatch tussen vraag en aanbod.

Uit de SWOT-analyse wordt geconcludeerd dat er een aantal elementen van belang zijn voor het toekomstbestendige woningconcept.

1. Het moet aansluiten op de veranderende vraag vanuit de demografie, zoals bijvoorbeeld de starterswoningen of de seniorenwoningen waardoor het tevens inspeelt op de kansen.
2. Het moet de mismatch tussen vraag en aanbod beperken door een ander type dan de eengezinswoning te ontwikkelen. Daarnaast heeft het een effect op het overaanbod van eengezinswoningen.
3. De flexibiliteit is belangrijk om in te kunnen spelen op de huidige en toekomstige vraag en op de druk van het stedelijk gebied en het ommeland.

In dit hoofdstuk is de mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod in kaart gebracht. Door middel van de SWOT-analyse en de confrontatiematrix komt naar voren op welke punten het toekomstbestendige woningconcept moet gaan inspelen. In het volgende hoofdstuk komt de enquête aan bod waardoor de verschillende resultaten getoetst kunnen worden. Tevens wordt er gekeken naar de wensen en eisen vanuit de consument. Doordat er op het niveau van conceptontwikkeling wordt gewerkt worden de wensen en eisen benoemd, maar niet tot in detail uitgewerkt.

Hoofdstuk 5: De enquêteresultaten

In dit hoofdstuk worden de enquêteresultaten per doelgroep beschreven. Er wordt er ingegaan op onder andere de oppervlakte, het woongebied, huishoudensgrootte en de toekomstige wensen en eisen. De volledige analyse is terug te vinden in de bijlage VI en XI. De enquête is uitgevoerd om de resultaten vanuit de marktanalyse en demografische analyse te toetsen, maar ook om achter de huidige en toekomstige wensen en eisen van de consumenten te komen. Middels kruistabellen en Chi-kwadraattoetsen is de data geanalyseerd. Voor het uitvoeren van de toets zijn er twee hypothesen opgesteld die bij elke kruistabel van toepassing zijn. De H0 (nulhypothese) stelt dat er geen verband is tussen de twee variabelen. H1 stelt dat er wel een verband is tussen de twee variabelen. De Alfa bij de hypothese is 5%. Als H0 groter is dan de Alfa wordt H0 aangenomen.

5.1 De jonge consument, de middel-jonge consument en de oude consument

De respondenten zijn verdeeld in verschillende leeftijdsgroepen. Jonge consumenten zijn, de respondenten tussen de 18-30 jaar, vaak studenten of starters. De middel-jonge consument zijn 31-51 jaar, vaak gezinnen. Tenslotte behoren de consumenten tussen de 51- 75+ tot de oudere consument.

Huidige situatie jonge consument	Toekomstige situatie jonge consument
Kamers, appartementen en tussenwoning	Vanuit marktanalyse blijkt dat vraag naar kleine woningen gaat toenemen.
< 100 m ²	Groter
100 – 150 m ²	Kleiner of gelijk
Hoogstedelijk, stedelijk en deels suburbaan	Stedelijk en suburbaan
Een of tweepersoonshuishouden	Vanuit de demografische analyse blijkt dat kleine huishoudens gaat toenemen.
Wensen en eisen: locatie, gevoel van ruimte en toegankelijkheid	Wensen en eisen: locatie, levensloopbestendigheid en aanpasbaarheid.

Tabel 5 Huidige en toekomstige situatie jonge consument, eigen tabel

De bovenstaande tabel bevestigt eerdere onderzoeksresultaten zoals de vraag naar kleinere woningen. Uit de enquête bleek dat als jongeren nu in een woning tussen de 100-150 m² wonen, men in de toekomst kleiner wil wonen. Daarnaast wordt bevestigd dat jongeren en dus de kleine huishoudens voornamelijk in de stad in een kleine woning wonen. Als men richting het ommeland trekt, wordt de woning groter. Geconcludeerd kan worden dat kleine huishoudens in een kleine woning wonen, en willen blijven wonen. Deze groep vindt de locatie belangrijker dan het oppervlakte. Nu en in de toekomst wil men stedelijk en suburbaan (omeland) wonen.

Huidige situatie middel jonge consument	Toekomstige situatie middel jonge consument
Tussenwoning, 2-onder-1-kapwoning of vrijstaande woning	Vraag naar kleinere woningen door afname van gezinnen
100 – 150 m ²	Kleiner of gelijk
150 – 250 m ²	
Stedelijk of suburbaan woongebied	Stedelijk of suburbaan
Vier personen	Kleinere huishoudens
Verhuisgeneigdheid 60%	
Wensen en eisen: locatie, gevoel van ruimte, toegankelijkheid en een koopwoning	Wensen en eisen: gebied met voorzieningen, levensloopbestendigheid en gelijkvloerse woning

Tabel 6 Huidige en toekomstige situatie jonge consument, eigen tabel

Deze respondenten wonen voornamelijk in een eengezinswoning met een groot huishouden. Echter is wel te zien dat naarmate de leeftijd toeneemt, het huishouden minder groot wordt. Het gebied waarin men woont is het stedelijk of suburbaan woongebied. Dit bevestigt dus dat gezinnen voornamelijk in

eengezinswoningen wonen in het ommeland. Ook kan geconcludeerd worden dat als huishoudens kleiner worden, er minder behoefte is aan een eengezinswoningen aangezien er bij de vorige doelgroep is geconstateerd dat kleine huishoudens in een kleinere woning wonen. Deze doelgroep wil in de toekomst ook kleiner gaan wonen, waarbij de levensloopbestendigheid en de gelijkvloerse woning van belang is. Deze huishoudens verhuizen dan binnen het stedelijk gebied en het ommeland (suburbaan).

Huidige situatie oude consument	Toekomstige situatie oude consument
Tussen- of hoekwoning, 2-onder-1-kapwoning en appartement	Vraag naar specifieke woonvormen voor ouderen
100 – 150 m ² 150 – 250 m ²	Kleiner
Stedelijk-en suburbaan gebied en villawijk	Stedelijk gebied, sub-urbaangebied en villawijk
Een- tweepersoonshuishoudens	Eenpersoonshuishoudens
Verhuisgeneigdheid 64%	
Wensen en eisen: locatie, koopwoning, gevoel van ruimte	Wensen en eisen: gebied met voorzieningen, gelijkvloerse woning en levensloopbestendigheid

Tabel 7 huidige en toekomstige situatie oude consument, eigen tabel

Vanuit deze tabel kan bevestigd worden dat grotendeels van de ouderen – en dus de kleine huishoudens onder ouderen - inderdaad in een eengezinswoning wonen. Vanuit de demografische analyse kwam ook naar voren dat ouderen ruim tot zeer ruim wonen. Men oriënteert zich vaker op een kleinere woning, wat in de bovenstaande tabel wordt bevestigd. De verhuisgeneigdheid van ouderen wordt middels de tabel ook bevestigd. De locatie met voorzieningen blijft men belangrijk vinden. In de toekomst vindt men levensloopbestendigheid en een gelijkvloerse woning belangrijk.

5.2 Conclusie

De tabellen in dit hoofdstuk bevestigen eerdere onderzoeksresultaten.

1. Jongeren die in een kleine woning in de stad wonen, willen in de stad blijven wonen. Aangezien deze huishoudens in de toekomst gaan toenemen, zal de vraag naar kleine woningen in het stedelijk gebied ook toenemen.
2. Bij de middel-jonge doelgroep wordt bevestigd dat de grote huishoudens voornamelijk in grote eengezinswoningen in het ommeland wonen. In de toekomst zijn er minder gezinnen en zal de vraag naar dit type woning afnemen. Uit de enquête is gebleken dat deze gezinnen kleiner willen wonen als de kinderen uit huis zijn.
3. De kleine huishoudens onder ouderen wonen vaak in een ruime eengezinswoning. Daarentegen is er wel een wens om kleiner te wonen bij ouderen, een deel daarvan is ook zeker verhuisgeneigd. De vraag naar de geschikte woningen zal voornamelijk binnen het stedelijk-, suburbaan gebied en in de villawijk voorkomen.
4. Als er naar de wensen en eisen van de verschillende doelgroepen wordt gekeken is te zien dat binnen de huidige situatie men over het algemeen het gevoel van ruimte, de locatie en de toegankelijkheid van de woning belangrijk vindt. De ouderen en de middel-jonge consument vinden ook de koopwoning van belang. In de toekomst vindt de doelgroep een gelijkvloerse woning, levensloopbestendigheid en een gebied met voorzieningen belangrijk.

Geconcludeerd kan worden dat het toekomstbestendig woningconcept voor al deze doelgroepen levensloopbestendigheid en flexibiliteit in zich moet hebben. De flexibiliteit zorgt dat het kan meebewegen met de wensen en eisen. De levensloopbestendigheid leidt tot de mogelijkheid van een gelijkvloerse woning. In het volgende hoofdstuk worden de belangrijke elementen die vanuit de marktanalyse, SWOT-analyse en de enquête naar voren zijn gekomen getoetst op bestaande woningconcepten om vervolgens te bepalen welke elementen het toekomstbestendige woningconcept moet verbeteren om onderscheidend te zijn.

Hoofdstuk 6: Bestaande relevante woningconcepten

Vanuit de SWOT-analyse en de enquête zijn verschillende onderzoeksresultaten bevestigd en zijn belangrijke kenmerken voor het toekomstbestendige woningconcept naar voren gekomen. In dit hoofdstuk worden deze kenmerken getoetst op drie bestaande woningconcepten om te kijken of er al concepten inspelen op toekomstige ontwikkelingen. Daarnaast wordt er gekeken op welke punten het toekomstbestendige woningconcept beter moet zijn om een uniek en innovatief concept te worden.

Er wordt een meervoudige casestudy uitgevoerd volgens de methode van Robert K. Yin (Yin, 2009) waarbij wordt uitgegaan van het 'Lean and Mean' principe. Dit houdt in dat de studies gericht worden uitgevoerd om de juiste en benodigde resultaten te verzamelen en te analyseren. De methode bestaat uit een aantal stappen: Why, How, Result en Analyse. Alleen Result en Analyse worden in dit hoofdstuk benoemd. Result gaat in op de kenmerken en het resultaat van de woningconcepten. Bij Analyse worden de concepten getoetst op de beoordelingspunten. In bijlage VII paragraaf 1.2 van dit hoofdstuk is het overzicht te vinden waaruit de drie concepten naar voren zijn gekomen, zijn de Why en How van de woningconcepten terug te vinden en komen de interviews in bijlage VII paragraaf 2.1 terug die betrekking hebben op onderwerpen binnen de casestudies.

6.1 Drie concepten

Binnen de huidige markt is onderzocht of er al verschillende toekomstgerichte woningconcepten bestaan. De woningconcepten die geselecteerd worden bevatten een of meerdere elementen zoals flexibiliteit, duurzaamheid en toekomstgerichtheid. Allereerst wordt het OB2-concept van Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie geanalyseerd omdat dit concept over flexibiliteit beschikt. Ten tweede wordt het Pluswonen-concept van Volkerwessels geanalyseerd omdat dit concept inspeelt op flexibiliteit en duurzaamheid. Tot slot wordt Componext geanalyseerd omdat dit concept duurzaamheid, flexibiliteit en toekomstgerichtheid in zich heeft. Bijlage VII paragraaf 1.2 laat een overzicht zien vanuit welke bestaande varianten de gekozen concepten naar voren zijn gekomen. Daarnaast wordt in deze bijlage beschreven waarom de andere concepten niet gekozen zijn

6.1.1 Beoordelingspunten

De drie concepten in de woningmarkt worden geanalyseerd op basis van Why?, How? en Result. De antwoorden van Why? How? en Result zijn voor elk concept anders. Elk concept is met een andere reden ontwikkeld, op een andere manier ontwikkeld en heeft een ander resultaat. Er zijn dus geen gelijke parameters voor Why, How en Result. De concepten worden wel op een aantal overeenkomende punten beoordeeld. Deze punten zijn vanuit de marktanalyse, demografische analyse en enquête naar voren gekomen. Deze punten zijn de duurzaamheid, energiezuinigheid, flexibiliteit, levensloopbestendigheid, aansluiting met de toekomstige demografie en de beperking van de mismatch. Duurzaamheid en energiezuinigheid zijn van belang vanwege de eisen die vanuit de overheid gesteld zijn. Vanuit de aanduiding van de mismatch en de SWOT-analyse komt naar voren dat het beperken van de mismatch en het aansluiten op de toekomstige demografie van belang is om de zwaktes en bedreigingen in de markt te beperken. Tot slot komt vanuit de enquête naar voren dat levensloopbestendigheid en flexibiliteit in het kader van de wensen en eisen belangrijk zijn. Vanuit vanuit de casestudies wordt gekeken op welke van de beoordelingspunten het concept beter moet scoren om uniek en innovatief te zijn.

6.2 Resultaat van het OB2-concept

Het OB2-concept is een concept van Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie. Het concept heeft als doel om betaalbare en kwalitatief goede woningen te realiseren met een snelle bouwtijd (Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie, 2017b).

Het concept heeft enige mate van flexibiliteit in zich. De consument heeft veel inbreng omdat de



Afbeelding 12 OB2-concept (Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie, 2017b).

consument de woning kan indelen zoals hij of zij wil. Echter staat het skelet van de woning vast maar binnen de woning is vrijwel alles naar wens mogelijk. De flexibiliteit heeft daarentegen wel wat kaders. Als de woning namelijk eenmaal gebouwd is, kan men bijvoorbeeld niet ineens de badkamer verplaatsen of het type woning veranderen. Naast de flexibiliteit kan de woning ook extra duurzaam worden gemaakt door goede isolatie, hoge luchtdichtheid, kunststof kozijnen en HR++ glas. Andere duurzame maatregelen zijn de korte leidingen, makkelijk te onderhouden materialen en mogelijkheden voor een warmtepomp. De kopers kunnen daarentegen ook kiezen voor een PV-installatie. De EPC bij een woning volgens dit concept is 0,4 (Ouweland Bouw & Vastgoedrealisatie, 2017b). De woningen die middels dit concept ontwikkeld worden zijn vooral eengezinswoningen. Er is daarnaast niet expliciet rekening gehouden met de veranderende vraag op de demografie (GB, OB2-concept, 2017).

6.3 Resultaat Pluswonen



Afbeelding 13 Het Pluswonen-concept (VolkerWessels Vastgoed, NB)

Pluswonen is een woningconcept van VolkerWessels Vastgoed. Het concept is zo ingericht dat het flexibel en duurzaam is en een passende woonoplossing is voor elke vraag. Met het concept kunnen er verschillende woningen worden gemaakt, van appartement tot vrijstaande woningen (NEPROM, NB).

Het Pluswonen-concept is flexibel in de aantallen woningen die ontwikkeld worden en consumenten kunnen de woning zelf indelen. Echter de trapindeling en de natte groepen staan al vast. De flexibiliteit binnen dit concept vindt vooral in het bouwproces en voor de bouw plaats. Als de woning eenmaal volgens het concept ontwikkeld is, kan het type woning niet zomaar veranderd worden (VolkerWessels Vastgoed, NB). Duurzaamheidsmaatregelen zoals schilisolatie, vloerverwarming en een zuinige HR-ketel zijn opgenomen in het concept. Daarnaast zijn er nog andere opties zoals PV-installaties, warmtepomp of ventilatieopties. De EPC van het concept is minimaal 0,4 (Meijerink, 2009) Binnen het concept is niet expliciet rekening gehouden met de veranderende vraag vanuit de demografie. Binnen het concept kunnen er verschillende type woningen worden ontwikkeld, maar worden voornamelijk eengezinswoningen gerealiseerd.

6.4 Resultaat Componext

Het Componext-concept speelt niet meer in op grote en dure woningen, maar op de veranderende vraag vanuit de woningmarkt. Dit concept speelt in op goedkope alternatieven als het gaat om snel en flexibel bouwen. Het richt zich voornamelijk op het ontwikkelen van eengezinswoningen en houdt hierbij rekening met de vraag naar energieneutrale woningen.

Met het Componext-concept worden duurzame en levensloopbestendige woningen gebouwd. Het concept is flexibel en valt na de oplevering ook nog aan te passen, waardoor de consument de woning met eenvoudige aanpassingen kan laten aansluiten op de behoefte. Daarnaast is er tevens sprake van een duurzaam concept door de goede isolatie die wordt geïmplementeerd volgens de passief-bouwen-techniek. Er gebruik wordt gemaakt van zonne-energie en restwarmte zodat er geen gebruik gemaakt hoeft te worden van traditionele verwarmings- of koelsystemen. De duurzaamheid wordt bevorderd door de nul-op-de-meter woningen, de energiebehoefte van de consument wordt opgewerkt door de woning zelf. De woning is tevens op een andere manier duurzaam. Zo wordt er gewerkt volgens het Cradle-to-Cradle concept wat het milieu ontziet. Het concept speelt tot slot in op de veranderende vraag vanuit de demografie door zijn aanpasbaarheid en richt zich tevens op verschillende doelgroepen. Zo worden er starterswoningen, woningen voor kleine gezinnen en senioren ontwikkeld. De woningen die ontwikkeld worden zijn grondgebonden woningen (Componext, 2017).

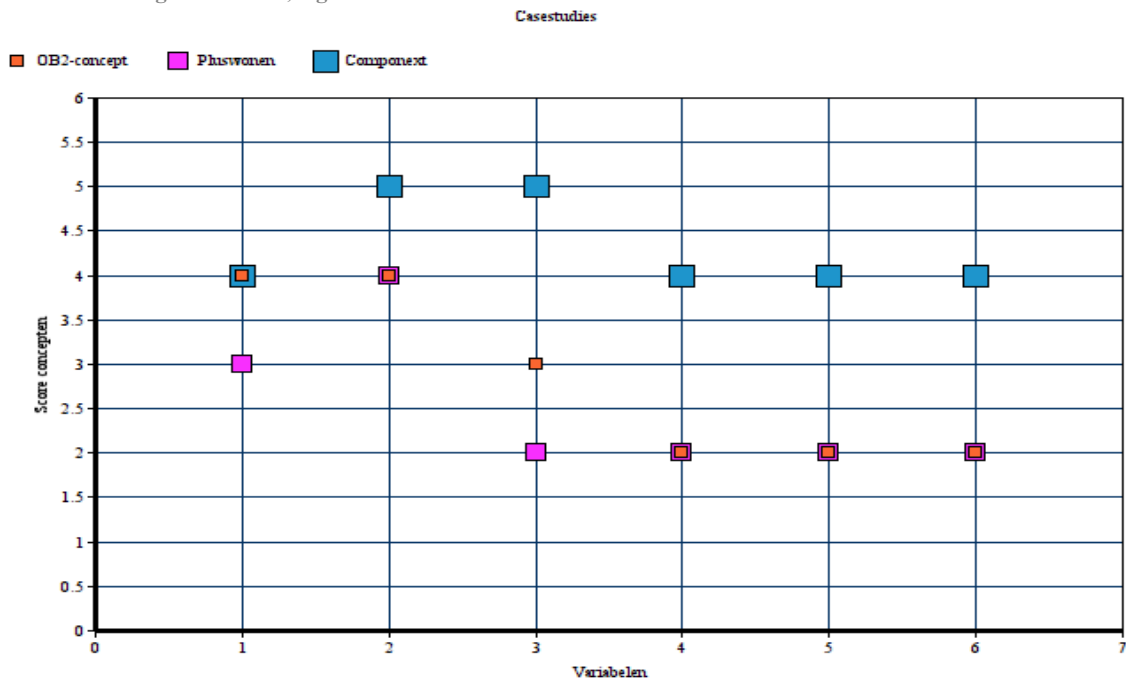
6.5 Analyse

De elementen waarop een toekomstbestendig woningconcept beoordeeld wordt zijn duurzaamheid (1), energiezuinigheid (2), flexibiliteit (3), levensloopbestendigheid (4), aansluiting tot de demografische

ontwikkelingen (5) en beperking van de mismatch (6). De nummers achter de elementen weergeven de positie op de X-as in de grafiek. Hoe hoger het cijfer op de Y-as, hoe beter het concept op duurzaamheid scoort. De casestudies worden op basis van deze punten beoordeeld in een spreidingsgrafiek. De flexibiliteit en levensloopbestendigheid komen vanuit de enquête naar voren. De duurzaamheid en energiezuinigheid en de beperking van de mismatch is vanuit de marktanalyse belangrijk en vanuit de demografische analyse is het aansluiten van het concept op de demografische ontwikkelingen van belang.

	OB2-Concept	Pluswonen	Componext
Duurzaamheid	4	3	4
Energiezuinigheid	4	4	5
Flexibiliteit	3	2	5
Levensloopbestendigheid	2	2	5
Aansluiting toekomstige Demografie	2	2	4
Beperkt de mismatch	2	2	4

Tabel 8 beoordeling casestudies, eigen tabel



Afbeelding 14 grafiek casestudies, eigen afbeelding

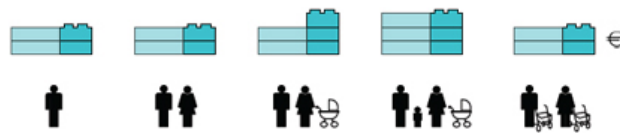
In de bovenstaande grafiek is de beoordeling van de verschillende casestudies te zien. Voor een uniek toekomstbestendig woningconcept moet het nieuwe concept hoger scoren op de duurzaamheid, een betere aansluiting hebben met de toekomstige demografie en de mismatch beperken. Dit maakt het toekomstbestendige woningconcept concurrerend en passend bij de trend. Zo scoort het concept namelijk op alle elementen het hoogst en daarmee onderscheidt het concept zich van de overige concepten.

Het Pluswonen-concept scoort het laagst. De standaard woning heeft de minst duurzame elementen en een EPC = 0,4. De flexibiliteit kent beperkingen, omdat er alleen van flexibiliteit sprake is voorafgaand aan de bouw. Dit houdt vooral in dat de consument de woning zelf kan inrichten op de trap en natte groepen na. De flexibiliteit van het concept zal wel hoog zijn wanneer het concept na de bouw ook nog flexibiliteit kent. Alleen als de woning voor de oplevering al levensloopbestendig is, zal hij aan deze eis voldoen. Door de verschillende typen woningen die er met dit concept gebouwd kunnen worden sluit het concept deels aan op de demografie, maar door de beperkte flexibiliteit

kunnen deze woningen niet meebewegen met de toekomstige vraag. Dit betekent dus dat het concept de mismatch niet beperkt.

Het OB2-concept staat in het midden. Het concept heeft meerdere duurzame maatregelen dan Pluswonen. Daarnaast heeft het ook een EPC van 0,4. In dit concept is er ook sprake van beperkte flexibiliteit omdat de woning alleen voorafgaand aan de bouw wordt aangepast. Het concept van de OB2-woningen is uit zichzelf niet levensloopbestendig. In de praktijk zijn er echter wel seniorenwoningen ontwikkeld. De woningen die middels het OB2-concept worden ontwikkeld sluiten op het moment van de ontwikkeling aan op de vraag, maar het concept houdt verder geen rekening met de toekomstige vraag vanuit de demografie. Dit maakt dan ook dat dit concept de mismatch niet verkleint omdat het middels de beperkte flexibiliteit niet mee kan bewegen met de toekomstige vraag.

Ten opzichte van de OB2-concepten en Pluswonen bevat Componext de meest optimale elementen voor een toekomstbestendig woningconcept. De



Afbeelding 15 flexibiliteit woning Componext (Componext, 2017)

woning wordt ontwikkeld middels het Cradle-to-Cradle principe, waar ontwikkeling met het oog op een zo min mogelijke belasting voor het milieu centraal staat. De bouwmaterialen kunnen hergebruikt worden, wat de woning dan ook duurzaam maakt. Echter zijn er binnen de markt nog wel meer mogelijkheden op gebied van duurzaamheid. De woningen die met het concept worden ontwikkeld zijn energieneutraal. Dit betekent een label van A++++ wat ten opzichte van de andere concepten de beste energiezuinigheid. Op basis van de flexibiliteit scoort het concept het beste, want na oplevering is het concept ook nog flexibel zoals in de afbeelding 15 is weergegeven. Door de aanpasbaarheid van de woning kan de woning aansluiten op de behoeften vanuit de demografie, wat leidt tot een beperking van de mismatch op de woningmarkt. Vanuit de marktanalyse is echter te zien dat er in de toekomst minder eengezinswoningen nodig zijn. Dit concept gaat in eerste instantie wel uit van een eengezinswoning. Het beperkt de mismatch dus niet volledig.

6.6 Conclusie

De elementen die het toekomstbestendige woningconcept moet hebben zijn duurzaamheid, energiezuinigheid, aansluiting met de toekomstige demografische ontwikkelingen, flexibiliteit, levensloopbestendigheid en beperking van de mismatch. Echter zijn er nog weinig concepten die op al deze punten inspelen. De woningen beschikken wel over een duurzame, energiezuinige en flexibiliteit. Van deze flexibiliteit is wel alleen sprake voorafgaand aan de bouw. Nadat de woning is opgeleverd is hier geen sprake meer van. Dit heeft dan ook het gevolg dat deze woningen niet aan de toekomstige vraag voldoen en wordt de mismatch dus niet verkleind. Het concept wat hier echter wel enigszins in lijkt te slagen is het Componext. Dit concept ontwikkelt woningen die niet alleen duurzaam zijn, maar ook flexibiliteit laten zien na de bouw. Door de flexibiliteit kunnen gebouwde woningen in de toekomst aangepast worden naar de vraag van dat moment. Het nadeel van dit concept is dat het vooral op eengezinswoningen is gericht en daarom de mismatch niet volledig beperkt.

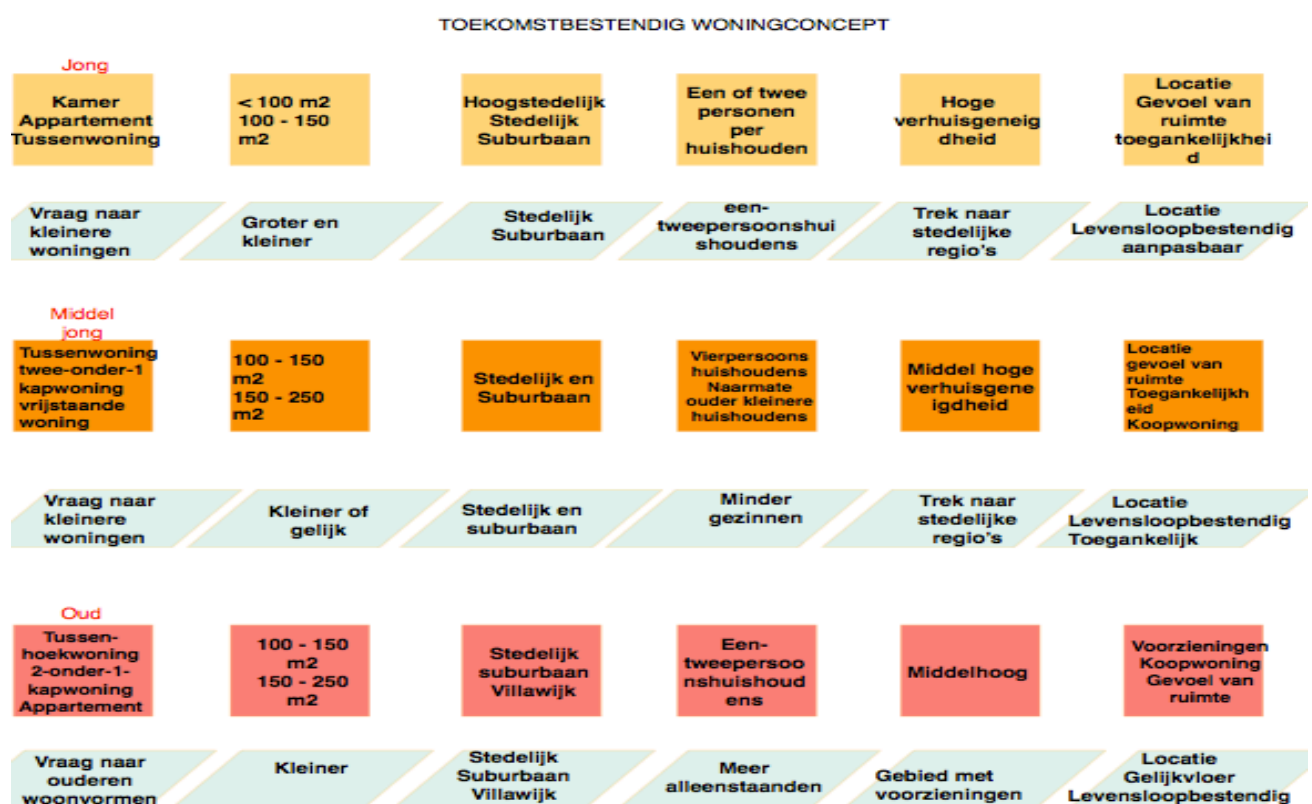
Als er nu naar de les vanuit de casestudies wordt gekeken kan het toekomstbestendige woningconcept zich onderscheiden door beter te scoren op duurzaamheid, een betere aansluiting te hebben met de vraag vanuit de toekomstige demografie en moet het de mismatch kunnen beperken. Als er beter gescoord wordt op deze elementen, scoort het concept beter dan Componext en scoort dus ook dan het Pluswonen-concept en het OB2-concept. Hierdoor wordt voor Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie een innovatief concept ontwikkeld. Dit zal in het volgende hoofdstuk meegenomen worden. Het volgende hoofdstuk betreft het Programma van Eisen waarnaar het toekomstbestendige woningconcept gevormd wordt.

Hoofdstuk 7: Het Programma van Eisen: De Woondroom

Aan de hand van de uitkomsten van de SWOT-analyse, de confrontatiematrix, de enquête en de casestudies wordt het programma van eisen opgesteld waaraan het toekomstbestendige woningconcept moet voldoen. Dit unieke woningconcept wordt De Woondroom genoemd. Binnen het PVE wordt er ingezoomd op de beschrijving van het concept, de juridische eisen, de functionele eisen, de ruimtelijke eisen en tot slot wordt het concept financieel in kaart gebracht. Binnen dit hoofdstuk vindt er beschrijvend onderzoek plaats.

7.1 Beschrijving van het concept

Het concept heeft als doel het mee te kunnen bewegen met de huidige en toekomstige vraag zodat de mismatch tussen het huidige aanbod en de toekomstige vraag wordt verkleind. Voordat het concept binnen de functionele eisen meer vorm krijgt, komt de huidige en de toekomstige situatie in de naar voren.



Afbeelding 16 toekomstbestendige woningconcept, huidige en toekomstige eisen doelgroepen, eigen afbeelding

De bovenstaande afbeelding laat de huidige en toekomstige woonsituatie zien. In de gele kaders is de woonsituatie van de jonge doelgroep (18-30 jaar) weergegeven. Daaronder is de voorspelling voor de toekomst te zien. In de oranje kaders is de huidige situatie van de middel-jonge consument (31-50 jaar) te zien. Ook bij deze doelgroep geven de lichtgroene kaders de verwachting voor de toekomst weer. Tot slot is in de lichtrode kaders de oude doelgroep (51 tot 75+ jaar) weergegeven, onder deze doelgroep wordt middels de lichtgroene kaders de toekomstige situatie geschetst.

Om een innovatief en uniek concept te vormen, moet het toekomstbestendige woningconcept aan een aantal elementen voldoen. Deze elementen zijn: duurzaamheid, energiezuinigheid, flexibiliteit, levensloopbestendigheid, het beperken van de mismatch en aansluiting met de toekomstige demografie. Om het toekomstbestendige woningconcept onderscheidend te maken, moet het concept – ten opzichte van de andere concepten – beter scoren op duurzaamheid, de beperking van de mismatch en de aansluiting tot de demografie.

Er zijn in de afbeelding duidelijke verschillen te zien tussen de huidige situatie en de toekomstige vraag. Zo is bijvoorbeeld te zien dat men binnen het huidige aanbod voornamelijk in een woning tussen de 100 -150 m2 woont, terwijl zij in de toekomst kleiner willen wonen. Om aan de huidige en de toekomstige vraag te kunnen voldoen, moet er een hoge mate van flexibiliteit in het concept verwerkt worden, zodat het gebouw afgestemd kan worden op de verschillende behoeften. Hoe dit wordt toegepast, komt bij de functionele eisen aan bod.

7.2 De juridische eisen

De juridische eisen die in dit concept aan bod komen, hebben betrekking op de duurzaamheid. Doordat het concept toekomstbestendig gemaakt wordt, betekent dit ook dat het aan de toekomstige eisen omtrent duurzaamheid en energiezuinigheid moet voldoen. In deze paragraaf worden de maatregelen die binnen het concept genomen moeten worden beschreven. De juridische eisen die vanuit de overheid worden gesteld zijn terug te vinden in de bijlage VIII paragraaf 1.2.

Energiezuinigheid speelt binnen de Nederlandse woningvoorraad een steeds belangrijkere rol. De overheid neemt verschillende maatregelen omtrent de energiezuinigheid. Zo moeten nieuwbouwontwikkelingen bijvoorbeeld voldoen aan de regels van BENG (Lente Akkoord, 2017) en moet de EPC in 2020 0 zijn. Naast energiezuinige elementen, worden binnen het woningconcept ook duurzame maatregelen genomen. De duurzaamheid van het gebouw wordt – in tegenstelling tot de woningconcepten uit de casestudies – op meerdere manieren toegepast. De duurzaamheid richt zich op circulaire bouwmaterialen en voldoet volledig aan de huidige en toekomstige behoefte, zodat het gebouw niet over 20 jaar gesloopt hoeft te worden. Door de aansluiting op de behoefte wordt tevens de leegstand beperkt. Tot slot komt duurzaamheid terug in de gebruikersfunctie. Door de flexibiliteit in het gebouw kan het gebouw een andere functie krijgen omdat het gemakkelijk aanpasbaar is. In de onderstaande afbeelding zijn de maatregelen voor duurzaamheid en energiezuinigheid opgenomen die voldoen aan de Nederlandse eisen omtrent duurzaamheid en energiezuinigheid.

Energiebehoefte	Primair fossiel energie gebruik	Hernieuwbare energie
• Regeling ventilatie per ruimte • Warmtepomp • Schilisolatie • Kierdichting • Luchtdichtheid • Triple glas	• Warm water met korte leidingen • Warmte terugwinning • WKO-installatie	• Zonnepanelen

Afbeelding 17 juridische eisen, eigen afbeelding

7.3 De functionele eisen

Het toekomstbestendige woningconcept is een concept dat volledig aansluit op de huidige en toekomstige behoeften. Om de behoeften in een woning te integreren wordt flexibiliteit toegepast.

Type woning

Het toekomstbestendige woningconcept is gericht op meergezinswoningen. De ontwikkeling van dit type woning heeft een aantal redenen. De mismatch ontstaat omdat er teveel eengezinswoningen binnen de huidige woningvoorraad zijn en teveel nieuwe eengezinswoningen ontwikkeld worden (CBS, 2016); (Neprom, 2016b). Tegelijkertijd is er een tekort aan kleine woningen en de demografische ontwikkelingen en wensen en eisen versterken de vraag naar kleinere woningen (AL, 2017); (AW, Toekomstbestendig woningconcept, 2017); (EM, 2017). De vraag naar kleine woningen staat ook in verband met de verlaging van de LTV (FD, 2016); (Centraal Planbureau, 2015). Het eerste aspect van een toekomstbestendige woning is dan ook dat het een meergezinswoning is, vanwege het feit dat de vraag naar dit type woning gaat toenemen en dit type woning in de woningmarkt minder sterk vertegenwoordigd is.

Huidige en toekomstig kenmerken in een woning

In afbeelding 16 komt naar voren dat het concept moet voldoen aan de toekomstige wensen en eisen. Door middel van een hoge mate van flexibiliteit wordt dit mogelijk. Het toekomstbestendige woningconcept wordt opgebouwd uit verschillende units die ervoor zorgen dat er binnen het gebouw uitbreidingsmogelijkheden zijn of dat men de woning kan verkleinen. De gevels van het concept staan vast, maar binnen het gebouw kan men met units variëren. Zo kan men bijvoorbeeld eerst in een appartement wonen, maar vanuit dit appartement een beneden bovenwoning creëren door binnen het gebouw units erbij te huren. Hierdoor kan men wooncarrière maken. Deze flexibiliteit sluit ook aan bij het gewenste oppervlakte: de woning kan immers vergroot of verkleind worden. Als er in de toekomst dus behoefte ontstaat aan kleinere woonruimtes kan het concept hier door zijn flexibiliteit op inspelen. Dit houdt dus ook rekening met de toename van het aantal kleine huishoudens in de stedelijke omgeving.

Het verschil met de andere concepten komt hierbij ook naar voren. Binnen Pluswonen en het OB2-concept is er geen sprake van flexibiliteit nadat de woning gebouwd is. Componext laat wel flexibiliteit zien. Binnen dit concept worden echter veel eengezinswoningen worden ontwikkeld, waardoor de flexibiliteit qua oppervlakte ook zijn beperkingen heeft. Van een eengezinswoning van 100 m2 kunnen niet opeens 10 appartementen worden gemaakt. Tot slot moet er met de huidige en toekomstige wensen en eisen rekening gehouden worden met de huidige en toekomstige elementen die in afbeelding 16 naar voren komen. Bij de ontwikkeling van het concept moet nu al rekening gehouden worden met de toekomstige eisen en de uitbreidingsmogelijkheden.

Uitbreidingsopties

Het woningconcept bestaat uit units en deze units hebben allemaal een oppervlakte van 27 m2 GBO.

Het woningconcept heeft verschillende uitbreidingsopties waardoor er verschillende type woningen binnen een gebouw gecreëerd kunnen worden. In dit concept wordt er uitgegaan van twee scenario's: scenario 1 bestaande uit 28 units en scenario 2 bestaande uit 56 units. Type 1A is het vertrekpunt bij elke woning.

Type	Oppervlakte	Uitbreidingen	Voorbeeld: voor wie geschikt?
1A	54 m2 GBO	-	Kleine huishoudens Starters
1B (niet standaard aangeboden)	27 m2 GBO	-	Gebruikt belegger in geval van leegstand
2A	81 m2 GBO	1 uitbreiding naar zijkant	Twee-persoonshuishoudens of bijvoorbeeld senioren.
2B	108 m2 GBO	2 uitbreidingen naar zijkant	Senioren die gelijkvloers willen wonen / gezinnen.
3A	108 m2 GBO	1 uitbreiding naar zijkant en 1 uitbreiding naar boven	Gezinnen
3B	108 m2 GBO	2 uitbreidingen naar boven	Gezinnen
3C	81 m2 GBO	1 uitbreiding naar boven	Gezinnen / kleine huishoudens

Afbeelding 18 verschillende type woningen, eigen afbeelding

Naast dat men de woning kan vergroten, kan men de woning ook verkleinen. Als men bijvoorbeeld in woningtype 3C woont en toch gelijkvloers wil gaan wonen, kan men een unit inleveren en verandert de woning weer in type 1A.

Voorbeeld indeling gebouw

De verschillende woningtypes kunnen op verschillende wijzen in het gebouw worden gesitueerd. Afbeelding 19 laat een voorbeeld van een indeling van de woning zien. Bij de financiële haalbaarheid komt dit verder aan bod.

TYPE 3A	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 1	TYPE 1	
TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	
TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 3A	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	
TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 1	TYPE 1	

Afbeelding 19 voorbeeld indeling toekomstbestendige woningconcept, eigen afbeelding

De meerwaarde van meergezinswoningen en flexibiliteit

Het kunnen uitbreiden en het kunnen inbreiden maakt de woning toekomstbestendig. Zo kan het namelijk precies inspelen op de behoeften die op dat moment in de markt spelen. Doordat het concept met de behoefte kan meebewegen sluit de vraag aan op het aanbod, wat leidt tot een verkleining van de mismatch. In vergelijking tot de andere woningconcepten kan er gesteld worden dat dit concept - een flexibel meergezinswoningcomplex - beter aansluit op de toekomstige en huidige behoefte in de woningmarkt dan de andere woningconcepten. De bestaande woningconcepten laten wel enige mate van flexibiliteit zien, maar zijn gericht op eengezinswoningen waar juist in de toekomst minder behoefte aan is. Het ombouwen van een eengezinswoningen heeft ook minder effect dan het ombouwen van meergezinswoningen. Doordat de meergezinswoningen een groter volume hebben, kan de mismatch sneller verkleind worden. Als ook naar de omgeving gekeken wordt, sluiten de meergezinswoningen ook beter aan op de huidige en toekomstige locatie waar men wil wonen. De druk op de stad neemt toe, en de gebouwde omgeving van de stad moet hier ook sneller op kunnen inspelen door flexibiliteit in de woningvoorraad te integreren. Dit geldt ook voor het ommeland. In de toekomst wordt de lijn tussen het ommeland en de stad kleiner, waardoor flexibiliteit ook in het ommeland belangrijk wordt. Daarnaast worden de eengezinswoningen in de stedelijke omgeving ook nauwelijks meer gebouwd. Men geeft ook aan de locatie belangrijker te vinden dan het type woning. Gezien het feit dat men meer naar de stad trekt, er meer gezinnen in de stad blijven wonen en ouderen graag voorzieningen in de buurt willen hebben, sluit de ontwikkeling van toekomstbestendige meergezinswoningen beter aan dan flexibele eengezinswoningen omdat de vraag in de stedelijke omgeving zich mee richting de meergezinswoningen beweegt..

7.4 De ruimtelijke eisen

In deze paragraaf komen ruimtelijke eisen aan bod die betrekking hebben op het woningconcept. De ruimtelijke eisen per unit worden besproken. Vanuit de enquête zijn er een aantal belangrijke kenmerken naar voren gekomen waarover een woning moet beschikken. Zo moet de woning toegankelijk, aanpasbaar en levensloopbestendig zijn. De eisen die van toepassing zijn op het toekomstbestendige woningconcept worden in deze paragraaf beknopt weergegeven. In de bijlage VIII paragraaf 1.3 is de volledige analyse terug te vinden.

Woningtype 1 is de standaard woning (2 units) en beschikt over een woonkeuken, een of twee slaapkamers, een badkamer en een toilet. Daarnaast beschikt elke unit over zijn eigen technische ruimte en natte groep, waardoor men bijvoorbeeld door het huren van een extra unit nog een extra toilet kan maken. Dit sluit dan ook aan op de aanpasbaarheid die men graag terug wil zien in de woning. Als men een extra unit neemt naast de basiswoning, kan deze unit volgens een standaard inrichting worden ingericht, of de bewoners kunnen de unit zelf inrichten. In bijlage VIII paragraaf 1.4 is ook een impressie van type 3C – woning met uitbreiding naar boven- te vinden.

Ruimte	Eisen
Verkeersruimte	1,8 meter breed (breder dan bouwbesluit)
Verkeersruimte woning	1 meter breed (breder dan bouwbesluit)
Verdiepingshoogte	2,6 meter
Verblijfsgebied (Bouwbesluit, 2012)	Minimaal 18 m ²
Verblijfsruimte (Bouwbesluit, 2012)	Minimaal 1,8 meter breed
Verblijfsruimte in verblijfsgebied (Bouwbesluit, 2012)	11 m ² groot en minstens 3 meter breed.
Toiletruimte (Bouwbesluit, 2012)	1,2 x 1,2 meter

Badruimte (Bouwbesluit, 2012)	2.2 x 2,6 met deur van 1 meter breed
Daglicht (Bouwbesluit, 2012)	Minimaal 10% van het oppervlakte
Trap (alleen voor woningtype 3)	Minimum breedte: 0,8 meter Minimum vrije hoogte: 2,3 meter Aantrede: 0,22 meter Hoogte optrede: 0,188 m Breedte tredevlak: 0,05 m Afstand klimlijn tot zijkant: 0,30 m
Balkon + gezamenlijke tuin	4,5 x 1. De ruimte om het gebouw wordt een gezamenlijke tuin.

Tabel 9 Ruimtelijke eisen, eigen tabel

De eisen in de bovenstaande tabel zijn afgeleid uit het bouwbesluit. Verschillende ruimtes zijn groter dan de eisen die het bouwbesluit stelt, aangezien de levensloopbestendigheid bij het toekomstbestendige woningconcept van belang is. Het concept zal ook aan de installatietechnische en ventilatietechnische eisen voldoen. In dit onderzoek wordt hier niet verder op ingegaan.

7.5 De financiële eisen

Het woningconcept moet ook aan bepaalde financiële eisen voldoen. In deze paragraaf worden de bouwkosten van het concept in kaart gebracht. Er wordt een globaal inzicht gegeven met de kosten die in de Stiko worden uitgewerkt. Middels deze cijfers wordt een inzicht gegeven in de bouwkosten.

Kosten	Per m2 BVO	Per unit
Bouwkosten BVO	€1.087,-	€38.045,-
Energiezuinigheid EPC 0	€112,-	€3.920,-
Duurzaam materiaal gebruik	€54,-	€1.890,-
Flexibiliteit naar boven	€163,50	€4.402,35
Voorzieningen (standaard per unit)		
Zonnepanelen per stuk	€350,-	
WKO installatie per unit	€3000,-	
Nutsvoorzieningen		€1.500

Tabel 10 kostenraming per unit, eigen tabel

Aan de hand van het BouwkostenKompas zijn de bouwkosten bepaald. In de stiko is er tevens rekening gehouden met voorzieningen zoals de duurzaamheidsmaatregelen en de flexibiliteit.

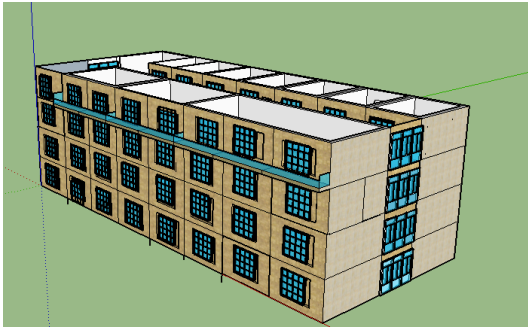
Belegger

Het toekomstbestendige woningconcept zal bestaan uit vrije huursectorwoningen omdat er op dit moment en in de toekomst een tekort is / ontstaat aan dit type woningen (NVM, 2016a); (PBL, 2017a); (Verschuren, Tekort aan huurwoningen bereikt in 2018 hoogtepunt, 2017). Dit komt doordat starters met strenge hypotheekregels te maken krijgen (Rijksoverheid, 2016c); (UPS Marketing Consultancy, 2015), maar ook omdat een deel van de ouderen een levensloopbestendige huurwoning willen. Voor de woningen in deze sector zullen er dan ook veel afzetmogelijkheden zijn.

Zoals bij de functionele eisen naar voren kwam, zijn er verschillende woningtype met verschillende uitbreidingen. Door het concept aan een belegger te verkopen kan de belegger de indeling beheren. Als het pand is gebouwd zal de belegger huurders aantrekken die een bepaald woningtype wensen. De belegger zal hier een optimale indeling binnen het gebouw voor maken. Als er gedurende de looptijd een unit vrijkomt – omdat er bijvoorbeeld kinderen van een ouder stel uit huis gaan – kan de belegger deze unit aan de andere huurders die op deze unit aansluiten aanbieden. De ene huurder wil dus een unit kwijt, terwijl een andere huurder wellicht een nieuwe ruimte nodig heeft. Door het te verkopen aan een belegger kan het concept goed uitgewerkt worden.

7.6 Impressie

In de onderstaande afbeeldingen wordt een impressie gegeven van het concept. De eerste afbeelding laat zien hoe het concept bouwkundig in elkaar zit. In deze afbeelding zijn de units duidelijk terug te zien.



Afbeelding 20 bouwkundige impressie (links, eigen afbeelding) en commerciële impressie, referentie (Nu Projectontwikkeling, NB)

7.6 Conclusie

In het PVE wordt het concept op basis van de elementen energiezuinigheid, duurzaamheid, flexibiliteit, levensloopbestendigheid, beperking van de mismatch en het aansluiten op de toekomstige demografie gevormd. Deze elementen worden op verschillende manieren in het concept toegepast.

Allereerst wordt er een hoge mate van flexibiliteit in het concept toegepast, zodat het gebouw kan mee bewegen met de huidige en de toekomstige vraag. De flexibiliteit ontstaat door verschillende units die met elkaar verbonden kunnen worden. Omdat de verschillende units flexibel zijn, kan men de woning vergroten of verkleinen. Woont men bijvoorbeeld eerst in een appartement, maar wilt men ook nog een boven verdieping, kunnen de bovenliggende units met het huidige appartement verbonden worden. Als men na verloop van tijd toch de bovenste unit niet meer nodig heeft, kan men deze unit weer 'inleveren'. De belegger zal de verdeling van de units in goede banen leiden. Deze flexibiliteit leidt gelijk tot twee andere punten die belangrijk zijn namelijk het beperken van de mismatch en de aansluiting op de demografie. Door de flexibiliteit kan het gebouw aansluiten op de toekomstige vraag, maar ook voldoen aan de huidige vraag. Nu is er veel vraag naar woningen tussen de 100 – 150 m², deze woningen kunnen dan ook in het gebouw gecreëerd worden. Als er in de toekomst vraag ontstaat naar kleine woningen, kunnen deze ook binnen het gebouw gecreëerd worden. Doordat het concept aansluit op de vraag, wordt ook de mismatch tussen het huidige aanbod en de toekomstige vraag beperkt. Het gebouw wordt nu gerealiseerd (huidige aanbod), maar kan in de toekomst ook voldoen aan de vraag.

Omdat het woningconcept toekomstbestendig is, moet het ook voldoen aan de energiezuinige en duurzaamheidseisen die de overheid stelt. De duurzaamheid in het gebouw komt ook op verschillende wijzen terug, doordat het goed aansluit op de huidige en toekomstige behoefte hoeft het gebouw niet over 20 jaar gesloopt te worden, wordt de leegstand beperkt en zijn er verschillende gebruikersfuncties mogelijk door de flexibiliteit. Daarnaast wordt er binnen de ruimtelijke eisen rekening gehouden met de levensloopbestendigheid. Dit wordt in het gebouw en binnen de individuele units gewaarborgd door extra brede verkeersruimtes te ontwikkelen en rekening te houden met de oppervlaktes voor ruimtes. Hierbij wordt ook rekening gehouden met de toekomstige eisen zoals de toegankelijkheid en de aanpasbaarheid. De flexibiliteit houdt rekening met de toekomstige wens voor een gelijkvloerse woning.

In het volgende hoofdstuk wordt er gekeken naar de markttechnische haalbaarheid. Bij de markttechnische haalbaarheid komt aanbod waarom het concept innovatief en uniek is, daarnaast wordt er naar de bouwkundige haalbaarheid gekeken en tot slot wordt de financiële haalbaarheid in kaart gebracht.

Hoofdstuk 8: De markttechnische, bouwkundige en financiële haalbaarheid

In dit hoofdstuk wordt het toekomstbestendige woningconcept beoordeeld op de markttechnische, bouwkundige en financiële haalbaarheid. In de markttechnische haalbaarheid komt de innovatie van het concept terug. Bij de bouwkundige haalbaarheid wordt er gekeken naar de constructie van het concept. Bij de financiële haalbaarheid worden de kosten en de opbrengsten in kaart gebracht. De methoden die bij dit hoofdstuk gebruikt worden zijn beschrijvend en toetsend onderzoek.

8.1 Markttechnische haalbaarheid

De bestaande woningconcepten in de markt zijn getoetst op een aantal elementen die in dit hoofdstuk besproken worden. Vanuit deze toetsing kwam naar voren dat het concept innovatief en uniek wordt zodra het beter inspeelt op de elementen duurzaamheid, aansluiting met de toekomstige vraag en beperking van de mismatch. In deze paragraaf wordt beschreven op welke manier het concept op deze punten beter scoort. De uitgebreide toelichting komt in bijlage IX paragraaf 1.1 aan bod.

8.1.1 Duurzaamheid en energiezuinigheid

Het concept speelt op meerdere vlakken in op de duurzaamheid. Zo wordt er gebouwd met circulaire bouwmaterialen en sluit het volledig aan op de huidige en toekomstige vraag waardoor het niet over 20 jaar gesloopt hoeft te worden en waardoor de leegstand wordt beperkt. De leegstand wordt ook beperkt omdat de gebruikersfunctie eenvoudig te veranderen valt. Doordat het concept op verschillende vlakken duurzaam is, scoort het beter op de duurzaamheid dan Componext, het concept dat als beste naar voren kwam bij de casestudies. Daarnaast kan de gebruikersfunctie van een eengezinswoning niet gemakkelijk gewijzigd worden en is de kans op sloop groter dan bij het toekomstbestendige woningconcept. Op basis van de energiezuinigheid scoort het toekomstbestendige woningconcept net zo hoog als Componext: beide concepten behalen namelijk A++++.

8.1.2 Flexibiliteit

Zoals bij de functionele eisen al aan bod kwam, zal de flexibiliteit in het concept ervoor zorgen dat het kan voldoen aan de huidige vraag en de toekomstige vraag. De flexibiliteit maakt verandering in woninggroottes maar ook in woningtype mogelijk. Zo kan het concept van een beneden bovenwoning van 108 m² GBO veranderen naar een gelijkvloerse woning van 54 m² GBO. Nadat het gebouw gebouwd is, is er dus nog sprake van flexibiliteit, waardoor dit element hoog scoort. Hierdoor scoort het net zo hoog als Componext, waar dit ook aan de orde is.

8.1.3 Levensloopbestendigheid

Vanuit de enquête kwam naar voren dat men een levensloopbestendige woning belangrijk vindt. Door middel van de woningtypen in combinatie met de flexibiliteit kan het gebouw inspelen op de levensloopbestendige woningen. Er kunnen namelijk – eventueel na verloop van tijd – gelijkvloerse woningen worden gecreëerd. Daarnaast is er bij de realisatie al rekening gehouden met ruime verkeersruimtes, deuren, aan te passen ruimtes en zijn er geen drempels in het gebouw te vinden. Het toekomstbestendige woningconcept scoort op dit punt gelijk aan Componext, omdat dit concept ook inspeelt op verschillende woningtypen die tot een gelijkvloerse woning gecreëerd kunnen worden.

8.1.4 Aansluiting toekomstige demografie

Door de verschillende woningtypen en de flexibiliteit wordt er op de veranderende vraag vanuit de demografie ingespeeld. Door de vergrijzing zal de vraag naar gelijkvloerse woningen toenemen en door de individualisering zal de vraag naar kleinere woningen toenemen (MF, Toekomstbestendig wonen, 2017). Ook de urbanisatie wordt binnen het concept meegenomen. In de toekomst neemt de druk op het stedelijk gebied en het ommeland toe. Het type gebouw van het concept speelt op deze druk in. De meergezinswoningen kunnen namelijk meer vraag opvangen en het complex neemt minder ruimte in beslag. Door het type meergezinswoningen te ontwikkelen wordt er ook ingespeeld op de locatie waar men nu en in de toekomst wil wonen, namelijk het stedelijk gebied of het ommeland. Door rekening te houden met de urbanisatie in het concept scoort het concept hoger dan Componext.

Met Componext worden voornamelijk eengezinswoningen ontwikkeld die niet meer in de stedelijke omgeving passen (AL, 2017).

8.1.5 Beperking van de mismatch

Het doel van het concept is het beperken van de mismatch. De mismatch wordt gevoed door de hoeveelheid eengezinswoningen in de woningvoorraad. Omdat er op dit moment al veel eengezinswoningen ontwikkeld worden en de vraag zich in een andere richting gaat bewegen zal de ontwikkeling van meergezinswoningen beter aansluiten op de toekomstige vraag en daardoor de mismatch beperken. Door meergezinswoningen te ontwikkelen bestaat er meer capaciteit om de mismatch te beperken. Deze capaciteit wordt vooral in de stedelijke omgeving en het ommeland van belang waar de druk op de markt en op de ruimte gaat toenemen. Op dit punt scoort het toekomstbestendige woningconcept dan ook beter dan Componext aangezien dit concept eengezinswoningen ontwikkeld. Om de toekomstige vraag met Componext op te vangen moeten er veel grondgebonden woningen ontwikkeld worden, waar in het stedelijk gebied en het ommeland in de toekomst geen ruimte meer voor is, terwijl daar juist de vraag ontstaat.

8.2 Bouwkundige haalbaarheid

In deze paragraaf wordt ingegaan op de bouwkundige haalbaarheid van het concept. Vanwege de flexibele indeling van het gebouw dienen er een aantal maatregelen genomen te worden. In deze paragraaf worden er een aantal bouwkundige elementen besproken zoals de fundering, de bouwconstructie en de voorzieningen die worden opgenomen om de indeling van het gebouw flexibel te maken.

Het concept wordt door middel van een combinatie van verschillende constructies gebouwd. Het concept is opgebouwd aan de hand van verschillende units. In scenario 1 wordt er uitgegaan van 28 units en in scenario 2 wordt er uitgegaan van 56 units. Voor de constructie maakt dit geen verschil. In de onderstaande tabel zijn de verschillende constructies opgenomen.

Onderdeel	Constructie	
Fundering	Fundering op palen	
Schil van het gebouw incl. Dakvloer en begane grondvloer	Schijvenconstructie	Voor stabilisatie. Het kan zo druk- en trekkrachten opvangen
Het creëren van units	Kolommen constructie	
Wanden tussen units	Houtskeletbouw	Dit waarborgt de flexibiliteit
Flexibiliteit in verdiepingsvloeren voor uitbreiding naar boven	Breedplaatvloer met raveelijzer (toekomstig trapgat) door kanaalplaatvloer.	Dit waarborgt de flexibiliteit naar boven, kan gemakkelijk in de toekomst aangepast worden
Geluid tussen verdiepingen	Zwevende dekvloer boven breedplaatvloer	Voorkomt lekken van geluid
Stabiliteit	Natte verbindingen door breedplaatvloer	Dit zorgt voor extra stabiliteit

Tabel 11 bouwkundige haalbaarheid, eigen tabel

Naast deze bouwkundige elementen wordt er ook rekening gehouden met het geluid en isolatie. Bij het bouwen van het appartementencomplex wordt elke unit apart benaderd en voldoet op deze manier aan de thermische- en geluidseisen. Om het gebouw wordt er een isolatieschil aangebracht (thermische schil) waardoor de units niet apart geïsoleerd te worden. De duurzaamheid wordt bevorderd door het luchtdicht te maken en de breedplaatvloer dicht te zetten met tape. Tot slot wordt er in elke unit een technische ruimte verwerkt. De technische ruimtes zitten per bouwlaag per unit op dezelfde plek. Zo wordt er efficiënt omgegaan met bijvoorbeeld het leidingwerk. Het leidingwerk zal doordat de badkamer naast de technische ruimte ligt niet langer dan nodig te zijn. Dit is tevens gunstig voor het warmteverlies en maakt het aansluiten van de WKO-installatie makkelijker.

8.3 Financiële haalbaarheid

Verschillende scenario's brengen de financiële haalbaarheid in kaart. In deze paragraaf wordt de Stiko van scenario 1 en van scenario 2 en worden de opbrengsten besproken en aan de hand hiervan wordt het gunstigste scenario uitgewerkt. De uitwerkingen van de Stiko en de scenario's zijn terug te vinden in bijlage IX paragraaf 3.1.1 en 3.1.3.

8.3.1 Stiko

De Stiko is opgesteld middels het bruto vloeroppervlakte (BVO). Bij het BVO per unit moet er rekening gehouden worden met de verkeersruimte. Scenario 1 bestaat uit 28 units met een galerij. Door de galerij is het aandeel verkeersruimte per unit hoog, waardoor de vormfactor 65% is. Doordat er in scenario 2 gewerkt wordt met een corridor, is het aandeel verkeersruimte hier per unit lager. Dit komt omdat scenario 1 eigenlijk dubbel is geklapt, maar de verkeersruimte niet is verdubbeld. Scenario 2 bestaat eigenlijk uit twee keer scenario 1, verbonden door een corridor. De vormfactor in scenario 2 komt dan ook hoger uit, namelijk op 73%. In de onderstaande tabel staan de kosten.

Kosten	Scenario 1 Per unit	Scenario 2 Per unit	Scenario 1 Totaal	Scenario 2 Totaal
Bouwkosten	€63.106,30	€55.678,21	1.776.976,32	€3.202.483,65
Bijkomende kosten	€15.397,94	€14.182,43	€431.142,22	€794.215,94
Totale kosten	€78.506,73	€70.369,63	€2.198.188,54	€3.996.699,59

Tabel 12 Stiko beknopt, eigen tabel

In de bovenstaande tabel is te zien dat alle kosten per unit in scenario 2 lager liggen dan in scenario 1. De bouwkosten liggen lager omdat de kosten voor de verkeersruimte – door de corridor – per unit voordeliger zijn. De bijkomende kosten zijn ook voordeliger aangezien scenario 2 eigenlijk een dubbele versie is van scenario 1. Een architect hoeft bij scenario 2 het wiel niet opnieuw uit te vinden, waardoor veel kosten lager kunnen. Leges, verzekeringen en winst en risico blijven uiteraard wel gelijk. Daarnaast wordt er rekening gehouden met winst en risico van 10% voor Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie. Vanuit de tabel is te zien dat scenario 2 het voordeligste is om te bouwen. De totale kosten van het concept vertegenwoordigd ook de minimale verkoopwaarde van het gebouw.

8.3.2 Opbrengsten

De opbrengsten zijn berekend op basis van het verhuurbare vloeroppervlakte. Om tot dit oppervlakte te komen is er gekeken naar NEN2580. Door de efficiëntie van het gebouw en de units zit er maar 1 m2 verschil tussen de VVO en GBO. Om tot de huurprijs te komen is er met name gekeken naar referentieappartementen en projecten in Leiden, hier gaat de voorkeur naar uit aangezien de mismatch hier het grootste lijkt door de grotere hoeveelheid eengezinswoningen. Er zijn verschillende recente referenties verzameld met vergelijkbare oppervlaktes op vergelijkbare locaties. Bij de locatie is er onderscheid gemaakt tussen een centrumlocatie en een buitencentrum locatie. De referenties staan in bijlage IX paragraaf 3.1.2.

Huurprijzen	Centrumlocatie	Buiten Centrum locatie
Type 1A (53 m2 VVO)	€725,- per maand	€650,- per maand
Type 2A (79 m2 VVO)	€900,- per maand	€825,- per maand
Type 2B (104 m2 VVO)	€1.075,- per maand	€1000,- per maand
Type 3A (104 m2 VVO)	€1.150,- per maand	€1.075,- per maand
Type 3B (104 m2 VVO)	€1.250,- per maand	€1.175,- per maand

Tabel 13 huurprijzen verschillende type woningen, eigen tabel

Vanuit deze tabel is te zien dat een deel van de woningtypen inspeelt op de vrije sectorhuurmarkt. Bij de huurprijzen is er tevens gekeken naar de locatie. De huurprijzen voor de buitencentrum locatie kunnen in de toekomst ook gehanteerd worden voor het ommeland.

8.3.3. Scenario's

Het gebouw wat uiteindelijk ontwikkeld kan worden, kan op verschillende wijze ingedeeld worden en kan na verloop van tijd veranderd worden. Deze verschillende indelingen leveren een ander rendement op. In de naastgelegen tabel zijn de rendementen van de verschillende indelingen te zien. In bijlage IX paragraaf 3.1.3 zijn de indelingen terug te vinden. De indelingen van scenario 1 zijn ook uitgewerkt in de vorm van scenario 2. Scenario 1B in de vorm van scenario 2 – 56 units – op een centrum locatie behaalt de hoogste BAR van 4,57%. In de onderstaande afbeelding is de indeling onder (huidige situatie) te zien.

Scenario	BAR
1A (A-locatie)	3,91%
1A (B-locatie)	3,63%
1B (A-locatie)	3,41%
1B (B-locatie)	3,09%
2A (A-locatie)	4,5%
2A (B-locatie)	4,29%
2B (A-locatie)	4,3%
2B (B-locatie)	3,9%

Afbeelding 21 Opbrengsten scenario's, eigen afbeelding

8.3.4 Toekomst en DCF

Door de flexibiliteit in het concept kan de indeling die de belegger in eerste instantie heeft gemaakt in verloop van tijd veranderen. Dit houdt in dat als de ene huurder een unit inlevert, deze weer door de andere (omliggende) huurder extra gehuurd kan worden.

In de naastgelegen afbeelding is te zien dat er in de toekomst een andere indeling mogelijk is dan de huidige situatie. In de

HUIDIGE SITUATIE							
TYPE 3A	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 1	TYPE 1	
TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	
TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 3A	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	
TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 1	TYPE 1	
TYPE 3A	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 1	TYPE 1	
TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	
TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 3A	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	
TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 1	TYPE 1	
TOEKOMSTIGE SITUATIE							
TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 1A	TYPE 1A	
TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	
TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 3C	
TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 2	TYPE 3C	TYPE 3C	
TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	
TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 2A	
TYPE 3C	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	
TYPE 3C	TYPE 3C	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 1A	TYPE 1A	

Afbeelding 22 huidige en toekomstige indeling, eigen afbeelding

huidige situatie kan er ingespeeld worden op de vraag naar woningen tussen de 100 – 150 m², maar in de toekomst kunnen deze typen door de flexibiliteit veranderen.

Financieel gezien brengt de verandering van huidige situatie naar toekomstige situatie ook voordelen met zich mee. In verhouding levert woning type 1 – die in de toekomstige situatie meer voorkomt – meer op, uitgaande van de centrumlocatie. Als de huidige indeling na 10 jaar over gaat op de toekomstige situatie - en deze indeling als nieuwe exploitatie wordt gezien is – wordt er een BAR behaald van 5,6%. Als de belegger alleen maar type 1 realiseert, bedraagt het rendement 6%. De waarde van het concept blijft behouden en het rendement stijgt, wat i aantrekkelijk is voor de belegger. In de huidige markt ligt de ondergrens van het rendement op huurwoningen tussen de 4,5 % en 4,75% (Vastgoedmarkt, 2015). In 2016 is een BAR van ongeveer 4% gewenst (Syntrus Achmea, 2017b). De IRR is ook berekend. Hierbij is uitgegaan van een verkoopbedrag van €4.836.006,51. Dit is ook de minimale verkoopprijs van Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie. In dit bedrag zit de BTW verwerkt. De IRR over de investering bedraagt 5,2%. Daarnaast wordt in het jaarlijkse resultaat contant gemaakt met een vereist rendement van 7%. Vanuit deze cijfers kan geconcludeerd worden dat de investering zowel nu als in de toekomst aantrekkelijk is, aangezien het rendement toeneemt.

8.4 Conclusie haalbaarheid

Markttechnisch gezien is het concept uniek en innovatief omdat het – in vergelijking met bestaande woningconcepten – op verschillende vlakken duurzaam is, aansluiting heeft met de demografie en de mismatch verkleind. Het concept is daarnaast ook bouwkundig haalbaar. De bouwkundige haalbaarheid ontstaat door de combinatie van de verschillende constructies, waarbij er al rekening gehouden wordt met de flexibiliteit die in de toekomst nodig is. Tot slot is vanuit de financiële analyse naar voren gekomen dat vooral scenario 2 met de indeling van scenario 1B aantrekkelijk is. In de toekomst wordt het concept alleen nog maar aantrekkelijker, omdat er dan kleine woningen in het gebouw worden geïmplementeerd die meer opleveren. Hierdoor kan het rendement van 4,57% oplopen tot 6% en komt de IRR uit op 5,2%. De vraag of het concept dus haalbaar is, kan dus beantwoord worden met een ja. Doordat het innovatief en markttechnische, bouwkundig en financieel gezien haalbaar is, is het concept innovatief en bruikbaar voor Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie.

Hoofdstuk 9: Conclusie

Na het beantwoorden van de verschillende deelvragen kan de hoofdvraag worden beantwoord: “Welk toekomstbestendig woningconcept, dat kan meebewegen met de (economische) marktsituatie en demografie, kan worden ontwikkeld teneinde de mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod op de woningmarkt te verkleinen en dat tegelijkertijd een innovatief en uniek concept vormt waarmee Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie op deze markt kan inspelen?”

Conclusie: Het woningconcept De Woondroom beperkt de mismatch

Woningconcept De Woondroom kan meebewegen met de (economische) marktsituatie en demografie om de mismatch op de woningmarkt te verkleinen. Het concept is energiezuinig, duurzaam, levensloopbestendig, flexibel, sluit aan bij de toekomstige demografie en het beperkt de mismatch. Al deze elementen maken het concept toekomstbestendig. De laatste drie elementen staan met elkaar in verbinding en zorgen voor innovatie ten opzichte van de andere onderzochte concepten. Het concept wordt in de vorm van een meergezinswoningcomplex gebouwd, maar door middel van units kunnen er verschillende typen woningen gerealiseerd worden en daarmee inspelen op de behoefte. De consument na verloop van tijd - indien beschikbaar - de woning uitbreiden of verkleinen naar boven of opzij. De belegger kan de beschikbaar gekomen unit bij de omliggende huurders aanbieden, waardoor zij de woning weer kunnen vergroten.

Conclusie: Het concept kan meebewegen met de economische marktsituatie en demografische ontwikkelingen

De flexibiliteit zorgt ervoor dat het concept kan meebewegen met de economische marktsituatie. Is er vanuit de markt – door de verlaging van de LTV – behoefte aan kleine woningen, dan kan het concept hier op inspelen. Door flexibiliteit speelt het concept ook in op de veranderende vraag vanuit de demografie. Zo zal er vanuit de individualisering vraag ontstaan naar kleine woningen, bovendien ontstaat er vanuit de vergrijzing behoefte aan gelijkvloerse woningen. Hier is in het concept al rekening mee gehouden door brede verkeersruimtes en brede deuren in elke unit. Door dit type woning wordt de doorstroom en het overaanbod tevens beperkt. Door de flexibiliteit kunnen deze verschillende type woningen worden gerealiseerd in het concept. Tot slot houdt het concept rekening met de urbanisatie: het is met name geschikt om ontwikkeld te worden in de stad en het ommeland.

Conclusie: Het concept is aantrekkelijk voor stad en ommeland

Vanuit dit onderzoek gaat de voorkeur uit naar regio Leiden, aangezien de mismatch hier het grootste lijkt door de grotere hoeveelheid eengezinswoningen. In de toekomst neemt de druk op het ommeland toe en ook hier zal meer de vraag ontstaan naar kleine woningen in plaats van grote eengezinswoningen die vooral nu ontwikkeld worden. Dit concept beperkt de mismatch in de stad en het ommeland waardoor de locatie van het concept ook aansluit op de huidige en toekomstige eisen van de consument zoals voorzieningen. De Woondroom is minder geschikt voor krimpgebieden; er is minder vraag naar woningen, de markt is ontspannen en er is ruimte genoeg. Daardoor is er minder behoefte aan flexibiliteit en minder behoefte aan meergezinswoningen in de woningvoorraad.

Conclusie: het concept is markttechnisch, bouwkundig en financieel haalbaar en dus interessant voor Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie en beleggers

Ten opzichte van de andere woningconcepten in de markt is De Woondroom innovatief en uniek door de punten duurzaamheid, beperking van de mismatch en aansluiting op de toekomstige demografie. Daarnaast is dit concept bruikbaar en aantrekkelijk doordat het bouwkundig en financieel gezien haalbaar is waardoor de doelstelling van dit onderzoek behaald is. De investering bedraagt minimaal inclusief BTW €4.836.006,51. Dit is ook de minimale verkoopprijs van Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie, waarbij er rekening is gehouden met een winst en risico van 10%. Het rendement voor de belegger kan oplopen van 4,57% tot 6%. De IRR over de investering bedraagt 5,2%. Daarnaast wordt in het jaarlijkse resultaat contant gemaakt met een vereist rendement van 7%. Vanuit deze cijfers kan geconcludeerd worden dat de investering zowel nu als in de toekomst aantrekkelijk is, aangezien het rendement toeneemt.

Kritisch nawoord & aanbeveling

Het kritisch nawoord blikt terug op de afstudeerperiode. De gevonden onderzoeksresultaten worden kritisch bekeken en worden vergeleken met de verwachtingen. Vervolgens komen de beperkingen van het onderzoek ook aan bod, waarin wordt beschreven welke kanttekeningen bij de resultaten geplaatst kunnen worden. Als afsluiter wordt er ingegaan op de aanbevelingen voor het vervolg onderzoek.

In de inleiding en de aanleiding van het onderzoek is het kader rondom de mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod geschetst. Na de woningmarktanalyse en de demografische analyse kwam deze mismatch ook duidelijk naar voren. Dit resultaat kwam dus overeen met de verwachting. Vanuit de mismatch kwamen een aantal gevolgen naar voren, waaronder het overaanbod aan eengezinswoningen. Dit element was verrassend, omdat dit voorafgaand aan het onderzoek niet in beeld was. De enquêteresultaten kwamen overeen met de gevonden en de verwachten onderzoeksresultaten. De casestudy leidde in het onderzoek tot verhelderende inzichten. Voorafgaand aan het onderzoek leek de casestudy niet zo'n belangrijk element te worden, terwijl dit nu juist de innovatiekracht van De Woondroom aanduidt. Door de gevonden resultaten kon het Programma van Eisen uitgewerkt worden en vervolgens kon het concept getoetst worden op de haalbaarheid. De onderzoeksresultaten komen overeen met de verwachtingen, door sommige elementen stijgen de onderzoeksresultaten juist boven de verwachting uit.

De Woondroom is een haalbaar en innovatief concept waarmee Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie kan inspelen op de mismatch en hiervan profiteren. Aan het onderzoek zitten echter wel beperkingen. De mismatch kan ook op een andere manier bekeken worden. Binnen de interviews is er één respondent geweest die niet in de mismatch gelooft met het argument dat de vraag zich beweegt naar waar het aanbod zich bevindt. Daarbij kwam ook aan bod dat de markt zelfregulerend vermogen heeft, waardoor de mismatch zichzelf wellicht wel oplost. Daarnaast is de mismatch ook geografisch afhankelijk. De mismatch komt voornamelijk voor in het stedelijke gebied en het ommeland aangezien de lijn tussen deze gebieden gaat vervagen. In bijvoorbeeld Oost-Groningen zal De Woondroom niet aantrekkelijk zijn, het is dus voornamelijk aantrekkelijk voor de gebieden waar de druk op de woningmarkt hoog is. De toekomst brengt daarnaast ook nog een onzekerheidsfactor met zich mee. Het concept is gericht op de huidige vraag en de toekomstige vraag. De toekomstige vraag blijft onzeker omdat het door veel (economische) factoren kan veranderen.

De enquête die in het onderzoek is afgenomen bevestigt eerdere onderzoeksresultaten en brengt toekomstige en huidige wensen en eisen in kaart. De enquête is uiteindelijk door 231 respondenten ingevuld. Binnen de enquête vielen de meeste respondenten onder de jonge doelgroep, gevolgd door de middel-jonge doelgroep en tot slot komen de minste respondenten uit de oude doelgroep. Doordat er bij elke doelgroep meer dan 30 respondenten waren, kunnen de gegevens wel gebruikt worden, maar deze wel zijn indicatief. Daarnaast is de vraag of de respondenten wel een goede afspiegeling is geweest van de bevolking. Door de resultaten te koppelen aan eerdere resultaten wordt de betrouwbaarheid wel gewaarborgd. Daarnaast is de betrouwbaarheid ook gewaarborgd door met verschillende respondenten en de begeleiders te spreken.

Aanbeveling

Aan Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie wordt de aanbeveling gedaan om het concept op bouwkundig gebied nader uit te werken voordat het gerealiseerd kan worden. Daarnaast dient een architect het concept nog commercieel aantrekkelijk te maken. Wat betreft de geografische component gaat de voorkeur uit naar een stedelijk locatie en vanuit dit onderzoek ligt de voorkeur in Leiden. In dit toekomst zal dit concept ook aantrekkelijk zijn voor het ommeland als ook hier de mismatch meer effect gaat hebben. Om de financiële haalbaarheid aan te vullen dient de Stiko naar aanleiding van de locatie nader uitgewerkt te worden en kan er met beleggers worden gesproken over de aantrekkelijkheid van het concept De Woondroom.

Bibliografie

- ABF research. (2014). *Bevolkingsontwikkeling Steden*. Delft: ABF research.
- ABN AMRO. (2017). *Tarief kapitaalmarkt rente rekening*. NB: ABNAMRO.
- AL, T. (2017, april 7). Toekomstbestendig wonen. (W. v. Hoek, Interviewer)
- AW. (2017, 4 6). Toekomstbestendig wonen. (W. v. Hoek, Interviewer)
- AW. (2017, april 7). Toekomstbestendig woningconcept. (W. v. Hoek, Interviewer)
- Balanshuis. (NB, NB NB). *voor Particulieren*. Opgeroepen op 4 24, 2017, van Balanshuis: http://balanshuis.nl/?page_id=162
- Blom, A., Jansen, B., & Heiden, M. v. (2004). *De typologie van de vroeg naoorlogse wijken*. Zeist: NB.
- Bouwbesluit. (2012, Nb NB). *Brisbouwbesluit online*. Opgeroepen op 5 12, 2017, van BRISbouwbesluit online: <http://www.bouwbesluitonline.nl/Inhoud/docs/wet/bb2012/hfd4>
- Bouwend Nederland. (2016). *Naar beter functionerende leennormen*. Delft: ABF Research.
- Bouwkostenkompas. (2017). Woning- en utiliteitsbouw. In I. b. bv, *Bouwkostenkompas Woning- en utiliteitsbouw* (p. 74;88;248;249). Den Haag, Zuid-Holland, Nederland: Calcsoft BV.
- Brounen, D., & Neutenook, P. (2006). *Starters op de woningmarkt*. Woningmarket Expertise Centrum (WEC), Rotterdam.
- Bureauvijftig. (2015). *Woonmonitor 2015*. NB: Bureauvijftig.
- CBS. (2012). *Babyboomers*. Den Haag: CBS.
- CBS. (2017a). *Bbp, productie en bestedingen; kwartalen, mutaties en nationale rekeningen*. NB: CBS.
- CBS. (2017b, februari 14). *Conjunctuurklok*. Opgeroepen op februari 21, 2017, van Centraal Bureau voor de statistiek: <https://www.cbs.nl/nl-nl/visualisaties/conjunctuurklok>
- CBS in uw buurt. (2016a, NB NB). *Percentage eenpersoonshuishouden - gemeenten*. Opgeroepen op 4 17, 2017, van CBS in uw buurt: http://www.cbsinuwbuurt.nl/#gemeenten2016_percentage_eenpersoonshuishoudens
- CBS in uw buurt. (2016b, NB NB). *Percentage eenpersoonshuishoudens*. Opgeroepen op 4 17, 2017, van cbsinuwbuurt: http://www.cbsinuwbuurt.nl/#gemeenten2016_percentage_eenpersoonshuishoudens
- CBS. (2017c, mei 9). *Inflatie stijgt naar 1,6 procent in april*. Opgeroepen op mei 23, 2017, van Centraal bureau voor de statistiek: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2017/19/inflatie-stijgt-naar-1-6-procent-in-april>
- CBS. (2016c). *Kwartaalmonitor Bouw 2016 Q4*. Den Haag: CBS.
- CBS. (2016, juni 9). *Meer jonge gezinnen verlaten de stad*. Opgeroepen op mei 26, 2017, van CBS: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2016/23/meer-jonge-gezinnen-verlaten-de-stad>
- CBS. (2017d, 2 23). *meer nieuwbouw vergunningen vierde kwartaal*. Opgeroepen op 3 3, 2017, van Centraal bureau van Statistiek: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2017/08/meer-vergunningen-nieuwbouwwoningen-vierde-kwartaal>
- CBS. (2015, 2 27). *Meer vergunningen voor nieuwbouwwoningen, vooral voor de marktsector, woningcorporaties blijven achter*. Opgeroepen op 10 8, 2015, van Centraal bureau statistiek: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2015/09/meer-vergunningen-voor-nieuwbouwwoningen-vooral-voor-marktsector-woningcorporaties-blijven-achter>
- CBS Statline. (2017e, februari 22). Nieuwbouwwoningen; afgegeven vergunningen naar opdrachtgever, eigendomsvorm. *Tabel*. Den Haag, Zuid-Holland, Nederland: CBS.
- CBS Statline. (2017f, maart 20). Voorraad woningen en niet-woningen; mutaties, gebruiksfunctie, regio. *Voorraad woningen en niet-woningen; mutaties, gebruiksfunctie, regio*. Den Haag, Zuid-Holland, Nederland: CBS Statline.
- CBS Statline. (2016e, juni 16). *Voorraad woningen; woning type; bouwjaar; oppervlakte en regio*. Opgeroepen op maart 14, 2017, van CBS Statline:

<http://statline.cbs.nl/Statweb/publication/?DM=SLNL&PA=82550NED&D1=0&D2=14-16&D3=0,118&D4=1&VW=T>

CBS Statline. (2016d, juni 16). Voorraad woningen; woningtype, bouwjaar, oppervlakte, regio. *Voorraad woningen; woningtype, bouwjaar, oppervlakte, regio*. Den Haag, Zuid-Holland, Nederland: CBS statline.

CBS Statline. (2016f, juli 16). Voorraad woningen; woningtype, bouwjaar, oppervlakte, regio. *Voorraad woningen; woningtype, bouwjaar, oppervlakte, regio*. Den Haag, Zuid-Holland, Nederland: CBS Statline.

CBS Statline. (2016g, juni 16). Voorraad woningen; woningtype, bouwjaar, oppervlakte, regio. *Voorraad woningen; woningtype, bouwjaar, oppervlakte, regio*. Den Haag, Zuid-Holland, Nederland: CBS Statline.

CBS. (2017g, februari 20). *Vertrouwen consument stijgt iets in februari*. Opgeroepen op februari 21, 2016, van Centraal Bureau van de Statistiek: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2017/08/vertrouwen-consument-stijgt-iets-in-februari>

CBS. (2016, juni 16). Voorraad woningen; woningtype, bouwjaar, oppervlakte, regio. *Voorraad woningen; woningtype, bouwjaar, oppervlakte, regio*. Den Haag, Zuid-Holland, Nederland: CBS.

CBS/PBL. (2016h). *PBL/CBS Regionale bevolkings- en huishoudensprognose 2016 - 2040: sterke regionale verschillen*. Den Haag: PBL/CBS.

CBS; PBL. (2013). *Regionale prognose 2013 - 2040*. Den Haag: CBS.

Centraal Planbureau. (2015). *De economische effecten van een verdere verlaging van de LTV-limiet*. Den Haag: CPB.

Centraal Planbureau. (2016i). *Juni raming 2016, economische vooruitzichten 2016 en 2017*. Den Haag: Centraal Planbureau.

Componext. (2017, NB NB). *Componext*. Opgeroepen op 4 25, 2017, van Componext: <http://www.componext.nl/componext/nu%20bouwen%20voor%20later.htm>

Dam, Y. (2015, augustus 21). Dit zijn de expat-hotspots in Nederland. *NRC*.

Dienst stedelijke ontwikkeling Den Haag. (2008). *Bevolkingsprognose Den Haag 2008 - 2025*. Den Haag: Dienst stedelijke ontwikkeling Den Haag.

Duin, C. v., Stoeldraijer, L., Roon, D. v., & Harmsen, C. (2016). *Huishoudensprognose 2015 - 2060*. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Dynamis. (2014, 1 13). *Dynamis: Nederlandse woningmarkt trekt verder aan*. Opgeroepen op 2 23, 2017, van Dynamis: <http://dynamis.nl/Nieuws/9485/Dynamis:-Nederlandse-woningmarkt-trekt-verder-aan.html#.WK7C6xhx8b0>

Dynamis. (2016). *Sprekende cijfers woningmarkten Q4 2016*. Utrecht: Dynamis research.

Eck, J. R. (2015). *Welvaart en de Leefomgeving: vier beelden van de regionale ontwikkeling van Nederland tot 2025*. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.

Economische woordenboek. (NB, NB NB). *Economische woordenboek*. Opgeroepen op april 4, 2017, van Lyceaus Economische woordenboek: <http://www.economischwoordenboek.nl/woordenboekEcoveb.html#3719>

EIB. (2016). *Investeren in de Nederlandse woningmarkt*. Amsterdam: EIB.

EM. (2017, maart 30). Toekomstbestendig woningconcept. (W. v. Hoek, Interviewer)

FD. (2015, februari 7). *Hypotheekrente onder vuur*. Opgeroepen op februari 24, 2017, van Financieel dagblad: <http://academic.lexisnexis.nl.ezproxy.hro.nl/?language=nl&sfi=AC01NBSimplSrch>

FD. (2016, juni 6). Top hypotheek is een gewilde belegging. p. 1.

Fund, I. M. (2017). *Kingdom of the Netherlands-Netherlands*. Washington: International Monetary Fund.

Funda. (2017, 1 NB). *Het funda huis*. Opgeroepen op 4 24, 2017, van Funda: <http://www.funda.nl/fundahuis/>

FX.nl. (2017, januari 2). *Hypotheekrente ontwikkeling 2017*. Opgeroepen op februari 24, 2016, van FX.nl: <https://www.fx.nl/blog/hypotheekrente-ontwikkeling-2017>

Galen, R. v. (2014). *Verandering in relatie en gezinsvorming van generatie X naar Y*. Den Haag: CBS.

GB. (2017, 3 30). OB2-concept. (W. v. Hoek, Interviewer)

GB. (2017a, maart 30). OB2-concept Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie. (W. v. Hoek, Interviewer)

Gemeente Den Haag. (2015a). *Bevolkingsprognose 2015*. Den Haag: Gemeente Den Haag.

Gemeente Den Haag. (2016). *Monitor Haagse woningmarkt 2015*. Den Haag: Gemeente Den Haag.

Gemeente Den Haag. (2015a). *Wonen voor senioren Den Haag 2014*. Den Haag: Gemeente Den Haag.

Gemeente Den Haag. (2009). *Woonvisie Den Haag*. Den Haag: Gemeente Den Haag.

Gemeente Leiden. (NB, NB NB). *Demografische ontwikkelingen*. Opgeroepen op 4 19, 2017, van Gemeente Leiden: <http://programmabegroting.leiden.nl/beleidsbegroting/paragrafen/demografische-ontwikkelingen>

Gemeente Leiden. (2013). *Nota wonen 2020*. Leiden: Gemeente Leiden.

Gemeente Leiden. (2013). *Nota Wonen 2020; Leiden kijkt vooruit en pakt door*. Leiden: Gemeente Leiden.

Gemeente Leiden. (2017). *Programma begroting*. Opgeroepen op 4 16, 2017, van gemeente Leiden : <http://programmabegroting.leiden.nl/beleidsbegroting/paragrafen/demografische-ontwikkelingen>

Heijmans. (NB, NB NB). *Heijmans ONE*. Opgeroepen op 4 24, 2017, van Heijmans ONE: <https://www.heijmans.nl/nl/heijmans-one/>

Hornis, W., & Eck, J. R. (2007). *Het nieuwe ommeland*. Den Haag: NAI uitgevers.

Industrieel bouwen. (NB, NB NB). *Componext prefab bouwsysteem*. Opgeroepen op 4 25, 2017, van Industrieel bouwen: <http://www.industrieel-bouwen.nl/nieuws/componext-prefab-bouwsysteem/18>

ING Economisch bureau. (2015). *Dynamiek in de steden, stilte aan de randen van de stad*. Amsterdam: ING economisch bureau.

JvG. (2017, 3 23). Het funda huis. (W. v. Hoek, Interviewer)

JvG. (2017, maart 23). Het Funda Huis. (W. v. Hoek, Interviewer)

Kadaster. (2017, januari 17). *Meer woningtransacties in 2016 dan voor de crisis*. Opgeroepen op februari 16, 2017, van Kadaster: <https://www.kadaster.nl/-/meer-woningtransacties-in-2016-dan-voor-de-crisis>

Kunzman, K. R., & Wegener, M. (1991). *The pattern of urbanization in Western Europe*. NB: NB.

Lente Akkoord. (2017). *Woningbouw volgens BENG*. NB.

Marc Francke, F. S. (2014). *Markthuren*. Rotterdam: Ortec Finance Research Center and Real Estate Management.

ME. (2017, 3 30). Toekomstbestendig woningconcept. (W. v. Hoek, Interviewer)

Meijerink, J. (2009, 5 26). Venieuwd woonconcept VolkerWessels. (G. Vos, Interviewer)

MF. (2017, 3 23). Toekomstbestendig wonen. (W. v. Hoek, Interviewer)

MF. (2017, maart 23). Toekomstbestendig woningconcept & de woningcorporatie. (W. v. Hoek, Interviewer)

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninklijke relaties. (2015a). *Wonen in beweging*. Den Haag: Rijksoverheid.

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninklijke relaties. (2015b). *Wonen in beweging*. Den Haag: Rijksoverheid.

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninklijke relaties. (2012a). *Wonen in ongewone tijden*. Den Haag: Rijksoverheid.

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninklijke relaties. (2012b). *Wonen in ongewone tijden*. Den Haag: Rijksoverheid.

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninklijke relaties. (2012b). *Wonen in ongewone tijden*. Den Haag: Rijksoverheid.

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties. (2016). *Cijfers over wonen en bouwen 2016*. Den Haag: Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties.

Ministerie van Binnenlandse zaken en Koninkrijksrelaties. (2012c). *Koopstarters op de woningmarkt*. Den Haag: Rijksoverheid.

Nationaal ouderenfonds. (2017, NB NB). *Feiten en cijfers*. Opgeroepen op mei 27, 2017, van Ouderenfonds: <https://www.ouderenfonds.nl/onze-organisatie/feiten-en-cijfers/>

NEPROM. (NB, NB NB). *Innovatieve woningconcepten (2)*. Opgeroepen op 4 24, 2017, van NEPROM: <http://www.neprom.nl/dvdp2014/Lists/Nieuws//artikel.aspx?ID=25>

NEPROM. (2014). *Monitor nieuwe woningen cijfers & analyses*. Voorburg: NEPROM.

NEPROM. (2016a). *monitor nieuwe woningen cijfers & analyses*. Voorhout: NEPROM.

Neprom. (2016b). *Monitor Nieuwe Woningen zomer 2016*. Onderzoeksinstituut OTB. Voorburg: Neprom.

Nibud. (2015, NB NB). *Verschillen maximale hypotheek 2015 - 2016*. Opgeroepen op NB NB, 2017, van Nibud: <https://www.nibud.nl/wp-content/uploads/vergelijking-voorbeelden-2015-2016-v2.pdf>

Nieman Raadgevende ingenieurs B.V. (2016). *BENG gestapelde bouw*. Utrecht: Nieman Raadgevende Ingenieurs.

NOS. (2017, februari 13). *'Tekort huurwoningen zal pas in 2019 afnemen'*. Opgeroepen op maart 17, 2017, van NOS: <http://nos.nl/artikel/2158004-tekort-huurwoningen-zal-pas-in-2019-afnemen.html>

Nu Projectontwikkeling. (NB, NB NB). *The Waldo*. Opgeroepen op juni 1, 2017, van Nu Projectontwikkeling: <http://www.nuprojectontwikkeling.nl/projecten/waldo-first-waldo>

NVM. (2016a, september 13). *Grote behoefte aan meer huurwoningen in middensegment*. Opgeroepen op mei 19, 2017, van NVM.

NVM. (2016b, NB NB). *Huurmarkt (vrije sector huur)*. Opgeroepen op maart 17, 217, van NVM: <https://www.nvm.nl/marktinformatie/huurmarkt>

NVM. (2016c, NB). *Koopwoningenmarkt*. Opgeroepen op maart 17, 2017, van NVM: <https://www.nvm.nl/marktinformatie/marktinformatie>

NVM. (2016d, december). *Nieuwbouw - kwartaal Q4 2016*. Opgeroepen op maart 17, 2017, van NVM: <https://www.nvm.nl/marktinformatie/nieuwbouw>

NVM. (2016e). *Transactiecijfers NVM-Regio Den Haag*. Den Haag: NVM data & research.

NVM. (2016f). *Transactiecijfers NVM-Regio Leiden*. Leiden: NVM Data & research.

NVM. (2015a). *Vastgoedmarkt in beeld 2015*. Nieuwegein: NVM.

NVM. (2015b). *Vastgoedmarkt in beeld*. Nieuwegein: NVM.

OECD. (2015). *International migratie Outlook 2015*. Paris: OECDpublishing .

Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie. (2014). *11 woningen aan de Spijkse Kweldijk te Spijk*. Gorichem: Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie.

Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie. (2017a, 3 30). *De Wet Kwaliteitsborging: waarom en hoe? De Wet Kwaliteitsborging: waarom en hoe?* Valkenburg, Zuid-Holland, Nederland: Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie.

Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie. (2017b, NB NB). *OB2 conceptuele werkwijze*. Opgeroepen op 4 24, 2017, van Ob2woningen.nl: <http://ob2woningen.nl/Onzebelofte.aspx>

Pararius. (2016, juli 25). *Vrije sectorhuurprijzen met name in Randstad gestegen*. Opgeroepen op maart 25, 2017, van Pararius: <https://www.pararius.nl/nieuws/vrije-sector-huurprijzen-met-name-in-randstad-gestegen/Ni0000000235>

Pas, L. v. (2015). *2014 topjaar voor de woningmarkt*. woningmarktcijfers.nl.

PBL. (2015a). *De stad als magneet, roltrap en spons*. Den Haag: PBL.

PBL. (2015b, 6 26). *De stad in trek. De stad in trek* . Den Haag, Zuid-Holland, Nederland.

PBL. (2015c). *De stad verbeeld*. Den Haag: PBL.

PBL. (2015d). *De stad: Magneet, roltrap en spons*. Den Haag: PBL.

PBL. (2013a). *Demografische ontwikkelingen 2010 - 2040 ruimtelijk effecten en regionale diversiteit*. Den Haag: PBL.

PBL. (2013b). *Demografische ontwikkelingen 2010-2040*. Den Haag: Rijksoverheid.

PBL. (2016a, 9 12). *Eenpersoonshuishoudens per gemeente, 2030. Eenpersoonshuishoudens per gemeente, 2030* . Den Haag, Zuid-Holland, Nederland: PBL.

PBL. (2016b). *Energiebesparing in de woningvoorraad*. Den Haag: Rijksoverheid.

PBL. (2011, 10 12). *Forse bevolkingsgroei in de Randstad tot 2025*. Opgeroepen op 4 19, 2017, van Planbureau voor de leefomgeving: <http://www.pbl.nl/nieuws/persberichten/2011/forse-bevolkingsgroei-in-de-randstad-tot-2025>

PBL. (2017a, januari 23). *Nieuwe strategieën nodig om tekort aan huurwoningen in middensegment te verminderen*. Opgeroepen op mei 19, 2017, van Planbureau voor de Leefomgeving: <http://www.pbl.nl/nieuws/nieuwsberichten/2017/pbl-nieuwe-strategieën-nodig-om-tekort-aan-huurwoningen-in-middensegment-te-verminderen>

PBL. (2016d). *Oplopend woningtekort in de stedelijke regio's*. Den Haag: PBL.

PBL. (2013c). *Vergrijzing en de woningmarkt*. Den Haag: Rijksoverheid.

PBL. (2013d). *Vergrijzing en de woningmarkt*. Den Haag: PBL.

PBL. (2013e). *Vergrijzing op de woningmarkt*. Den Haag: Planbureau voor de leefomgeving.

PBL/CBS. (2016c). *Regionale bevolkings- en huishoudensprognose 2016 -2040: sterke regionale verschillen*. Den Haag: CBS PBL.

Platform31. (NB). *Flexibiliteit en tijdelijkheid als oplossing*. Opgeroepen op februari 16, 2017, van Platform 31: <http://kennisbank.platform31.nl/pages/29150/Flexibiliteit-en-tijdelijkheid-als-oplossing.html>

Rabobank. (2017). *Opweg naar historisch hoge krapte op de woningmarkt*. Utrecht: Rabobank Nederland.

Rabobank. (2015). *Vertrouwen Nederlandse consument weer op hoogste punt sinds de crisis*. Utrecht: Rabobank Nederland.

Rabobank. (2016). *Woningmarkt blijft in stroomversnelling*. Nederland : Rabobank Nederland.

Renes, G., & Jokovi, M. (2008). *Doorstroming op de woningmarkt van huur naar koop*. Den Haag: NAI uitgevers.

Rijksoverheid. (2015a, 12 23). *Bevolking en wonen*. Opgeroepen op 5 15, 2017, van Compendium voor de leefomgeving: <http://www.clo.nl/indicatoren/nl2164-woningvoorraad-naar-eigendom>

Rijksoverheid. (2013, NB NB). *Buitenlandsmigratiesaldo per gemeente*. Opgeroepen op april 17, 2017, van Volksgezondheidszorg.info: <https://www.volksgezondheidszorg.info/onderwerp/migratie/regionaal-internationaal/regionaal#node-buitenlands-migratiesaldo-gemeente>

Rijksoverheid. (2016a). *Cijfers over wonen en bouwen 2016*. Den Haag: Rijksoverheid.

Rijksoverheid. (NB, NB NB). *Oorzaken en gevolgen van de bevolkingskrimp*. Opgeroepen op 5 16, 2017, van Bevolkingskrimp: <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/bevolkingskrimp/inhoud/oorzaken-en-gevolgen-bevolkingskrimp>

Rijksoverheid. (2016b). *Staat van de woningmarkt 2016*. Den Haag: Rijksoverheid.

Rijksoverheid. (2016c). *Staat van de woningmarkt 2016*. Den Haag: Rijksoverheid.

Rijksoverheid. (2015a). *Wonen in beweging*. Den Haag: Rijksoverheid.

Rijksoverheid. (2015b). *Wonen in beweging*. Den Haag: rijksoverheid.

Rijksoverheid. (2013). *Wonen in ongewone tijden*. Den Haag: Rijksoverheid.

Stegeman, H. (2016). *Megatrend 1 - demografie: groei, vergrijzing en samenscholend*. Utrecht: Rabobank.

Syntus Achmea. (2016). *De Nederlandse woningmarkt*. NB: Syntus Achmea.

Syntus Achmea. (2017a). *De Nederlandse Woningmarkt*. Amsterdam: Syntus Achmea.

Syntus Achmea. (2017b). *Outlook 2017 - 2019 beleggen in Nederlands vastgoed en hypotheek*. Amsterdam: Syntus Achmea.

TB, & AVL. (2017, 4 7). Toekomstbestendig woningconcept. (W. v. Hoek, Interviewer)

TS. (2017a, april 4). Balanshuis. (W. v. Hoek, Interviewer)

TS. (2017, 4 3). Duurzaamheid. (W. v. Hoek, Interviewer)

Tweede Kamer der Staten-Generaal. (2016, 4 15). *Wet kwaliteitsborgen voor het bouwen* . Opgeroepen op 5 11, 2017, van Eerste Kamer der Staten-generaal: https://www.eerstekamer.nl/wetsvoorstel/34453_wet_kwaliteitsborging_voor

UPS Marketing Consultancy. (2015). *Hoe willen senioren wonen in Den Haag*. Den Haag: UPS Marketing consultancy bv.

Vastgoedactueel. (2017, 1 17). *Historisch topjaar woningtransacties*. Opgeroepen op 6 3, 2017, van Vastgoed: <https://www.vastgoedactueel.nl/nieuws/historisch-topjaar-woningtransacties>

Vastgoedmarkt. (2015, december 1). *Aanvangsrendement top woningmarkt naar 4 procent*. Opgeroepen op mei 22, 2017, van Vastgoedmarkt: <http://www.vastgoedmarkt.nl/geen-categorie/nieuws/2015/12/aanvangsrendement-top-woningmarkt-naar-4-procent-10169194>

Vernooij, D. M. (2006). *Waar wonen ouderen nu en in 2025*. Den Haag: CBS.

Verschuren, E. (2017, februari 13). Tekort aan huurwoningen bereikt in 2018 hoogtepunt. *NRC* .

Verschuren, E. (2017, februari 13). *tekort aan huurwoningen bereikt in 2018 hoogtepunt*'. Opgeroepen op maart 17, 2017, van NRC: <https://www.nrc.nl/nieuws/2017/02/13/tekort-aan-huurwoningen-bereikt-in-2018-dieptepunt-a1545774>

VolkerWessels. (2011). *Mooie ontwikkelingen* . NB: VolkerWessels.

VolkerWessels Vastgoed. (NB, NB Nb). *Pluswonen*. Opgeroepen op 4 25, 2017, van Pluswonen: <http://www.pluswonen.nl/nl/pluswonen/over-pluswonen>

Vos, A. d. (16, 12 17). Is mijn koophuis straks nog wel wat waard? *Financieel dagblad* , p. 1.

Vossers, A. (2014, 11 21). Je kunt straks minder lenen, en meer belangrijke trends op de woningmarkt. *NRCQ* , p. 1.

Woorden.org. (NB, NB NB). *Urbanisatie*. Opgeroepen op april 4, 2017, van Woorden.org: <http://www.woorden.org/woord/urbanisatie>

woorden.org. (NB, NB NB). *Woorden.org*. Opgeroepen op april 4, 2017, van de individualisering: <http://www.woorden.org/woord/individualisering>

Yin, R. K. (2009). Case Study Research. In R. K. Yin, *Case Study Research* (4e editie ed.). California: SAGE Publications Inc.



DE WOONDROOM

BIJLAGENBOEK

Afstudeeronderzoek naar het verkleinen van de mismatch op de woningmarkt door middel van een toekomstbestendig woningconcept.

Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie
Willemijn van den Hoek
0879462
Vastgoed & Makelaardij
Hogeschool Rotterdam

Inhoudsopgave

BIJLAGE I BEGRIPPENLIJST	5
BIJLAGE II: VOLLEDIGE ONDERZOEKSOPZET	6
INLEIDING	7
HOOFDSTUK 1: DE STAGEORGANISATIE	9
1.1 DE OPDRACHTGEVER	9
1.2 ALGEMENE BEDRIJFSINFORMATIE	9
1.3 OMSCHRIJVING VAN DE BEDRIJFSACTIVITEITEN	10
1.4 BEDRIJFSHISTORIE	10
HOOFDSTUK 2: DE ONDERZOEKSOPDRACHT	12
2.1 DE AANLEIDING VAN DE OPDRACHT	12
2.2 RELEVANTIE	15
2.3 DOELSTELLING	15
2.4 CENTRALE ONDERZOEKSVRAAG	16
2.5 DEELVRAGEN	16
2.6 CONTEXT VAN HET ONDERZOEK	16
2.7 AFBAKENING VAN HET ONDERZOEK	17
2.8 CONCREET RESULTAAT VAN HET ONDERZOEK	18
2.9 TYPE ONDERZOEK	18
2.10 METHODEN EN TECHNIKEN	18
2.11 VOORLOPIGE LITERATUURLIJST	23
2.12 TOELICHTING VALIDITEIT	24
2.13 TOELICHTING BETROUWBAARHEID	25
2.14 PLANNING	25
AKKOORDVERKLARING	28
BIJLAGE I ONDERZOEKSOPZET STAKEHOLDERSANALYSE	29
BIJLAGE II ONDERZOEKSOPZET SCHEMATISCHE WEERGAVE ONDERZOEK	32
BIJLAGE III ONDERZOEKSOPZET BEOORDELINGSFORMULIER	33
BIJLAGE III: HOOFDSTUK 2: DE ONTWIKKELINGEN EN DE OPBOUW VAN DE WONINGVOORRAAD VAN NEDERLAND, REGIO LEIDEN EN REGIO DEN HAAG	35
1.1 DE NEDERLANDSE WONINGMARKT	35
1.1.1 ECONOMISCHE INVLOEDEN OP DE NEDERLANDSE MARKT	35
1.1.2 INFLATIE	35
1.1.3 HET BESTEEDBAAR INKOMEN	35
1.1.4 ONTWIKKELINGEN BOUW NEDERLANDSE WONINGVOORRAAD	36
1.1.5 WONINGVOORRAAD NAAR HOEVEELHEID KAMERS	36
1.1.6 WONINGVOORRAAD NAAR EIGENDOM	37
1.1.7 DUURZAAMHEID	38
2.1 DE WONINGMARKT VAN REGIO LEIDEN EN REGIO DEN HAAG	39
2.1.1. WONINGMARKTGEGEVENS VERGELEKEN: NEDERLAND, REGIO LEIDEN EN REGIO DEN HAAG	39
2.1.2 BOUWPRODUCTIE REGIO LEIDEN EN REGIO DEN HAAG	40
2.1.3 NIEUWBOUWONTWIKKELINGEN REGIO LEIDEN EN REGIO DEN HAAG	40
2.1.4 DUURZAAMHEID IN REGIO LEIDEN EN REGIO DEN HAAG	41
BIJLAGE IV: HOOFDSTUK 3: DEMOGRAFISCHE TRENDS EN ONTWIKKELINGEN IN NEDERLAND, REGIO LEIDEN EN REGIO DEN HAAG	43
BIJLAGE V: HOOFDSTUK 4: DE MISMATCH TUSSEN HET HUIDIGE AANBOD EN DE TOEKOMSTIGE VRAAG	47

1.1 DE MISMATCH TUSSEN DE TOEKOMSTIGE VRAAG EN HET HUIDIGE AANBOD	47
2.1 SWOT-ANALYSE	49
2.2 CONFRONTATIEMATRIX	51
2.2.1 TOELICHTING ANDERE VERBANDEN CONFRONTATIEMATRIX	53
BIJLAGE VI: HOOFDSTUK 5: ENQUETE RESULTATEN	60
1.1 DE JONGE CONSUMENT	60
1.1.1. DE HUIDIGE SITUATIE	60
1.1.2. DE TOEKOMSTIGE SITUATIE	62
1.1.3. DE CONCLUSIE	63
2.1 DE MIDDEL-JONGE CONSUMENT	64
2.1.1. DE HUIDIGE SITUATIE	64
2.1.2. DE TOEKOMSTIGE SITUATIE	65
2.1.3 DE CONCLUSIE	66
3.1 DE OUDE CONSUMENT	67
3.1.1. DE HUIDIGE SITUATIE	67
3.1.2 DE TOEKOMSTIGE SITUATIE	69
3.1.2 CONCLUSIE	71
BIJLAGE VII: HOOFDSTUK 6: BESTAANDE RELEVANTE WONINGCONCEPTEN	72
1.1 METHODE	72
1.2 DE WONINGCONCEPTEN	72
1.3 HET OB2-CONCEPT	74
1.4 PLUSWONEN	75
1.5 COMPONEXT	76
2.1 INTERVIEWS	77
3.1 AANVULLENDE ARGUMENTATIE BEOORDELING	78
BIJLAGE VIII HOOFDSTUK 7: PROGRAMMA VAN EISEN	80
1.1 BESCHRIJVING VAN HET CONCEPT	80
1.2 JURIDISCHE EISEN	80
1.3 RUIMTELIJK EISEN	81
1.4 IMPRESSIE	83
BIJLAGE IX: HOOFDSTUK 8: HAALBAARHEID	87
1.1 MARKTTECHNISCHE HAALBAARHEID	87
1.1.1 DUURZAAMHEID	87
1.1.2 ENERGIEZUINIGHEID	87
1.1.3 FLEXIBILITEIT	87
1.1.4 LEVENSLOOPBESTENDIGHEID	88
1.1.5 AANSLUITING TOEKOMSTIGE DEMOGRAFIE	88
1.1.6 BEPERKING VAN DE MISMATCH	88
2.1 BOUWKUNDIGE HAALBAARHEID	89
3.1 FINANCIËLE HAALBAARHEID	90
3.1.1 STIKO SCENARIO 1 EN SCENARIO 2	90
3.1.2 OPBRENGSTEN REFERENTIEPROJECTEN IN LEIDEN	94
3.1.3 SCENARIO'S	95
4.1 TOEKOMST	102
5.1 DISCOUNTED CASHFLOW METHODE	103
BIJLAGE X: INTERVIEWS	106
1.1 TOPICLIJST	106

2.1 INTERVIEW I: WONINGBOUWVERENIGING SINT WILLIBRORDUS WASSENAAR	113
2.2 INTERVIEW II: FUNDA	117
2.3 INTERVIEW III : B. BEWONER VAN EEN TINY HOUSE	120
2.4 INTERVIEW VI : OUWEHAND BOUW & VASTGOEDREALISATIE	124
2.5 INTERVIEW V : ME PLANBUREAU VOOR DE LEEFOMGEVING	128
2.7 INTERVIEW VII : AW GEMEENTE KATWIJK	137
2.7 INTERVIEW VIII : AL EN TB GEMEENTE LEIDEN	149
 BIJLAGE XI: ENQUÊTE	 166
 BIBLIOGRAFIE	 183

BIJLAGE I BEGRIPPENLIJST

Binnen het onderzoek worden er een aantal begrippen gebruikt. In deze begrippenlijst is de betekenis van de begrippen terug te vinden.

Hoofdstuk 1

Grootstedelijke agglomeratie Leiden; onder de grootstedelijke agglomeratie van Leiden vallen: Katwijk, Leiden, Leiderdorp, Oegstgeest en Voorschoten

Grootstedelijke agglomeratie Den Haag; onder de grootstedelijke agglomeratie van Den Haag vallen: de gemeenten 's Gravenhage, Leidschendam-Voorburg, Rijswijk en Wassenaar

Vrije huursector: de huurwoningen vanaf een huurprijs van €710,68

Hoofdstuk 2

Vergrijzing: de toename van het aantal ouderen (65+) in de totale bevolking (Economische woordenboek, NB).

Individualisering: het proces waardoor mensen meer als individu in plaats van als groep in de samenleving komen te staan (woorden.org, NB)

Urbanisatie: : de trek van landelijke gebieden naar de stad, ook wel verstedelijking genoemd. Waarbij er in het kader van dit onderzoek rekening gehouden wordt met binnenlandse en buitenlandse migratie en krimp- en groeigebieden (Woorden.org, NB).

Geschikte woning: Onder het begrip 'geschikte woning' behoort bijvoorbeeld een woning in een woonzorgcomplex, een aanleunwoning of een serviceflat.

WONEN IN DE TOEKOMST

Onderzoeksopzet



W.E. van den Hoek

Onderzoek naar het verkleinen van de mismatch op de woningmarkt door middel van een toekomstbestendig woningconcept

0879462 | Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie | Vastgoed & Makelaardij Hogeschool Rotterdam | Dhr. N.J. Kropman | 10-03-2017
|Leiden

Inleiding

Ter voorbereiding op het afstuderen is deze onderzoeksopzet geschreven. Door het schrijven van de opzet is de aanleiding van het onderzoek uitgewerkt en is er nagedacht over hoe het onderzoek uitgevoerd moet worden. Het onderzoek heeft betrekking op een probleem: de mismatch op de woningmarkt tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod. Door het analyseren van de huidige (economische) marktsituatie en veranderende vraag vanuit de demografie wordt er een toekomstbestendig woningconcept ontwikkeld die de mismatch op de woningmarkt verkleind.

Economische factoren zoals lage hypotheekrente en consumentenvertrouwen zorgen ervoor dat consumenten en ontwikkelaars op de woningmarkt weer actief zijn. Er is veel vraag naar woningen en nieuwbouwwontwikkelingen spelen hier op in. Niet alleen de economische marktsituatie is van invloed maar ook de vergrijzing, individualisering en urbanisatie hebben invloed op de woningmarkt en leiden zelfs tot een veranderende vraag. Sluit deze vraag dan wel aan op de woningvoorraad en de nieuwe ontwikkelingen of is er een mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod? In dit onderzoek wordt het vraagstuk van de mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod verkleind door het ontwikkelen van een toekomstbestendig woningconcept.

Na de crisisjaren is de Nederlandse woningmarkt weer ‘booming’. Waar men ook om zich heen kijkt, nieuwbouwwijk na nieuwbouwwijk wordt opgeleverd. De vraag naar woningen in de Randstad blijft toenemen en ontwikkelaars spelen hier op in. Dit blijkt ook uit het aantal nieuwbouwvergunningen die zijn afgegeven: in 2014 zijn er 39.000 nieuwbouwvergunningen verleend, in 2015 werden er 53.300 nieuwbouwvergunningen verleend en in 2016 waren dit er 51.100 (CBS, 2015); (CBS, 2016c); (CBS, 2017d). De afgelopen jaren zijn er voornamelijk eengezinswoningen ontwikkeld. Het woononderzoek in 2015 bevestigt dat er een toename van eengezinswoningen plaatsvindt en deze toename heeft zich ook in 2016 voortgezet. Voor de komende jaren wordt ook verwacht dat ontwikkelaars zich voornamelijk richten op de eengezinswoningen (Neprom, 2016b). Naast deze nieuwe ontwikkelingen bestaat ook een groot deel van de woningvoorraad al uit eengezinswoningen. De ontwikkeling van eengezinswoningen begon al voor 1990 (Rijksoverheid, 2013). In 2015 telde Nederland 4,9 miljoen eengezinswoningen en 2,6 miljoen meergezinswoningen (PBL, 2016d). Naast de sterke ontwikkeling van de eengezinswoningen spelen er zowel markteconomische als demografische ontwikkelingen die de vraag naar woningen in de toekomst doet veranderen. De lage hypotheekrente speelt bijvoorbeeld een rol in de vraag naar woningen. Maar ook de strenge hypotheekregels doen de vraag naar woningen – vooral onder starters – veranderen.

De demografische ontwikkelingen zoals vergrijzing, individualisering en urbanisatie leiden ook tot een veranderende vraag naar woningen. Door de vergrijzing zullen er bijvoorbeeld meer geschikte woningen voor ouderen moeten komen (PBL, 2013c). Binnen de individualisering vindt de komende jaren - door heel Nederland - huishoudensverdunning plaats. Zo gaat het aantal eenpersoonshuishoudens de komende jaren flink toenemen. De woningmarkt zal hier ook op moeten gaan inspelen, aangezien de eenpersoonshuishoudens door de strengere hypotheekregels en de leennorm geen eengezinswoning meer kunnen betalen. Door de urbanisatie neemt de druk op de woningmarkt toe en zeker in combinatie met de eenpersoonshuishoudens.

De bovenstaande ontwikkelingen brengen twee opvallende zaken naar boven. Ontwikkelaars spelen op dit moment in op de vraag naar eengezinswoningen door dit type woning in grote aantallen te ontwikkelen terwijl er vanuit de demografie in de toekomst een andere vraag ontstaat. Hierdoor ontstaat er dus een mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod. Als er niks veranderd, wordt de mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod alleen maar groter.

In dit onderzoek wordt onderzocht met welk toekomstbestendig woningconcept de mismatch op woningmarkt verkleind kan worden. Dit woningconcept moet mee kunnen bewegen met de

veranderende vraag. Op deze manier wordt de mismatch tussen het huidige aanbod en de toekomstige vraag beperkt.

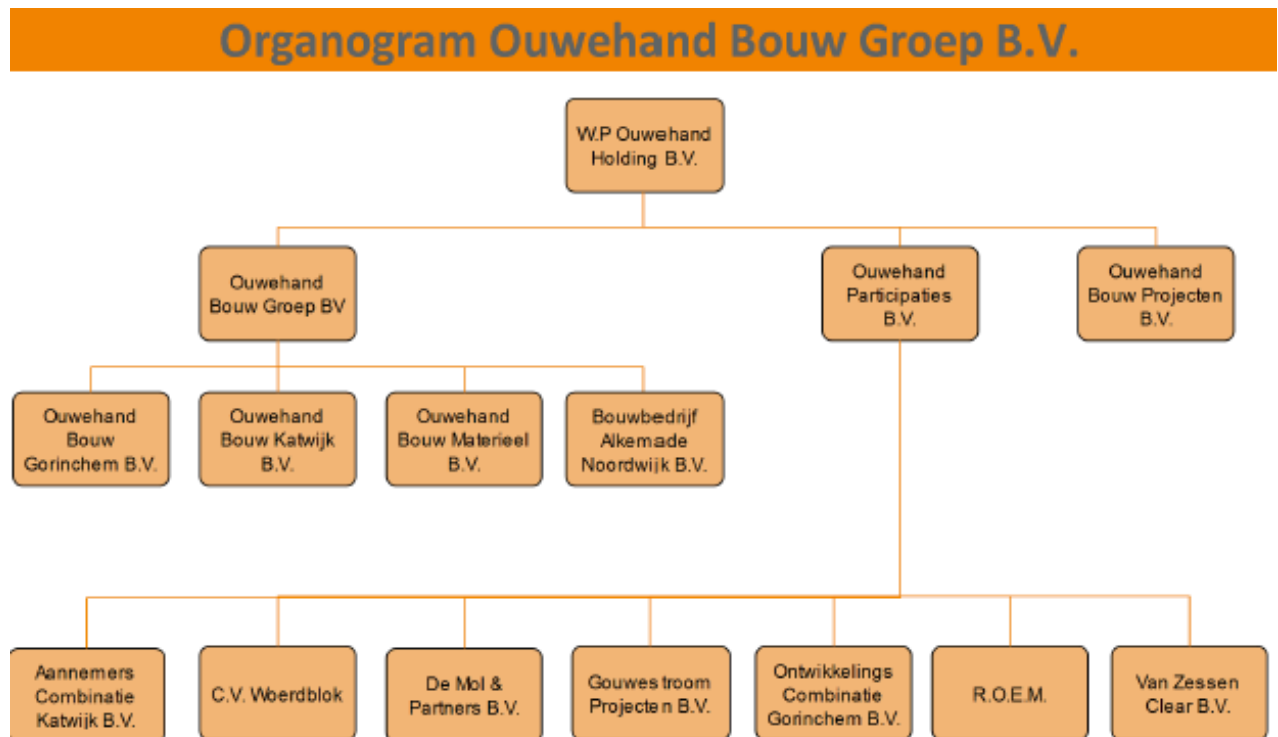
Dit onderzoek wordt geschreven voor Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie. De organisatie richt zich op nieuwbouwwoningen en werkt met verschillende concepten, maar zijn op zoek naar een nieuw concept voor een product in de toekomstige markt. Het nieuwe toekomstbestendige woningconcept is relevant voor Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie vanwege een aantal aspecten: het leidt tot een nieuw product voor Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie waarmee de ontwikkelaar kan inspelen op de mismatch en hier ook van kan profiteren. Daarnaast geeft het inzicht in de veranderende vraag vanuit de demografie, zorgt het voor een nieuw concept vanuit andere dimensie, biedt het onderscheidend vermogen ten opzichte van de concurrent, leidt het tot meer afzetmogelijkheden en leidt het tot een sterke rol van de organisatie in de vastgoedcyclus. Deze relevantie wordt in paragraaf 2.2 verder toegelicht.

HOOFDSTUK 1: DE STAGEORGANISATIE

In dit hoofdstuk wordt de stageorganisatie omschreven. De opdrachtgever, de algemene bedrijfsgegevens, de bedrijfsactiviteiten, de organisatiestructuur, de bedrijfshistorie en de beknopte cijfers komen aan bod.

1.1 De opdrachtgever

Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie is een ontwikkelende bouwer. Zij opereren vooral in de Randstad. Steden zoals Leiden, Den Haag, Lisse, Katwijk en Noordwijk zijn steden waar zij veel ontwikkelen. De besloten vennootschap bestaat uit vier takken: Ouwehand Bouw Gorinchem B.V., Ouwehand Bouw Katwijk B.V., Ouwehand Bouw Materieel B.V. en Bouwbedrijf Alkemade. Zij hebben een vestiging in Katwijk en een vestiging in Gorinchem. In de onderstaande afbeelding is een organogram van de organisatie weergegeven.



Afbeelding 1: organogram Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie (Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie, 2016)

1.2 Algemene bedrijfsinformatie

Bedrijf

Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie

Afdeling Projectontwikkeling

Vestiging Katwijk, Voorschoterweg 29 Valkenburg

Telefoonnummer: 071- 4020274

E-mail: groep@ouwehandbouw.nl

Begeleider

Ing. A.W.S. van Beelen, directeur Projectontwikkeling

E-mail: Arjan.vanbeelen@ouwehandbouw.nl

Telefoonnummer: 06-51421355

Hogeschool Rotterdam

Begeleider: Dhr. N.J. Kropman

Locatie: Instituut voor de Gebouwde Omgeving – Hogeschool Rotterdam | Opleiding Vastgoed & Makelaardij

Adres: G.J. de Jonghweg 4 – 6

3015 GG Rotterdam

Telefoonnummer: 010 – 794 8105

E-mail N.J.Kropman@hr.nl

Kamer B03.056

1.3 Omschrijving van de bedrijfsactiviteiten

Ouwehand is een dienstverlener die woon- en leefbehoefte faciliteert. Samenwerken met respect voor de positie van de partner is de kernwaarde. Als projectontwikkelaar richt Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie zich op woningbouw en utiliteitsbouw. In het realisatieproces werkt de organisatie al vroeg samen met de eindgebruiker om een optimaal resultaat te behalen. In een vroeg stadium wordt er met de ketenpartners zoals de overheid en de consument al een draagvlak gecreëerd voor de ontwikkeling van een gebied.

In de 75 jaar dat de organisatie bestaat, zijn er ruim 20.000 woningen ontwikkeld en wordt er ruim 60 miljoen per jaar aan omzet gehaald. De organisatie had daarbij in 2014 een current ratio van 4,36% en een quickratio van 3,10%. Het netto resultaat over het eigen vermogen is 4%. De organisatie heeft een stabiel personeelsbestand, er werken ongeveer 125 werknemers binnen het bedrijf. Per werknemer is er een winst van 126%.

Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie heeft als doel het realiseren van omzet en een winstgevend rendement. Dit bereikt het bedrijf door het ontwikkelen, bouwen en renoveren van gestapelde of grondgebonden woningen. In het realiseren van de woningen staan samenwerken, innovatie, concepten en betrouwbaarheid centraal. Commercieel vastgoed speelt binnen de organisatie ook een rol. Zo zijn er verschillende bedrijfspanden ontwikkeld: Bedrijfspand Fix Fisch, bedrijfspand BMW Houtrust en bedrijfspand Toyota Lexus dealer Louwman.

De ontwikkelaar werkt met OB2-concepten. Door middel van dit concept kan van een bouwplan een stedenbouwkundig ontwerp worden gemaakt. Door deze werkwijze kunnen grondprijzen snel bepaald worden, wat zorgt voor een scherpe prijs en een korte bouwtijd. Dankzij de werkwijze van OB2 is het mogelijk op flexibel en slagvaardig maatwerk te leveren voor de meeste ontwikkellocaties waaronder her ontwikkellocaties. OB2 kan toegepast worden op 7 basistypen woningen in diverse uitvoeringen waarbij alle combinaties mogelijk zijn. Er zijn volgens deze werkwijze al veel projecten ontwikkeld: Groenord Blok 5 in Leiden, Aquarius in Naaldwijk, Groene Lanen in Den Haag, Naaldwijk Woerdblok, Waterwijk en Berkel en Rodenrijs Plan Berckloo.

Naast de concepten richt Ouwehand zich ook op duurzaamheid, het liefste met de nul-op-de-meter. Een voorbeeld hiervan is Balanshuis. Balanshuis is een organisatie waarmee Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie samenwerkt. De organisatie maakt bestaande woningen energieneutraal en daarmee nul-op-de-meter.

1.4 Bedrijfshistorie

Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie is een familiebedrijf. In 2018 bestaat het bedrijf 75 jaar. In 1943 is Dhr. Ouwehand door werkgebrek in de oorlog met een klein timmerbedrijfje gestart. Dit was dan ook gelijk de oprichting van Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie. Door invoering van de bouwplicht na de oorlog legde Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie zich toe op de woningbouw. Het bedrijf werd groter door de ontwikkeling van 40 luxe appartementen: de Vijverhof. Hiermee begon ook de projectontwikkelingstak binnen het bedrijf.

In 1990 nam Peter Ouwehand het bedrijf over en werd hij enig aandeelhouder. Vanuit een eenmanszaak is Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie uitgegroeid tot een middelgrote onderneming. Dit gebeurde vooral in de jaren '90, nadat het personeelsbestand werd uitgebreid. De afgelopen jaren is er sprake van een stabiel persoonsbestand variërende tussen de 130 en 150 werknemers.

Ontwikkelen en bouwen zijn de kernactiviteiten van de onderneming. Dit gebeurt binnen de eigen organisatie, maar ook in de vorm van samenwerkingsverbanden met derden. Door de jaren heen is de expertise voor woning- en utiliteitsbouw ontstaan. Dit zijn dan ook nog steeds de kernactiviteiten van Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie. De dochteronderneming Ouwehand Bouw plus Onderhoud richt zich ook op renovatieprojecten.

Hoofdstuk 2: de onderzoeksoopdracht

In dit hoofdstuk wordt de onderzoeksoopdracht nader uitgewerkt. Om inzicht te verkrijgen in het onderwerp is de aanleiding van de opdracht uitgewerkt. De relevantie van het onderzoek wordt toegelicht in de opeenvolgende paragraaf. Vanuit de aanleiding zijn er een doelstelling en een probleemstelling naar voren gekomen. De probleemstelling wordt beantwoord aan de hand van de deelvragen die tevens in dit hoofdstuk terug zijn te vinden. Op welke manieren de deelvragen worden beantwoord staat beschreven bij de onderzoeksmethodiek. In de laatste paragrafen komt de context, validiteit, betrouwbaarheid, voorlopige literatuurlijst en de planning aan bod.

2.1 De aanleiding van de opdracht

Door de gunstige economische factoren zoals de lage hypotheekrente, het consumentenvertrouwen en de koopkracht is de woningmarkt weer in beweging (CBS, 2017). De vraag naar woningen in de Randstad blijft toenemen en op deze vraag spelen ontwikkelaars in. Daarnaast heeft de demografie ook invloed op de woningmarkt. Trends en ontwikkelingen zoals vergrijzing, individualisering en urbanisatie leiden tot een veranderende vraag. In de toekomst zal de vraag door individualisering en vergrijzing naar kleine woningen toenemen. Sluit deze vraag wel aan op de huidige ontwikkelingen of is er een mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod?

Binnen dit onderzoek wordt het vraagstuk van de mismatch tussen de toekomstige vraag en huidige aanbod verkleind door het ontwikkelen van een toekomstbestendig woningconcept. Het toekomstbestendig woningconcept is gebaseerd op twee componenten: de (economische) marktsituatie en de veranderende vraag vanuit de demografie. Deze componenten worden na de paragraaf ‘relevantie’ verder toegelicht.

Relevantie

Middels het ontwikkelen van een toekomstbestendige woningconcept voor Ouwehand Bouw en Vastgoedrealisatie loopt Ouwehand voor op de markt. Als de mismatch ontstaat ligt er bij Ouwehand een innovatief en uniek product klaar om op de mismatch in te spelen, waardoor de organisatie hiervan kunnen profiteren. Dit leidt ertoe dat de afzetmogelijkheden worden vergroot omdat het concept aantrekkelijk is voor bijvoorbeeld gemeenten die juist de mismatch willen verkleinen en die constateren dat er nog weinig ontwikkelaars op de mismatch inspelen en wordt de positie van de organisatie versterkt.

Naast het profijt van de mismatch levert het ook nog andere voordelen op. Zo geeft het concept de organisatie inzicht in de toekomstige vraag en wordt het concept opgebouwd vanuit een andere dimensie dan de markttoets, wat tot nieuwe inzichten kan leiden. Daarnaast is de organisatie met de ontwikkeling van dit concept bij heel de vastgoedcyclus betrokken. Als ontwikkelende bouwer is de onderneming in staat om zowel het concept als het product te ontwikkelen. Dit zorgt voor een unieke marktpositie ten opzichte van de concurrentie omdat het product tijdens de gehele vastgoedcyclus – van initiatief tot exploitatie – in eigen handen blijft. Deze relevantie is verder uitgewerkt in paragraaf 2.2.

De economische marktsituatie: Gekte op de woningmarkt

De woningmarkt is aan veel veranderingen onderhevig. Door het aantrekken van de economische marktsituatie stijgt het consumenten- en productvertrouwen. De afnemende werkloosheid heeft een positieve invloed op het vertrouwen van de consument (CBS, 2017). Ook trekt de koopkracht van de consument aan (Rabobank, 2016). Het toenemende consumentenvertrouwen is positief voor de woningmarkt, de



Afbeelding 2: vertrouwen in de koopwoningenmarkt (Rabobank, 2016)

consument heeft vertrouwen in de economie en koopt daardoor sneller een nieuwe woning. In de naastgelegen afbeelding is dit ook terug te zien.

In januari 2017 ligt het consumentenvertrouwen op 17, terwijl het in januari 2016 nog op 4 lag (CBS, 2017). Daarnaast speelt lage hypotheekrente een erg belangrijke rol bij de consument. Door de lage hypotheekrente is het voor de consument aantrekkelijk om op dit moment een woning te kopen, dit geldt met name voor de huidige woningbezitters. Voor starters blijft het moeilijk om een hypotheek te krijgen. De hypotheekrente van het gemiddeld aantal versterkte hypotheeken ligt op 2%. In 2012 was dit nog ruim 4% (Rabobank, 2017); (FD, 2015).

Door de lage hypotheekrente en het aantrekken van de economie is het aantal transacties in Q4 2016 enorm gestegen. Vooral in de stedelijke regio's hebben veel transacties plaatsgevonden, de krimpgebieden blijven echter achter (NVM, 2015). Er waren in Q4 2016 16% meer transacties dan in Q4 van 2015 (Rabobank, 2017). Het totaal aantal verkochte woningen in 2016 ligt op 215.000: dit is een stijging van 20% ten opzichte van 2015. Dit betekent dat het aantal verkochte woningen in 2016 weer hoger ligt dan in 2006, net voor de crisis. In 2006 werden er namelijk 210.000 woningen verkocht (Kadaster, 2017). Binnen de transacties waren vooral de eengezinswoningen populair (tussen- en hoekwoning) (NVM, 2015). De vraag naar woningen blijft toenemen en dit zorgt ook voor een prijsstijging op de woningmarkt. De prijsstijging bedraagt 4,1% in 2016 t.o.v. 2015 (Rijksoverheid, 2016); (Kadaster, 2017).

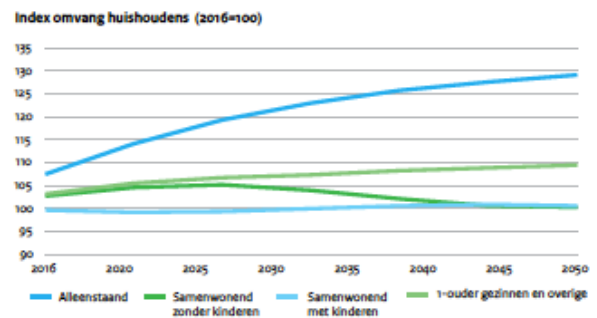
Ontwikkelaars bevinden zich in een aantrekkelijk investeringsklimaat. De toenemende vraag naar woningen en de gunstige economische situatie zorgen ervoor dat projectontwikkelaars weer vertrouwen krijgen in het realiseren van nieuwbouwwoningen. Dit blijkt ook uit het aantal vergunningen die zijn afgegeven: in 2014 39.000 vergunningen voor nieuwbouwwoningen verleend zijn. In 2015 werden er 53.500 nieuwbouw vergunningen verleend en in 2016 waren dat er 51.100 (CBS, 2015); (CBS, 2016); (CBS, 2017). De afgelopen jaren zijn er vooral veel eengezinswoningen ontwikkeld. Uit woononderzoek uit 2012 blijkt dat deze ontwikkeling al in 1990 is begonnen (Rijksoverheid, 2013). In 2015 telde Nederland 4,9 miljoen eengezinswoningen en 2,6 miljoen meergezinswoningen. (Planbureau voor de leefomgeving, 2016). Ook bevestigt het woononderzoek uit 2015 dat er een sterke toename van eengezinswoningen plaatsvindt (Rijksoverheid, 2015). De stijging heeft zich in 2016 doorgezet, dit blijkt uit het rapport 'Nieuwe woningen' van de Neprom. Zo zijn er in de randstad in Q3 van 2016 al 2.400 eengezinswoningen verkocht. Het nieuwe aanbod wordt gelijk verkocht, hierdoor krimpt de verkoopportefeuille van de nieuwbouw eengezinswoningen. In Q3 2016 lag het aanbod in deze portefeuille onder de 1.000 in de Randstad (NEPROM, 2016). De transacties van de afgelopen jaren laten dan ook zien dat de consument steeds vaker voor een eengezinswoning kiest. Ook blijkt dat de projectontwikkelaars zich richten op het realiseren van eengezinswoningen door de toename van de eengezinswoningen in de woningvoorraad (Rijksoverheid, 2015). Tevens blijft de vraag naar eengezinswoningen groot (NEPROM, 2016).

De bovenstaande ontwikkelingen vinden vooral plaats op de koopwoningenmarkt. Vanwege de lage hypotheekrente is het aantrekkelijk om nu een woning te kopen. Echter is dit niet voor iedereen van toepassing. Door de strengere hypotheekregels is het niet altijd mogelijk om een hypotheek te krijgen. De maximaal te verkrijgen hypotheek wordt in de toekomst ook verlaagd naar 90% (FD, 2016). De consument kan daardoor niet altijd meer een koopwoning financieren. Deze consumenten verdienen tevens te veel voor een sociale huurwoning en komen daardoor op de vrije huurmarkt terecht. Dit resulteert in een toenemende druk op de vrije sector huurwoningenmarkt. De beleggers en corporaties spelen ook een rol in de toenemende druk. Leegstaande huurwoningen worden vaak niet opnieuw verhuurd, maar verkocht (NOS, 2017) waardoor het aanbod van het middensegment koopwoningen groter wordt en het aantal huurwoningen kleiner. De vraag naar huurwoningen neemt toe, terwijl het aanbod afneemt. Syntrus Achmea verwacht dat de huurprijzen in de vrije sector hierdoor alleen nog maar gaan stijgen (Syntrus Achmea, 2017).

Demografie: de veranderende vraag

Naast de economische marktsituatie heeft de demografie ook een belangrijke invloed op de woningmarkt. Trends zoals vergrijzing, urbanisatie en individualisering zijn binnen de Nederlandse demografie erg actief. Deze ontwikkelingen hebben invloed op de vraag naar woningen. De komende jaren treedt de vergrijzing op. De babyboomgeneratie wordt 65 jaar waardoor de vergrijzing in rap tempo toeneemt. Dit heeft gevolgen voor de woningmarkt. Er moeten meer geschikte woningen komen voor ouderen. Het PBL geeft aan dat dit meer een aanpassingsopgave is in plaats van een vernieuwingsopgave. (PBL, 2013)

In de toekomst zal het aantal alleenstaanden binnen de Nederlandse bevolking toenemen. In 2030 zijn er 1,5 miljoen alleenstaanden tussen de 30-64 jaar. In Nederland neemt het aantal eenpersoonshuishoudens bijna met 900.000 toe (PBL, 2014); (Rijksoverheid, 2016). Daarnaast is er een daling van het aantal kinderen in de leeftijdscategorie (4-12 jaar) waarin ze naar school gaan en worden huishoudens kleiner. De verwachting is dat rond 2023 74.000 minder kinderen zijn in deze leeftijdscategorie (CBS, 2016). Tevens komen meer ouderen alleen te wonen. Door deze ontwikkelingen ontstaat er een toename van het aantal een-en tweepersoonshuishoudens. Dit leidt tot een toenemende vraag naar kleinere woningen. De strengere hypotheekregels zullen deze ontwikkeling alleen maar aansterken. Consumenten kunnen namelijk een minder hoge hypotheek krijgen en kunnen dus minder snel een financiering rondkrijgen voor eengezinswoning, waardoor deze consumenten zich ook zullen richten op een kleinere woning. Door deze ontwikkelingen ontstaat een verandering van de vraag. De vraag richt zich op kleinere woningen in plaats van de woningen die nu ontwikkeld worden (Rijksoverheid, 2015). De totale huishoudensgrootte neemt toe, maar de samenstelling verandert. De woningbouw moet hier dus op inspelen.



Afbeelding 3 Huishoudens (Rijksoverheid, 2016)

Nederland kent krimp- en groei gebieden. De Randstad is de groeikern van Nederland. Er is hier sprake van een krapte op de woningmarkt. De huurprijzen liggen hoger dan in de rest van het land en de koopprijzen stijgen het snelst (CBS, 2016). Zoals eerder duidelijk werd, neemt de vergrijzing de komende jaren toe. Vooral de krimp gemeenten zullen dit merken. De jongeren uit de krimp gemeenten trekken vaak naar de stad en blijven langer en vaker in de stad wonen. Veranderingen in de demografie brengen onzekerheid met zich mee, hierdoor is er behoefte aan meer flexibiliteit (PBL, 2013).

Mismatch

Binnen de huidige woningmarkt zijn er twee opvallende zaken. Op dit moment is er vraag naar eengezinswoningen waar ontwikkelaars met hun ontwikkelingen op inspelen. De afgelopen jaren is de ontwikkeling van het aantal eengezinswoningen toegenomen. Daartegenover staat een veranderende vraag vanuit de demografie. Er is een verandering in huishoudenssamenstelling en bevolkingssamenstelling wat de vraag naar kleine woningen doet toenemen. Een voorbeeld van het probleem is dat ontwikkelaars nu bijvoorbeeld veel eengezinswoningen ontwikkelen en niet kijken naar de veranderende vraag vanuit de demografie waardoor er een mismatch ontstaat tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod op de woningmarkt. Als er niets verandert, wordt de mismatch in de toekomst alleen maar groter (Syntrus Achmea, 2017). Het inzichtelijk maken van dit probleem zorgt voor een relevant vraagstuk voor Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie. De organisatie kan op dit probleem inspelen door een product te ontwikkelen voor de toekomstige (nieuwe) markt wat gunstig voor de positie ten opzichte van de concurrent.

Middels dit onderzoek wil ik een woningconcept ontwikkelen wat meebeweegt met de veranderende vraag in de markt. De nieuwbouwwoningen die volgens het concept ontwikkeld worden, zullen ook

aansluiten op de veranderende vraag in de toekomst. De ontwikkelaar die bijvoorbeeld nu eengezinswoningen ontwikkelt, kan in de toekomst door eenvoudige aanpassingen de woning veranderen in bijvoorbeeld een kleine eenpersoonswoning. Het onderzoek richt zich op Regio Leiden-Den Haag omdat Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie veel in deze omgeving opereert. Daarnaast sluit de het toekomstbestendig woningconcept aan op de markt omdat de Randstad een hoge druk op de woningmarkt kent.

2.2 Relevantie

Ontwikkelaars toetsten het product dat op de markt komt, vaak met een markttoets. Deze ontwikkeling sluit dan ook op dat moment aan op de vraag vanuit de markt. De demografie binnen Nederland gaat de komende jaren veranderen wat leidt tot een veranderende vraag. Het probleem van de mismatch is voor Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie interessant om te onderzoeken zodat er een product ontwikkeld kan worden voor de toekomst, hier is de organisatie dan ook naar op zoek. Als de mismatch na verloop van tijd ontstaat ligt er bij Ouwehand een product klaar waarmee zij op de mismatch kunnen inspelen. Hiermee wordt de mismatch verkleind, maar profiteert Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie ook van de mismatch doordat zij door dit product veel afzetmogelijkheden kunnen hebben omdat vanuit de markt gezien dus mismatch verkleind moet worden. Zij spelen daardoor op de kansen van de markt in. Voor dit product wordt een concept ontwikkeld middels latente conceptontwikkeling.

Daarnaast is het concept ook op andere punten relevant. Zo wordt het concept op een andere wijze opgesteld dan normaal gebruikelijk is. Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie toetst zijn producten middels een markttoets en dit concept wordt opgesteld vanuit de demografie wat tot nieuwe inzichten kan leiden en dat sluit aan op de visie van de organisatie. Dit concept zal ook onderscheidend vermogen bieden ten opzichte van de concurrentie. Het concept is uniek in de markt en doordat Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie voorlopen op de markt met dit concept lopen zij voor op de concurrentie, wat leidt tot een gunstige positie in de markt.

Als vierde punt vergroot dit concept de afzetmogelijkheden. Het concept is voor gemeenten erg aantrekkelijk vanwege de hoge mate van flexibiliteit. Gemeenten hechten waarde aan een kwalitatief en kwantitatief goede woningvoorraad. De woningen die volgens dit concept ontwikkeld worden, kunnen meebewegen met de vraag. Dit maakt de woningvoorraad in een gemeente erg flexibel. Doordat het voor de gemeente aantrekkelijk is, wordt Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie een aantrekkelijke partner om mee samen te werken, wat kan leiden tot een gunstige positie tijdens aanbestedingen. Tevens is het concept interessant voor beleggers. Doordat de woningen een langere levensduur kennen, heeft de belegger een langere cashflow en dus meer inkomsten.

Tot slot is het concept aantrekkelijk voor Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie als ontwikkelde bouwer omdat de organisatie met het concept betrokken blijft bij de gehele vastgoedcyclus. Naast het ontwikkelen van het concept, bouwt Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie ook het product. Tevens kan de service en het onderhoud van het product na oplevering worden verzorgd. Dit is aantrekkelijk voor afnemers omdat het product als totaalpakket kan worden gekocht.

2.3 Doelstelling

Binnen 20 weken zal er een adviesrapport worden opgesteld voor Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie met daarin een toekomstbestendig woningconcept.

De doelstelling luidt:

“Het ontwikkelen van een toekomstbestendig woningconcept rekening houdend met de (economische) marktsituatie en de demografie welke in staat is om de mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod op de woningmarkt in Regio Leiden - Den Haag te verkleinen en waarmee Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie door de innovatiekracht en toepasbaarheid van dit concept kan inspelen op en profiteren van deze marktontwikkeling”

Het toekomstbestendige woningconcept wordt vanuit de breedste zin van het woord benaderd. Toekomstbestendig bevat de componenten demografie - de bijbehorende trends en ontwikkelingen - en de economische marktsituatie. Deze componenten hebben invloed op de vraag naar vastgoed. Door deze componenten goed en duidelijk in kaart te brengen wordt de toekomstige vraag geanalyseerd. Toekomstbestendig houdt ook in dat het concept duurzaam is. Duurzaamheid wordt in deze opzet verder aangeduid middels energetisch, flexibel/durabel en robuust. Deze begrippen worden verder toegelicht in paragraaf 2.7.

2.4 Centrale onderzoeksvraag

Op basis van de aanleiding is de onderstaande onderzoeksvraag opgesteld.

“Welk toekomstbestendig woningconcept, dat kan meebewegen met de (economische) marktsituatie en demografie, kan worden ontwikkeld teneinde de mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod op de woningmarkt te verkleinen en dat tegelijkertijd een innovatief en uniek concept vormt waarmee Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie op deze markt kan inspelen?”

2.5 Deelvragen

Om de centrale onderzoeksvraag te beantwoorden zijn er een aantal deelvragen opgesteld.

1. Welke (economische) ontwikkelingen en welke opbouw kenmerken de Nederlandse woningmarkt en de woningmarkt van regio Leiden - Den Haag?
2. Hoe ontwikkelt de demografische vraag zich naar aanleiding van de trends en ontwikkelingen in Nederland en regio Leiden - Den Haag?
3. Sluiten de huidige kwalitatieve en kwantitatieve ontwikkelingen op de woningmarkt aan op vraag in de demografie die nu en in de toekomst spelen?
4. Welke wensen en eisen stellen consumenten aan de huidige en toekomstige woonsituatie?
5. Welke woningconcepten en ontwikkelingen zijn er in de huidige markt en hoe kan het toekomstbestendige woningconcept een verbeterslag maken?
6. Aan welke eisen (PVE) moet het toekomstbestendige woningconcept voldoen zodat het meebeweegt met de veranderende vraag en de mismatch verkleint?
7. Is het toekomstbestendige woningconcept markttechnisch, bouwkundig en financieel haalbaar?

2.6 Context van het onderzoek

In de aanleiding is de mismatch op de woningmarkt naar voren gekomen. In deze paragraaf wordt er ingegaan in welke context het onderzoek wordt uitgevoerd. Het onderzoeksonderwerp sluit aan op vele bestaande gegevens. Vele onderzoeksinstanties hebben onderzoek verricht naar de ontwikkelingen op de woningmarkt en de ontwikkelingen in de demografie.

De Rijksoverheid heeft onlangs het rapport ‘Staat van de woningmarkt 2016’ gepubliceerd waarin de economie, demografie, investeringen en de woningvoorraad geanalyseerd werden. Het rapport weergeeft dat het aantal transacties op de woningmarkt blijft toenemen door het herstel van de economie en de gunstige hypotheekrente. Tevens geeft het rapport weer dat het aandeel van eengezinswoningen in de Nederlandse woningmarkt hoog is, terwijl het aantal alleenstaande toeneemt. In het rapport wordt voorspeld dat de verdeling van de bevolking de woningbouw in Nederland de komende jaren beïnvloed (Rijksoverheid, 2016).

Dat het aandeel van de eengezinswoningen hoog is, blijkt ook uit de rapportage ‘Oplopend woning te kort in de stedelijke regio’s’ van het Planbureau van de Leefomgeving. De ontwikkelaars spelen hier op in. De afgelopen jaren bestonden veel nieuwbouwprojecten uit eengezinswoningen (CBS, 2015) (CBS, 2016).

Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) laat echter zien dat de demografie aan het veranderen is. In 2030 zullen er in Nederland 900.000 alleenstaanden zijn waardoor de vraag naar kleine woningen toeneemt. Dit wordt bevestigd door een publicatie van de Rijksoverheid (Rijksoverheid, 2015). De vergrijzing, individualisering en urbanisatie zijn grote ontwikkelingen in de demografie. Deze ontwikkelingen hebben ook ruimtelijke gevolgen. Dit werd beschreven in de publicatie van het PBL: Demografische ontwikkelingen 2010 – 2040 ruimtelijke effecten en regionale diversiteit (PBL, 2013).

De bovenstaande bestaande gegevens schetsen de context waarbinnen het onderzoek plaatsvindt en laat zien dat het onderzoek erg actueel is. De context van dit onderwerp ook zorgvuldig gekozen. De keuze is gevallen op de beschreven onderzoekscomponenten vanwege de relevantie en de actualiteit.

Naast de bovenstaande publicaties kunnen ook andere bronnen een goede bijdrage leveren aan het onderzoek. Bronnen van instanties zoals Centraal bureau van de Statistiek, NVM, Kadaster, ING, Rabobank, Rijksoverheid, Planbureau voor de Leefomgeving, Neprom en wetenschappelijke onderzoeken zullen veelal in dit onderzoek gebruikt worden. Deze bronnen geven inzicht in de veranderende vraag vanuit de demografie en de (economische) marktsituatie. De gebruikte documenten zijn terug te vinden in de literatuurlijst. Tevens wordt de bestaande dataset van Woonwens gebruikt in het onderzoek. Naast het gebruiken van bestaande informatie, wordt er ook nieuwe informatie verschaft. Dit zal aan bod komen in paragraaf 2.10.

2.7 Afbakening van het onderzoek

Binnen het onderzoek zijn er aantal relevante begrippen die duidelijk en helder afgebakend moeten worden. Zo blijft het kader van het onderzoek eenduidig en consistent en kan er geen verwarring ontstaan over de definitie en het kader waarin het onderzoek zich bevindt. De kernbegrippen in dit onderzoek zijn (economische) marktsituatie en demografie.

Afbakening economische marktsituatie

Binnen dit onderzoek bestaat het begrip ‘(economische) marktsituatie’ uit vijf onderdelen: economische situatie, hypotheekrente, opbouw van de woningvoorraad, samenstelling van de woningvoorraad naar type woning en duurzaamheid. De combinatie van deze aspecten vormt samen de definitie van (economische) marktsituatie die gehanteerd wordt binnen dit onderzoek. Voor deze afbakening is gekozen omdat deze elementen het meest relevant zijn binnen dit onderzoek. Door deze elementen kan namelijk een goed beeld van de huidige woningmarkt worden geschetst.

Omdat het begrip duurzaamheid erg breed is, wordt dit begrip ook afgebakend. Binnen dit onderzoek richt duurzaamheid zich op energetisch, flexibel/durabel en robuust.

Energetisch houdt in dat het woningconcept de nul-op-de-meter heeft, klimaatneutraal is en dus daarmee groen. Flexibel/durabel richt zich op eenvoudig transformeerbaar vastgoed, materiaalkeuze, lange levensduur en het hergebruik van het vastgoed. Robuust houdt een raamwerk in. De robuustheid schetst een kader en een context voor op langere termijn (Platform31, NB).

Afbakening demografie

Binnen dit onderzoek bestaat het begrip ‘demografie’ uit 3 onderdelen: vergrijzing, individualisering en urbanisatie. Deze aspecten staan centraal bij het begrip ‘demografie’ en zijn gekozen vanwege de hoge relevantie. Zij zijn de komende jaren erg actief en hebben een grote invloed op de woningmarkt.

Afbakening mismatch

Binnen dit onderzoek wordt mismatch gedefinieerd als het niet op elkaar aansluiten van de toekomstige vraag en het huidige aanbod op de woningmarkt. De mismatch wordt in dit onderzoek onderzocht omdat het een probleem vormt op de Nederlandse woningmarkt. Binnen de steden is er een toenemende druk, wat door de mismatch alleen maar groter wordt.

Afbakening woningmarkt

Binnen dit onderzoek wordt de woningmarkt afgebakend: alle bestaande woningen binnen Leiden – Den Haag alsmede de toekomstige woningbouw die plaats gaat vinden in deze regio. Voor deze regio is gekozen omdat Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie actief is in deze regio.

2.8 Concreet resultaat van het onderzoek

Om voor Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie en voor Hogeschool Rotterdam inzichtelijk te krijgen wat het onderzoek oplevert, wordt het resultaat in deze paragraaf toegelicht.

Het resultaat van het onderzoek is een adviesrapport aan Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie met daarin een toekomstbestendig woningconcept. Dit toekomstbestendige woningconcept zorgt ervoor dat Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie een product kan ontwikkelen waarmee de organisatie op de mismatch kan inspelen en hiervan kan profiteren. Het concept speelt in op de kansen van de markt. Het concept is afgestemd op de (economische) marktsituatie en huidige- en toekomstige vraag vanuit de demografie.

Zoals in paragraaf 2.2 al naar voren kwam is dit onderzoek relevant voor Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie vanwege een aantal aspecten: product waarmee zij kunnen inspelen en profiteren van de mismatch, inzicht in de toekomstige vraag vanuit de demografie, nieuw concept vanuit andere dimensie, onderscheidend vermogen ten opzichte van de concurrent, meer afzetmogelijkheden en de rol van de organisatie in de vastgoedcyclus.

2.9 Type onderzoek

Na het opstellen van onder andere de doelstelling, centrale onderzoeksvraag, de deelvragen en de context van het onderzoek wordt er verder gegaan met de onderzoeksmethodiek. Het onderzoeksonderwerp wordt aan de hand van verschillende onderzoeksmethoden onderzocht. Beschrijvend en toetsend onderzoek zijn de centrale onderzoeksmethoden: er is dus sprake van een ‘mixed method’ onderzoeksmethode. Er wordt zowel kwalitatief als kwantitatief onderzoek verricht.

Voor de beschrijvende onderzoeksmethodiek is gekozen omdat een deel van het onderzoek bestaat uit een analyse van bestaande gegevens. Binnen het beschrijvende onderzoek zal er deskresearch en literatuuronderzoek plaatsvinden, met name om de marktsituatie en de demografische ontwikkelingen in kaart te brengen. Over de marktsituatie en demografie zijn er al veel bestaande bronnen, waardoor dit een geschikte onderzoeksmethodiek is.

Deze geanalyseerde bestaande gegevens worden vervolgens getoetst aan de hand van toetsend onderzoek. Er wordt gebruik gemaakt van survey-onderzoek, case studies en interviews om achter de toekomstige vraag van de consument te komen. Door het survey-onderzoek wordt er middels een enquête direct aan de consument gevraagd wat in de toekomst gewenst is. Op basis van case studies worden andere concepten geanalyseerd en hierdoor kunnen onderdelen worden meegenomen in het toekomstige concept. Tot slot leiden interviews met professionals tot een bevestiging van de toekomstige vraag. Dit bovenstaande is van belang om het toekomstbestendige woningconcept te kunnen ontwikkelen en dus de mismatch op de woningmarkt te kunnen verkleinen.

2.10 Methoden en Technieken

In deze paragraaf zal de onderzoeksmethodiek per deelvraag nader worden uitgewerkt. Zoals in de voorgaande paragraaf naar voren kwam, wordt er in het onderzoek beschrijvend en toetsend onderzoek toegepast. Het type onderzoek, de analyses en het kwantitatieve en kwalitatieve onderzoek wordt per deelvraag nader omschreven. In bijlage I is de stakeholdersanalyse terug te vinden, deze analyse is een aanvulling op de methoden en technieken. Middels de stakeholderanalyse zijn de personen die geïnterviewd worden in kaart gebracht.

Deelvraag 1: Welke (economische) ontwikkelingen en welke opbouw kenmerken de Nederlandse woningmarkt en de woningmarkt van regio Leiden- Den Haag?

Het doel van deze deelvraag is het analyseren van de huidige woningvoorraad en de (economische) ontwikkelingen op de woningmarkt, zodat deze input gebruikt kan worden voor het onderbouwen van de mismatch. Als de huidige woningvoorraad en de huidige woningmarktontwikkelingen niet geanalyseerd worden, kan er namelijk ook niet geconcludeerd worden dat er sprake is van een mismatch. De huidige (economische) marktsituatie komt bij deze deelvraag dus aan bod.

De onderzoeksmethode die bij deze deelvraag wordt toegepast is beschrijvend onderzoek. Deze onderzoeksmethodiek wordt toegepast omdat er over de Nederlandse woningvoorraad en de ontwikkelingen op de woningmarkt al veel bestaande gegevens zijn.

Het beschrijvend onderzoek vindt plaats op basis van deskresearch en literatuuronderzoek. Deskresearch vindt plaats op basis van 'Fact Finding'. Bronnen met (cijfermatige) gegevens zoals van het Centraal Bureau Statistiek (CBS) zullen hier gebruikt worden. Deze manier van onderzoek is kwantitatief. Door middel van 'Fact Finding' worden verschillende bestaande feiten - die inzicht verschaffen in de opbouw van de woningmarkt - eenvoudig in kaart gebracht.

Naast deskresearch wordt er ook literatuuronderzoek toegepast. Deze methode wordt gebruikt om kennis op te doen over de ontwikkelingen in de woningmarkt zodat deze bijdrage aan het antwoord op de deelvraag. De relaties tussen verschillende onderzoeksresultaten kunnen door literatuur worden aangeduid, verklaard en toelicht. Dit is van belang voor de volgende deelvragen in het onderzoek aangezien de mismatch moet worden aangeduid. Binnen het literatuuronderzoek zullen wetenschappelijke rapporten en artikelen worden gebruikt. Door het toepassen van literatuuronderzoek wordt er kwalitatief onderzoek gedaan. Op basis van literatuuronderzoek worden de ontwikkelingen in de woningmarkt beschreven.

Deelvraag 2: Hoe ontwikkelt de demografische vraag zich naar aanleiding van de trends en ontwikkelingen in Nederland en regio Leiden- Den Haag?

Het doel van deze deelvraag is het verkrijgen van inzicht in de vraag vanuit de demografie en de trends en ontwikkelingen zoals vergrijzing, urbanisatie en individualisering die een grote invloed hebben op de veranderende vraag vanuit de demografie.

Niet alleen in deelvraag 1, maar ook in deelvraag 2 wordt beschrijvend onderzoek toegepast. Over de vergrijzing, urbanisatie en individualisering hebben verschillende onderzoeksinstanties namelijk al veel onderzoek gedaan. Door de vele rapportages worden deze bestaande gegevens hergebruikt in dit onderzoek.

In deze deelvraag vindt dus wederom deskresearch en literatuuronderzoek plaats. Met deskresearch worden vooral cijfermatige gegevens geanalyseerd, op basis van kwantitatief onderzoek. Er wordt wederom gebruik gemaakt van 'Fact Finding' om verschillende feiten effectief in beeld te krijgen. Bronnen die hierbij gebruikt worden zijn afkomstig van het Centraal Bureau van Statistiek (CBS) of bijvoorbeeld van het Planbureau voor de leefomgeving. Literatuuronderzoek wordt – net zoals bij deelvraag 1 - toegepast door middel van wetenschappelijke rapporten en artikelen. Dit is kwalitatief onderzoek. De verbanden tussen de vergrijzing, individualisering en urbanisatie en de woningmarkt kunnen middels literatuuronderzoek beschreven worden.

Na het analyseren van de woningmarkt en de demografie is er genoeg informatie verzameld voor het aanduiden van de mismatch. Bij deelvraag twee zou er ook nog een DESTEP-analyse opgesteld worden, maar doordat er al voldoende informatie is verzameld was het overbodig om de DESTEP-analyse uit te voeren. De sociaal-culturele, de technologische, ecologische en politieke factoren hebben in kader van dit onderzoek eigenlijk weinig relevantie, waardoor er besloten is om de DESTEP-analyse niet uit te voeren. De onderstaande alinea over de DESTEP-analyse is dus niet meer van toepassing.

~~De verzamelde gegevens worden geanalyseerd door middel van een DESTEP-analyse. Deze analyse wordt veelal gebruikt om de demografie te analyseren. Echter worden er ook nog andere onderwerpen zoals economische, sociaal-cultureel, technologische, ecologische en politieke factoren geanalyseerd die eventueel zouden kunnen bijdrage aan inzichten binnen de demografie.~~

Tot slot zal er toetsend onderzoek plaatsvinden middels het afnemen van een interview. Zoals eerder vermeldt, is binnen deze deelvraag Planbureau van de leefomgeving een belangrijke bron. Naast het analyseren van de publicaties wordt er ook iemand van het PBL geïnterviewd. Er wordt gestreefd naar een interview met respondent ME. Door zijn kennis over de demografische onderwerpen is het relevant op juist deze persoon te interviewen. Dit is tevens terug te vinden in bijlage I. Het interview wordt op semigestructureerde wijze opgesteld. Dit geeft de geïnterviewde veel vrijheid om te spreken. Het interview wordt uitgewerkt door middel van een gespreksverslag. Dit gespreksverslag wordt gecodeerd zodat het in het onderzoek gebruikt kan worden. Door het interview vindt er ook kwalitatief onderzoek plaats.

Deelvraag 3: Sluit de huidige kwalitatieve en kwantitatieve ontwikkeling van woningen aan op in de demografie die nu en in de toekomst speelt?

In deze deelvraag wordt er een koppeling gemaakt tussen de onderzoeksresultaten uit deelvraag 1 en uit deelvraag 2. Deze onderzoeksresultaten worden gebruikt om deelvraag 3 te beantwoorden en de mismatch aan te duiden.

Binnen deze deelvraag vindt er vooral beschrijvend onderzoek plaats. Literatuuronderzoek is in deze deelvraag erg belangrijk, omdat het de relaties tussen de onderzoeksresultaten uit deelvraag 1 en deelvraag 2 aanduidt. Middels een SWOT-analyse worden de sterktes en zwaktes en de kansen en bedreigingen van de huidige markt en de toekomstige vraag geanalyseerd. Na het opstellen van deze analyse wordt er een confrontatiematrix opgesteld. Het concept speelt vooral in op de zwaktes en bedreigingen en de negatieve relaties vanuit de confrontatiematrix. Door deze analyses wordt de eerste input voor het toekomstbestendig woningconcept geleverd. Door deze methoden en technieken toe te passen vindt er kwantitatief onderzoek plaats.

Naast beschrijvend onderzoek vindt er ook toetsend onderzoek plaats. Nadat de eerste input van het woningconcept is gevormd door de SWOT-analyse en de Confrontatiematrix wordt er met verschillende marktpartijen gesproken over het toekomstbestendige woningconcept. In deze deelvraag worden gemeenten geïnterviewd om achter de visie van de gemeente op het toekomstbestendige woningconcept te komen. Binnen de gemeente Leiden en Den Haag zijn raadcommissie Stedelijke ontwikkeling en raadscommissie Ruimte belangrijk. Respondent VW, respondent S, respondent vdH, respondent W en respondent R kunnen voor een interview benaderd worden. Deze personen adviseren de gemeenteraad van Leiden en den Haag over onder andere vastgoed, volkshuisvesting en gebiedsontwikkeling. Dit is tevens terug te vinden in bijlage I.

De daadwerkelijke personen die geïnterviewd zijn wijken af van de bovenstaande namen. Binnen gemeente Leiden zijn er twee personen geïnterviewd. Zo is er een beleidsmedewerker en een planoloog geïnterviewd. Vanuit gemeente Den Haag zijn er geen respondenten, wel is er een respondent van een woningcorporatie in Wassenaar.

Deelvraag 4: Welke wensen en eisen stellen consumenten aan de huidige en toekomstige woonsituatie?

Gedurende het onderzoek is deze deelvraag toegevoegd. Deze deelvraag gaat in op de enquêteresultaten. Deze enquêteresultaten kwamen in eerste instantie bij deelvraag 5 aan bod. Maar vanwege de opbouw van het onderzoek was het logischer om de enquêteresultaten voor de casestudie te plaatsen.

In deze deelvraag wordt er toetsend onderzoek uitgevoerd om de veranderende en huidige vraag vanuit de demografie in kaart te brengen. In deelvraag 3 is de eerste input voor het toekomstbestendige woningconcept vastgesteld. In deze deelvraag worden deze inzichten aangevuld, verworpen of bevestigd.

Toetsend onderzoek wordt in deze deelvraag toegepast middels survey-onderzoek. Er wordt een enquête afgenomen onder de populatie. De populatie wordt vertegenwoordigd door de Nederlandse consument (ouder dan 18 jaar). Omdat het woningconcept toekomstbestendig is, moet het kunnen voldoen aan de wensen van de Nederlandse consument. Er wordt gestreefd naar 150-175 relevante respondenten om de betrouwbaarheid van het onderzoek te waarborgen. Het uiteindelijke aantal komt uit op 231 respondenten. Alle resultaten van alle respondenten zijn geanalyseerd, er heeft dus geen steekproef binnen de respondenten plaatsgevonden.

De enquête wordt verspreid via e-mail en via internet om een groot bereik te realiseren. De leeftijd van de respondent wordt in de enquête gevraagd, zodat in SPSS alleen de enquêtes van de Nederlandse consument die ouder is dan 18 jaar worden verwerkt. De enquêtes kunnen ook worden verspreid over het kopers bestand van Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie en intern personeel. Met de enquêtes moet de toekomstige wens van de consument achterhaald worden.

Voorafgaand aan het survey-onderzoek worden er een aantal hypothesen opgesteld die na het afnemen van de enquêtes worden getoetst. Om de hypothesen te kunnen toetsen wordt er een nulhypothese en een alternatieve hypothese opgesteld. De enquêtes worden ingevoerd in SPSS. Hierna zullen de hypothesen in SPSS getoetst worden. De toetsing vindt plaats door middel van kruistabellen en de Chi-kwadraattoets. Hierdoor kunnen verschillende variabelen gemakkelijk met elkaar in kaart gebracht worden en verbanden worden getoetst. Door het survey-onderzoek wordt er in deze deelvraag kwalitatief onderzoek toegepast.

Voorafgaand in de onderzoeksopzet is in eerste instantie beschreven dat de toetsing in SPSS zou plaatsvinden door Descriptive Statistics, waardoor gemiddelden en standaard deviaties in kaart worden gebracht en zo geconcludeerd kan worden wat de populatie gemiddeld wenst. Ook zou de T-test, regressie en de factortoets plaatsvinden. Deze elementen hebben plaatsgemaakt voor kruistabellen en de Chi-kwadraattoets omdat methoden beter bij de variabelen passen.

Na het analyseren van de resultaten van de enquête komen de verschillende onderzoeksresultaten van de deelvragen bij elkaar en wordt het concept opgesteld die de mismatch doet verkleinen. Er vindt een koppeling plaats tussen huidige woningopbouw en de ontwikkelingen op de woningmarkt en de veranderende vraag vanuit de demografie.

Deelvraag 5: Welke woningconcepten en ontwikkelingen zijn er in de huidige markt?

Binnen deze deelvraag worden relevante woningconcepten in kaart gebracht. Deze woningconcepten worden getoetst op elementen die vanuit eerdere analyses naar voren is gekomen. Vanuit de uitkomsten van de toetsing wordt gekeken op welke punten het toekomstbestendige woningconcept verbeterd moet worden om uniek en innovatief te zijn. Binnen deze deelvraag vindt er kwalitatief onderzoek plaats.

Middels een meervoudige casestudy zullen drie woningconcepten in de huidige markt geanalyseerd worden. Ten eerste wordt het OB2-woningconcept van Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie geanalyseerd. Dit concept wordt geanalyseerd om te kijken welke bestaande onderdelen van het concept van Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie meegenomen kan worden in het nieuwe concept. Ten tweede wordt het concept Pluswonen geanalyseerd en tot slot wordt het concept Componext geanalyseerd. In de onderzoeksopzet voorafgaand aan het onderzoek is vermeld dat het Tiny House Concept en Balanshuis werden geanalyseerd. Echter bleek vanuit eerdere analyses dat deze concepten niet beschikken over de elementen die bij een toekomstbestendig woningconcept belangrijk zijn, waardoor er voor andere concepten is gekozen.

Door een meervoudige casestudy uit te voeren worden relevante referentie projecten geanalyseerd om vervolgens de relevante resultaten mee te nemen in het toekomstbestendig woningconcept. De concepten worden op basis van eenzelfde onderwerp geanalyseerd namelijk: het woningconcept. De casestudy wordt uitgevoerd door middel van interviews en documentenstudies. Voor het OB2-concept vindt een interview met respondent GB plaats. Voor de andere concepten vindt er documentstudie plaats.

De interviews zullen van semigestructureerde aard zijn. Met deze opzet krijgt de geïnterviewde veel vrijheid om te spreken waardoor er vaak meer informatie naar voren komt uit het interview. Om de diepte in te gaan tijdens een interview wordt er ook doorgevraagd op bepaalde onderwerpen die van belang zijn voor het onderzoek. De belangrijke onderwerpen worden opgesteld door middel van een topiclijst. De gespreksverslagen worden met behulp van een topiclijst gecodeerd.

Deelvraag 6: Hoe wordt het toekomstbestendig woningconcept ontwikkeld zodat het meebeweegt met de veranderende markt en de mismatch op de woningmarkt verkleind?

Naar aanleiding van het onderzoek heeft deze vraag een andere invulling gekregen. Het resultaat blijft hetzelfde namelijk de ontwikkeling van het concept. Het concept wordt ontwikkeld middels een Programma van Eisen. Binnen het programma van Eisen komt de beschrijving van het concept aan bod en komen de juridische, bouwkundige, functionele en financiële eisen aan bod. Binnen het Programma van Eisen wordt er een impressie gegeven van de indeling van het gebouw, de bouwkundige uitstraling van het gebouw en de commerciële uitstraling van het gebouw. Binnen deze deelvraag vindt er voornamelijk beschrijvend onderzoek plaats.

Deelvraag 7: Is het ontwikkelde concept markttechnisch, bouwkundig en financieel haalbaar?

In deze deelvraag wordt de haalbaarheid getoetst van het toekomstbestendige woningconcept. De haalbaarheid wordt op een drietal elementen getoetst: markttechnisch, financieel en bouwkundig. De haalbaarheidsstudie is zowel kwantitatief als kwalitatief.

Binnen deze deelvraag vindt er beschrijvend onderzoek en toetsend onderzoek plaats. Bij de markttechnische haalbaarheid vindt er een terugkoppeling naar de casestudies plaats. Vanuit de casestudies zijn elementen naar voren gekomen waarop het toekomstbestendige woningconcept beter moet scoren om uniek en innovatief in de markt te zijn. Dit laat dan ook de aantrekkelijkheid zien en de concurrentiekracht omdat het concept beter op elementen scoort ten opzichte van de bestaande woningconcepten in de markt.

De methoden en technieken van de markttechnische haalbaarheid zijn veranderd ten opzichte van de onderzoeksopzet die vastgesteld is voorafgaand aan het onderzoek. Hierin stond dat de concurrentiekracht en marktpositie onderbouwd wordt door middel van de Ansoff Matrix en de MABA-analyse. Doordat de markttechnische haalbaarheid vanuit de casestudies is benaderd, zijn de Ansoff Matrix en de MABA-analyse overbodig.

De bouwkundige haalbaarheid wordt getoetst met behulp van de expertise van Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie. Binnen de organisatie kan met de heer van der Plas een afspraak worden gemaakt om de bouwkundige mogelijkheden te bekijken.

Om de financiële haalbaarheid te berekenen wordt het DCF-model gebruikt. Dit model wordt gebruikt om de aantrekkelijkheid voor de afnemers aan te tonen. Tevens wordt een STIKO opgesteld om inzichtelijk te maken wat het toekomstbestendig woningconcept kost om te realiseren. Dit is van belang voor de haalbaarheid.

2.11 Voorlopige literatuurlijst

Voorafgaand aan het onderzoek zijn er vele bronnen geraadpleegd om de aanleiding van het onderzoek te formuleren. In de onderstaande lijst zijn deze bronnen APA opgesteld.

- Baarda, B. (2012). Basisboek Methoden en Technieken . In B. Baarda, *basisboek Methoden en Technieken* (Vol. 5, p. 338). Houten, Groningen, Nederland: Noordhoff uitgevers.
- CBS. (2016, januari 31). *Huizenmarkt*. Opgeroepen op oktober 8, 2016, van Centraal bureau statistiek: <http://visualisatie.cbs.nl/nl-NL/Visualisation/Huizenmarkt>
- CBS. (2016, 9 21). *Aantal kinderen blijft dalen, behalve in grote steden*. Opgeroepen op 3 3, 2017, van Centraal bureau voor de statistiek: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2016/38/aantal-leerlingen-blijft-dalen-behalve-in-grote-steden>
- CBS. (2017, februari 14). *Conjunctuurskrik*. Opgeroepen op februari 21, 2017, van Centraal Bureau voor de statistiek: <https://www.cbs.nl/nl-nl/visualisaties/conjunctuurskrik>
- CBS. (2016, 7 21). *Groot regionaal verschil in prijsstijging koopwoningen*. Opgeroepen op 3 3, 2017, van Centraal bureau van de statistiek: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2016/29/groot-regionaal-verschil-in-prijsstijging-koopwoningen>
- CBS. (2016). *Kwartaalmonitor Bouw 2016 Q4*. Den Haag: CBS.
- CBS. (2016c). *Kwartaalmonitor Bouw 2016 Q4*. Den Haag: CBS.
- CBS. (2017, 2 23). *meer nieuwbouw vergunningen vierde kwartaal*. Opgeroepen op 3 3, 2017, van Centraal bureau van Statistiek: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2017/08/meer-vergunningen-nieuwbouwwoningen-vierde-kwartaal>
- CBS. (2017d, 2 23). *meer nieuwbouw vergunningen vierde kwartaal*. Opgeroepen op 3 3, 2017, van Centraal bureau van Statistiek: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2017/08/meer-vergunningen-nieuwbouwwoningen-vierde-kwartaal>
- CBS. (2015, 2 27). *Meer vergunningen voor nieuwbouwwoningen, vooral voor de marktsector, woningcorporaties blijven achter*. Opgeroepen op 10 8, 2015, van Centraal bureau statistiek: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2015/09/meer-vergunningen-voor-nieuwbouwwoningen-vooral-voor-marktsector-woningcorporaties-blijven-achter>
- CBS. (2017, februari 20). *Vertrouwen consument stijgt iets in februari*. Opgeroepen op februari 21, 2016, van Centraal Bureau van de Statistiek: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2017/08/vertrouwen-consument-stijgt-iets-in-februari>
- Economische woordenboek. (NB, NB NB). *Economische woordenboek*. Opgeroepen op april 4, 2017, van Lyceaus Economische woordenboek: <http://www.economischwoordenboek.nl/woordenboekEcoveb.html#3719>
- FD. (2015, februari 7). *Hypotheekrente onder vuur*. Opgeroepen op februari 24, 2017, van Financieel dagblad: <http://academic.lexisnexis.nl.ezproxy.hro.nl/?language=nl&sfi=AC01NBSimplSrch>
- FD. (2016, juni 6). Top hypotheek is een gewilde belegging. p. 1.
- Hentelaar, R. (2016, augustus 10). *"Hoe kunnen we sneller meer en betere woningen realiseren?"*. Opgeroepen op oktober 20, 2016, van Vastgoedjournaal .
- Kadaster. (2017, januari 17). *Meer woningtransacties in 2016 dan voor de crisis*. Opgeroepen op februari 16, 2017, van Kadaster: <https://www.kadaster.nl/-/meer-woningtransacties-in-2016-dan-voor-de-crisis>
- NEPROM. (2016). *monitor nieuwe woningen cijfers & analyses* . Voorhout: NEPROM.
- Neprom. (2016b). *Monitor Nieuwe Woningen zomer 2016*. Onderzoeksinstituut OTB. Voorburg: Neprom.

NOS. (2017, februari 13). *Tekort huurwoningen zal pas in 2019 afnemen*. Opgeroepen op februari 17, 2017, van NOS: <http://nos.nl/artikel/2158004-tekort-huurwoningen-zal-pas-in-2019-afnemen.html>

NVM. (2015). *Vastgoedmarkt in beeld*. Nieuwegein: NVM.

Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie. (2016, mei). *Organogram . Afbeelding . Katwijk, Zuid - Holland, Nederland: Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie*.

PBL. (2014). *De Nederlandse bevolking in beeld*. Den Haag: PBL.

PBL. (2014). *De Nederlandse Bevolking in beeld*. Den Haag: PBL.

PBL. (2013). *Demografische ontwikkelingen 2010-2040*. Den Haag: Rijksoverheid.

PBL. (2016d). *Oplopend woningtekort in de stedelijke regio's*. Den Haag: PBL.

PBL. (2013). *Vergrijzing en de woningmarkt*. Den Haag: Rijksoverheid.

PBL. (2013c). *Vergrijzing en de woningmarkt*. Den Haag: Rijksoverheid.

Planbureau voor de leefomgeving. (2016). *Oplopend woningtekort in de stedelijke regio's*. . Den Haag: PBL.

Platform31. (NB). *Flexibiliteit en tijdelijkheid als oplossing*. Opgeroepen op februari 16, 2017, van Platform 31: <http://kennisbank.platform31.nl/pages/29150/Flexibiliteit-en-tijdelijkheid-als-oplossing.html>

Rabobank. (2016). *Meer verkopen en hogere woningprijzen*. Onderzoek, Utrecht.

Rabobank. (2017). *Opweg naar historisch hoge krapte op de woningmarkt*. Utrecht: Rabobank Nederland.

Rijksdienst voor ondernemend Nederland. (2015, december 11). *BENG vervangt EPC voor energieprestatie nieuwbouw*. Opgeroepen op februari 17, 2017, van BENG vervangt EPC voor energieprestatie nieuwbouw: <http://infographics.rvo.nl/beng/>

Rijksoverheid. (2016). *Cijfers over wonen en bouwen 2016*. Den Haag: Rijksoverheid.

Rijksoverheid. (2016). *De staat van de woningmarkt*. Den Haag: Rijksoverheid.

Rijksoverheid. (2010). *demografische ontwikkelingen 2010-2040*. Ruimtelijk plan bureau. Den Haag: Rijksoverheid.

Rijksoverheid. (2015). *Wonen in beweging*. Den Haag: Rijksoverheid.

Rijksoverheid. (2015). *Wonen in beweging*. Den Haag: rijksoverheid.

Rijksoverheid. (2013). *Wonen in ongewone tijden*. Den Haag: Rijksoverheid.

Schinkel, M. (2016, augustus 26). Het is hoog zomer, ook in de economie . *NRC* , p. 1.

Syntrus Achmea. (2017). *De Nederlandse Woningmarkt*. Amsterdam: Syntrus Achmea.

Woorden.org. (NB, NB NB). *Urbanisatie*. Opgeroepen op april 4, 2017, van Woorden.org: <http://www.woorden.org/woord/urbanisatie>

woorden.org. (NB, NB NB). *Woorden.org*. Opgeroepen op april 4, 2017, van de individualisering: <http://www.woorden.org/woord/individualisering>

2.12 Toelichting validiteit

In dit onderzoek wordt volgens de beschreven onderzoeksmethoden onderzoek gedaan. Deze onderzoeksmethoden dienen ook de validiteit van het onderzoek te waarborgen. De validiteit wil zeggen dat het onderzoek meet wat het behoort te meten.

Dit onderzoek heeft betrekking op de woningmarkt. Deze markt kent een kwalitatieve en een kwantitatieve component. Op kwantitatief gebied zal er vooral gekeken worden naar de woningvoorraad, de mate waarin een bepaald type woning voorkomt en naar bijvoorbeeld de bevolkingsopbouw. Dit zijn vooral cijfermatige gegevens van de bronnen zoals CBS, Rijksoverheid en gemeenten. Op kwalitatief gebied wordt er vooral gekeken waarom een bepaalde ontwikkeling zich voordoet. De trends en ontwikkelingen in de demografie worden op een kwalitatieve manier geanalyseerd middels literatuurstudie.

Om de validiteit van de uitkomsten te waarborgen wordt er op verschillende momenten toetsend onderzoek toegepast. Zoals beschreven vinden er tijdens het onderzoek meerdere interviews plaats. Deze interviews worden gekoppeld aan de gevonden resultaten vanuit het beschrijvend onderzoek door middel van de topiclijst. De resultaten die voorkomen vanuit de deskresearch worden zo aan de markt getoetst. Op deze manier wordt de interne validiteit gewaarborgd, namelijk het trekken van de juiste conclusies die na discussie kunnen standhouden.

Door SPSS als onderzoeksmethode te gebruiken wordt er nog op een andere manier toetsend onderzoek gedaan. De resultaten vanuit het beschrijvende onderzoek over de populatie wordt middels de enquête nogmaals getoetst. Voorafgaand aan de analyse in SPSS worden er hypothesen opgesteld. Om de hypothesen te kunnen toetsen wordt er een nulhypothese en een alternatieve hypothese opgesteld. De hypothesen worden getoetst middels SPSS. Voorafgaand aan het onderzoek is beschreven dat er een steekproef zou plaatsvinden. De steekproef heeft echter niet plaatsgevonden. In plaats van de steekproef zijn alle antwoorden van de respondenten geanalyseerd.

De onderzoeksresultaten uit de deelvragen vormen uiteindelijk de input voor het concept. Als het concept is samengesteld wordt het concept teruggekoppeld aan een nieuwe groep mensen, waaronder collega's bij Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie en een Makelaarskantoor in Leiden. Zo kan gemeten worden of de juiste resultaten meegenomen zijn in het ontwikkelen van het concept.

2.13 Toelichting betrouwbaarheid

Door de betrouwbaarheid worden toevallige fouten in het onderzoek uitgesloten. Er worden binnen het onderzoek een aantal maatregelen genomen om de betrouwbaarheid te waarborgen.

Binnen het onderzoek wordt een enquête afgenomen. De enquête wordt zo opgesteld dat men geen sociaal wenselijke antwoorden geeft. Verschillende belangrijke onderwerpen zullen binnen de enquête anders geformuleerd terugkomen. Ook worden de resultaten vergeleken met de resultaten uit het deelvraag 3. In deelvraag 3 komen de resultaten vanuit het beschrijvend onderzoek naar voren.

Daarnaast kijkt Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie mee. Zij zullen ook betrouwbare feedback geven op het onderzoek. Er zullen voldoende feedback momenten zijn waar de betrouwbaarheid van het onderzoek 'gecontroleerd' zal worden.

2.14 Planning

Nu het onderzoeksplan is opgesteld wordt er ook een planning gemaakt om het onderzoek daadwerkelijk uit te voeren.

Onderdeel	Sub onderdeel	Data
Start stage		6 februari
Onderzoeksopzet		6 februari – 10 maart
Deelvraag 1	Deskresearch	20 februari – 24 februari
	Literatuuronderzoek	20 februari – 24 februari
Deelvraag 2	Deskresearch	27 februari – 2 maart
	Literatuuronderzoek	27 februari – 2 maart
	Interview	13 – 17 maart
Interviews afnemen		13 maart – 7 april
Enquetes opmaken		13 maart – 17 maart
Deelvraag 3	Mismatch aanduiden	20 maart – 24 maart

Afnemen enquetes

Deelvraag 4

Deelvraag 5

Deelvraag 6

Afronding

Uitloop

	27 maart – 7 april
Interviews verwerken en concepten beschrijven	3 april – 14 april
Enquetes verwerken	17 april – 28 april
Haalbaarheid en interview	1 mei – 14 mei
	14 mei – 29 mei
	29 mei – 16 juni

Planning	Week	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19			
	Datum	6 - 10 feb	13 - 17 feb	20 - 24 feb	27 feb - 2 mrt	6 - 10 mrt	13 mrt	13 - 17 mrt	20 - 24 mrt	27 - 31 mrt	3 - 7 apr	10 - 14 apr	14 - 17 apr	17 - 21 apr	24 - 28 apr	27 apr - 1 mei	8 - 12 mei	15 - 19 mei	22 - 26 mei	29 mei - 2 jun	5 - 9 juni	12 - 16 juni	19
Onderzoekspet																							
Inlezen																							
Start scriptie na akkoord																							
Deelvraag 1																							
Deelvraag 2																							
Feedback moment																							
Interviews inplannen																							
Opstellen enquetes/ goedkeuring																							
Inlezen in SPSS / afspraak school																							
Deelvraag 3																							
Afmeten enquetes																							
Deelvraag 4 / verwerken enquetes																							
Deelvraag 5																							
Deelvraag 6																							
Opmaak / opbouw scriptie																							
Inlezen scriptie / verdediging																							
Interview momenten																							
Vrije dagen																							

AKKOORDVERKLARING

Datum:

Handtekening:

Student:

(Willemijn van den Hoek,
0879462)

.....

Stagebegeleider:

(Dhr. Ing. A.W.S. van Beelen,
Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie)

.....

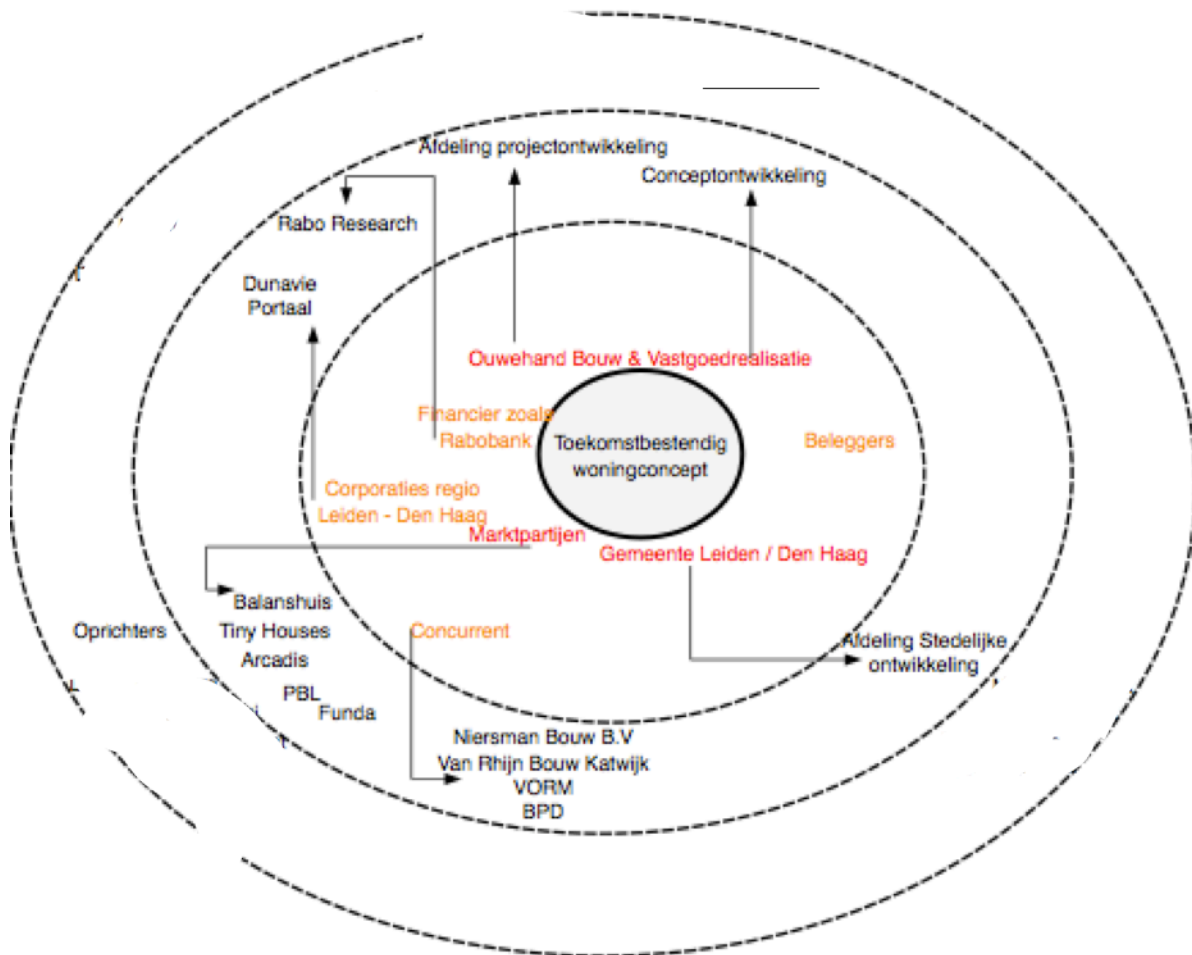
Docentbegeleider:

(Dhr. Kropman, Hogeschool Rotterdam)

.....

Bijlage I Onderzoekopzet Stakeholdersanalyse

In deze bijlage zijn de stakeholders nader in kaart gebracht aan de hand van een stakeholdersanalyse. Deze analyse heeft als doel het geven van inzicht in de betrokken personen en partijen. In deze analyse is gekeken welke personen er in het onderzoek geïnterviewd kunnen worden en waarom het relevant is om deze respondenten te interviewen.



Afbeelding 5 Eigen afbeelding 2017

Vanwege de wet op privacy zijn de namen van de respondenten niet in deze afbeelding te zien.

Betrokken partijen

In de bovenstaande afbeelding zijn de betrokken partijen in kaart gebracht. De organisaties die betrokken zijn bij het project zijn rood of oranje gekleurd. De rood gekleurde partijen hebben een directe invloed op het toekomstbestendige woningconcept. De oranje gekleurde partijen hebben ook zeker belang bij het woningconcept, maar hebben meer belang bij het product dat uiteindelijk met het concept wordt gerealiseerd. Er is vanuit de organisatie gekeken welke afdeling en welke persoon bij het concept betrokken moet worden. In de onderstaande alinea zijn de betrokken partijen, afdelingen en personen uitgewerkt.

Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie

Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie is de opdrachtgever en daarmee ook een zeer betrokken partij. Binnen de organisatie zijn vooral de afdeling Projectontwikkeling relevant. Deze afdeling is de opdrachtgever van het ontwikkelen van het concept. De heer VB en zijn verantwoordelijk voor de

besluitvorming en zullen daarom ook betrokken worden bij het ontwikkelen van het concept. Vanwege de bouwkundige kennis van de heer VB wordt de heer vdP geïnterviewd over de bouwkundige haalbaarheid. Daarnaast werkt Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie al met een concept. Mevrouw GB zal in het proces betrokken worden, omdat mevrouw GB de ervaringsdeskundige is van het huidige OB2-concept en zal daarom ook geïnterviewd worden.

Gemeente Leiden en gemeente Den Haag

Het onderzoek richt zich op regio Leiden – Den Haag en daarom spelen de gemeenten in deze regio ook een belangrijke rol. De gemeente zal uiteindelijk een vergunning moeten geven voor de bouw en in moeten stemmen met het toekomstbestendige concept van het product. Het is daarom relevant om de visie van de gemeenten mee te nemen in het ontwikkelen van het concept.

Van gemeente Leiden is de raadcommissie Stedelijke ontwikkeling belangrijk. Deze afdeling beslist over het vastgoed, de volkshuisvesting en gebiedsontwikkelingen. Omdat het concept aansluit op deze onderwerpen is het relevant om leden van deze commissie te interviewen. Deze personen zijn VW en S.

Gemeente Den Haag heeft de Raadscommissie Ruimte. Deze commissie behandelt – net zoals gemeente Leiden – onderwerpen zoals volkshuisvesting, vastgoed en ruimtelijke ordening. Binnen deze afdelingen worden er een aantal mensen benaderd voor een interview zoals de heer vdH, de heer R en de heer W.

Marktpartijen

Voor het ontwikkelen van het concept zijn er een aantal relevante marktpartijen. Gedurende het onderzoek kunnen deze marktpartijen geïnterviewd worden om inzicht te krijgen in bijvoorbeeld de huidige concepten en welke elementen van deze concepten meegenomen kunnen worden in het toekomstbestendige concept. De eerste relevante marktpartij is Balanshuis. Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie werkt op dit moment al samen met deze organisatie en is daarom interessant om bij het nieuwe concept te betrekken. Balanshuis heeft een duurzaam concept voor energiezuinige woningen en daarom is het relevant om de heer TS te interviewen. Tevens is het concept Tiny Houses interessant. Het concept richt zich op kleine woningen. Vanuit de aanleiding blijkt dat de vraag naar kleine woningen de komende jaren zal gaan toenemen, het is daarom relevant om de visie op deze ontwikkeling te horen. Er zal gestreefd worden naar een interview met de bewoners en ontwikkelaars van de Tiny Houses.

Ten derde is het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) een interessante partij voor dit onderzoek. Het PBL heeft veel publicaties omtrent de onderwerpen in het onderzoek. De organisatie richt zich op onderwerpen als bevolking, duurzame ontwikkeling, ruimtelijke ontwikkeling en verstedelijking en economie. De heer EM is vanuit het PBL lid van de beroepenveldcommissie van Hogeschool Rotterdam. Door zijn kennis over de onderzoeksonderwerpen en zijn affiniteit met de Hogeschool is deze respondent interessant om te interviewen.

Tot slot zijn Arcadis en Funda interessante marktpartijen. Arcadis richt zich op onderwerpen zoals snelle verstedelijking en verduurzaming. Indien mogelijk wordt de heer V van Arcadis geïnterviewd over deze onderwerpen. Daarnaast is Funda een relevante marktpartij vanwege de kennis over de woningmarkt. Onlangs publiceerde de organisatie 'Het Funda Huis'. Dit huis is gebaseerd op data en dromen. Funda is hierdoor een relevante partij om te interviewen vanwege het inzicht in de wens van de consument. De ontwikkelaars van 'Het Funda Huis' zijn de heer JvG. Indien mogelijk worden deze personen geïnterviewd. De bovenstaande genoemde personen van Arcadis en Funda zijn niet meegenomen in de methoden en technieken van het onderzoek maar kunnen indien mogelijk als aanvulling worden geïnterviewd.

Concurrentie

In de stakeholdersanalyse zijn ook concurrenten van Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie meegenomen. Deze concurrenten hebben geen directe invloed op het concept. Uiteindelijk zal het toekomstbestendige woningconcept leiden tot een gunstige marktpositie ten opzichte van de concurrent. Binnen het onderzoek zullen er geen interviews met concurrenten plaatsvinden.

Woningcorporaties

In de regio Leiden – Den Haag zijn een aantal woningcorporaties actief. Het toekomstbestendige woningconcept kan relevant zijn voor woningcorporaties. Voor Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie kan de woningcorporatie een afnemer zijn van het product wat ontwikkeld is volgens het toekomstbestendige woningconcept. Het is dan ook van belang om de visie en de mening van deze corporaties in kaart te brengen. Dunavie en Portaal zijn twee woningcorporaties die tijdens het onderzoek geïnterviewd kunnen worden. Deze woningcorporaties liggen in de regio van Leiden – Den Haag. Indien mogelijk kunnen mevrouw Len de heer K geïnterviewd worden. Deze personen kunnen ter aanvulling op het onderzoek worden geïnterviewd, maar zijn verder niet in de methoden en technieken opgenomen.

Beleggers

Beleggers zijn voor het toekomstbestendige woningconcept ook erg interessant. De beleggers behoren tot de afnemers van de woningen die volgens het toekomstbestendige concept zijn ontwikkeld en behoren daarom thuis in de stakeholdersanalyses. Indien mogelijk wordt een belegger tijdens het onderzoek geïnterviewd, dit is echter niet noodzakelijk voor het onderzoek.

Financier

De woningen die middels het toekomstbestendige woningconcept worden ontwikkeld, moeten uiteindelijk ook gefinancierd worden. Een financier zoals Rabobank is daarom ook een stakeholder van het toekomstbestendige woningconcept. Rabobank heeft een research afdeling waarin veelal onderzoek wordt gedaan naar de economische stand van zaken. Er worden ook regelmatig onderzoeken met betrekking tot de woningmarkt gepubliceerd. Er zijn een aantal personen die bij Raboresearch geïnterviewd kunnen worden om zo inzicht te krijgen in de economische marktsituatie. Deze personen zijn mevrouw T en de heer G. Mevrouw T heeft veel gepubliceerd over onder andere de prijsstijging op de woningmarkt. De heer G heeft artikelen gepubliceerd over de hypotheekrente. Deze personen kunnen benaderd worden voor een interview, dit is echter niet noodzakelijk voor het onderzoek omdat deze informatie ook middels deskresearch kan worden verkregen.

Conclusie

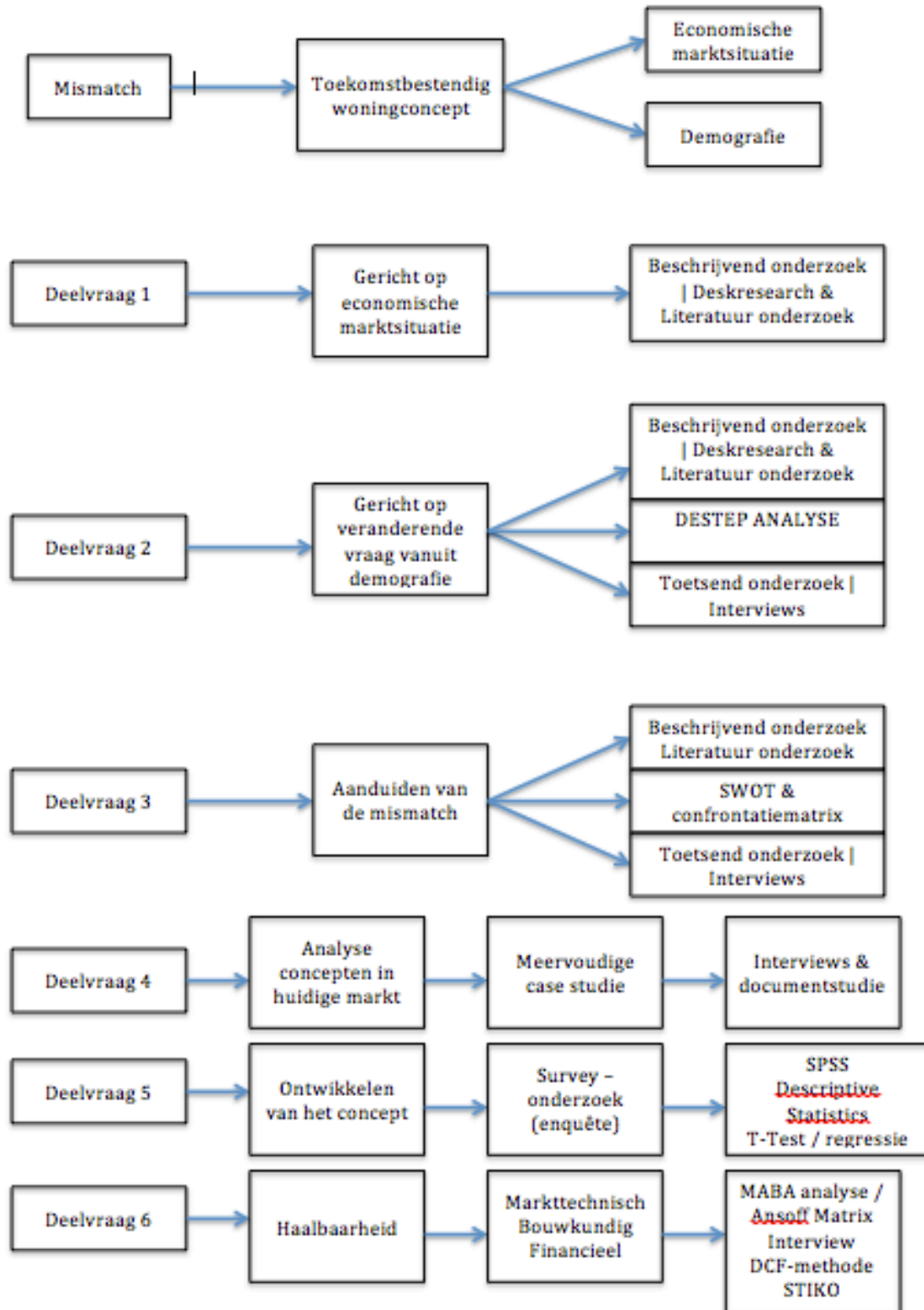
Met betrekking tot het onderzoek zijn er een aantal belangrijke stakeholders die voor het onderzoek geïnterviewd moeten worden omdat het van belang is dat de visie en de mening van deze stakeholders wordt meegenomen. De stakeholders die geïnterviewd worden zijn Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie, Balanshuis en Tiny Houses, gemeente Leiden, gemeente Den Haag en de heer ME van het PBL. Door deze partijen te interviewen wordt er met de belangrijkste belanghebbende rekening gehouden tijdens de ontwikkeling van het toekomstbestendige woningconcept.

Uiteindelijke respondenten

Niet alle respondenten die vanuit de stakeholdersanalyse zijn uiteindelijk geïnterviewd binnen het onderzoek. Er is geen interview afgenomen bij de beschreven woningcorporaties maar er is een andere woningcorporatie geïnterviewd. Daarnaast hebben de interviews met de marktpartijen plaatsgevonden, met uitzondering van Arcadis. Gemeente Leiden en Gemeente Katwijk zijn geïnterviewd en tot slot hebben er bij Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie intern interviews plaatsgevonden.

Bijlage II onderzoekopzet schematische weergave onderzoek

In het onderstaande schema is het onderzoek op eenvoudige wijze schematisch weergegeven.



Bijlage III onderzoeksopzet beoordelingsformulier

Beoordeling Afstudeeropdracht V&M (... ^e behandeling)		
Datum:		
Student (incl. stud. nr.):		
Organisatie:		
	V / O	Eventuele opmerkingen
Gegevens organisatie en contactpersoon		
Typering van de opdrachtgever en / of de opdrachtgevende organisatie		
Achtergrond en aanleiding van het probleem		
Voorlopige probleemstelling (inclusief deelvragen)		
Voorlopige doelstelling (SMART)		
Voorlopige deelvragen		
Concreet resultaat		
Relevantie voor beroepspraktijk		

Complexiteit		
Op welke wijze maken de onderstaande aspecten onderdeel uit van de afstudeeropdracht?		
	<i>V / O</i>	<i>Eventuele opmerkingen</i>
In- en externe oriëntatie		
Gerichte inzet onderzoeksmethoden		
Literatuur en veldonderzoek		
Implementatietraject		
Afgekeurd (zie opmerkingen) Goedgekeurd (zie onder)		
Indien goedgekeurd:		
Eerste lezer:		
Tweede lezer:		

BIJLAGE III: Hoofdstuk 2: de ontwikkelingen en de opbouw van de woningvoorraad van Nederland, regio Leiden en regio Den Haag

Zoals in de scriptie naar voren kwam wordt de Nederlandse woningmarkt gekenmerkt door een hoge diversiteit. Aanvullende informatie voor de scriptie wordt in deze bijlage nader besproken zoals het besteedbaar inkomen van de consument wanneer de LTV wordt verlaagd en de inflatie in verhouding met de lage hypotheekrente. Daarnaast wordt er op een aantal punten ingezoomd wat betreft de woningvoorraad. Zo wordt het aantal kamers per woningtype beschreven, de woningvoorraad naar eigendom, de starters en doorstromers op de woningmarkt en de duurzaamheid. Na de Nederlandse woningmarkt wordt er ook gekeken naar de woningmarkt in regio Leiden en regio Den Haag. In deze bijlage is een vergelijking in woningmarktgegevens tussen Nederland, regio Leiden en regio Den Haag weergegeven en is de bouwproductie, de nieuwbouwontwikkelingen en de duurzaamheid binnen de regio's in kaart gebracht.

1.1 De Nederlandse woningmarkt

1.1.1 Economische invloeden op de Nederlandse markt

De economie kent weer tijden van een hoogconjunctuur. Factoren zoals het BBP, consumenten- en productenvertrouwen, productie, werkloosheid en de prijzen van de koopwoningen laten een boven gemiddelde verbetering zien (CBS, 2017b). In 2016 was het BBP 2,1% hoger dan in 2015 (CBS, 2017a); (Centraal Planbureau, 2016i). Deze economische groei heeft een positief effect op de vastgoedmarkt. De bouwsector heeft een grote bijdrage aan het BBP in Nederland geleverd en bouwondernemers hebben ook weer vertrouwen in de economie. In Q3 2016 was de bouwsector de sterkst groeiende bedrijfstak in de Nederlandse economie (CBS, 2016c).

De consument heeft ook weer vertrouwen in de economie en dit is positief voor de woningmarkt (Dynamis, 2014); (Rijksoverheid, 2016b); (Rabobank, 2015). Door de stijgende economie neemt ook het consumentenvertrouwen weer toe. De werkloosheid daalt, men verdient meer en durft meer te investeren. Dit leidt tot een stijging van het aantal te koop staande en verkochte woningen. In de crisis daalde het consumentenvertrouwen sterk en dit had grote gevolgen voor het aantal transacties en de vastgoedontwikkelaars. De ontwikkelaars konden namelijk bijna geen nieuwe ontwikkelingen starten (Vastgoedactueel, 2017); (NEPROM, 2014).

1.1.2 Inflatie

Inflatie is een van de belangrijkste pijlers voor de hoogte van de rente. De afgelopen jaren is de inflatie laag geweest, in 2016 lag deze zelfs op 0,3%. In Q1 van 2017 lag de inflatie op 1,4%. De ECB krijgt het niet voor elkaar de inflatie hoger te krijgen. Draghi streeft naar een inflatie van 2%. De inflatie heeft een grote invloed op de hoogte van de rente. Door de lage inflatie zal ook de rentontwikkeling laag blijven. Doordat de beleidsrentes laag zijn en de ECB geld in de economie blijft pompen, is het voor de consument gunstig om een hypotheek af te sluiten en geld te consumeren. Door de laagblijvende inflatie zal de hypotheekrente ook niet snel stijgen. De verwachting is dat de hypotheekrente in 2017 wederom laag zal blijven (Europese Centrale Bank, 2015); (CBS, 2017); (FX.nl, 2017).

1.1.3 Het besteedbaar inkomen

Zoals in de scriptie naar voren kwam, wordt de LTV in de toekomst verlaagd naar 90%. De aanpassing van de leennorm heeft voornamelijk invloed op de starters. De starters tot en met 25 jaar kunnen eigenlijk helemaal niet lenen door het beperkte vermogen waarover zij beschikken. Daarentegen is er wel te zien dat er weer een toename is van het aantal schenkingen vanuit eigen vermogen (MF, 2017; AL & TB, 2017). Als de leennorm verschuift naar 90% zullen er hoogstwaarschijnlijk ook financiële middelen ontstaan om het lenen onder starters te bevorderen (AW, 2017)

In de onderstaande tabel is weergegeven hoeveel een starter nog kan lenen als de LTV wordt afgebouwd.

Het gemiddelde inkomen van de beroepsbevolking in Nederland ligt op €36.900. Met dit inkomen kan een consument ongeveer €158.000 lenen. Echter is er een onderscheid in inkomen bij de verschillende bevolkingsgroepen. In de onderstaande tabel is het besteedbaar inkomen van de verschillende groepen weergegeven. In de derde kolom is weergegeven hoeveel deze huishoudens dan maximaal kunnen lenen met een rente percentage van 2,25% en een loonstijging van 1,4% (Nibud, 2015).

Groep	Gemiddeld bestedbaar inkomen (CBS, 2014)	Gemiddeld bestedbaar inkomen geïndexeerd met inflatie en loonstijging 2017	Gemiddeld maximaal leenbedrag 2016 (= leennorm 102%)	Gemiddeld maximaal leenbedrag 2018 (= leennorm 100%)	Gemiddeld maximaal leenbedrag toekomst (= leennorm 90%)
Alleenstaanden	€19.600	€20.305	€59.687	€58.516	€52.663
Paar zonder kinderen	€38.900	€40.300	€181.271	€177.716	€159.944
Paar met kinderen	€50.200	€52.006	€232.115	€227.563	€204.806
Eenoudergezin	€28.300	€29.318	€132.637	€130.036	€117.032
Starters* tot 25 jaar	€11.200	€11.603	NVT	NVT	NVT
Starters* 26 t/m 34 jaar	€29.300	€30.354	€132.637	€130.036	€117.032

Tabel 1 Besteedbaar inkomen per groep, eigen berekening op basis van Nibud (Nibud, 2015)

Bij de starters is er vanuit gegaan dat zij de hoofdkostwinnaar zijn.

Deze tabel laat zien dat er in de toekomst minder geleend - door de aanpassing van de leennorm- kan worden met als voorwaarde dat het inkomen gelijk blijft. Doordat er in de toekomst minder geleend kan worden, zal de vraag naar woningen mogelijk gaan verschuiven. Een grote groep starters kunnen bijvoorbeeld geen eengezinswoningen kopen als eerste woning, maar moeten zich oriënteren op kleinere woningen of woningen op de huurmarkt. De starters tot 25 jaar zullen zich vooral op de huurmarkt oriënteren omdat een hypotheek vrijwel niet mogelijk is. Dit leidt tot een stijgende druk op de vrije sector markt, wat de komende jaren nog meer zal gaan toenemen.

1.1.4 Ontwikkelingen bouw Nederlandse woningvoorraad

Vanaf 1955 begon de ontwikkeling van de meergezinswoningen vorm te krijgen. In de periode 1955-1965 waren er bijna 300.000 meergezinswoningen tegenover 800.000 eengezinswoningen. Vanaf dat moment is het aandeel meergezinswoningen toegenomen. Dit komt omdat het Rijk na de oorlog nog steeds een woningnood zag en uitging van een bevolkingsgroei tot 20 miljoen mensen in 2020. Het rijk stimuleerde systeembouw – waarmee meergezinswoningen ontwikkeld werden - dan ook flink (Blom, Jansen, & Heiden, 2004). De vraag naar woningen was groot en gemeenten richtten zich op uitbreidingswijken die het tekort konden opvangen. De eengezinswoningen werden in de wederopbouw ook volop gebouwd, deze woningen waren namelijk veelal in de oorlog vernietigd. 60% van de vroeg-naoorlogse woningen werd als eengezinswoning gerealiseerd. Na de oorlog was hier ook zeker behoefte aan omdat vanuit oorlogshuwelijken veel kinderen werden geboren waardoor de vraag naar ruimere gezinswoningen ontstond (CBS, 2012).

1.1.5 Woningvoorraad naar hoeveelheid kamers

Binnen de eengezinswoningen kan er onderscheid gemaakt worden in de hoeveelheid kamers van de woningen. Binnen de eengezinswoningen is het percentage van woningen met 1, 2 kamers of met 3 kamers aanzienlijk klein. De eengezinswoningen met 4 of 5 kamers zijn echter wel sterk

vertegenwoordigd binnen de woningvoorraad (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninklijke relaties, 2012b); (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninklijke relaties, 2015b). Wat betreft de meergezinswoningen is het opvallend dat het aandeel van meergezinswoningen met 1,2 of 3 kamers groter is dan meergezinswoningen met 5 of 6 kamers. Het aantal kamers staat in relatie met het oppervlakte van de woningen. Woningen met vier kamers zijn sterk vertegenwoordigd in de Nederlandse woningvoorraad. Het gemiddeld aantal kamers per huishoudens is 4,32.

Aantal kamers	Totaal huishoudens (x1000)
Een of twee kamers	688
Drie kamers	1.476
Vier kamers	2.116
Vijf kamers	1.727
Zes of meer kamers	1.271

Tabel 2 Verdeling van de woningvoorraad op basis van hoeveelheid kamers (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2016)

1.1.6 Woningvoorraad naar eigendom

Koopmarkt

De woningmarkt kent een huurmarkt en een koopmarkt. De huurmarkt kan weer verdeeld worden in de vrije sector en de sociale sector. De Nederlandse woningvoorraad bestaat voor 60% uit koopwoningen. In vergelijking met 2008 bestond 55% van de woningvoorraad uit koopwoningen (Rijksoverheid, 2015a). In 2016 hebben er ruim 200.000 transacties plaatsgevonden, in 2008 lag het aantal transacties op 180.000 (Pas, 2015). Het totaal aantal verkochte woningen in 2016 lag op 215.000: dit is een stijging van 20% ten opzichte van 2015. Dit betekent dat het aantal verkochte woningen weer hoger ligt dan 2006, net voor de crisis. In 2006 werden er namelijk 210.000 woningen verkocht met een gemiddelde transactieprijs van €1622,- per vierkante meter (Kadaster, 2017). Binnen de transacties waren vooral de hoek- en tussenwoningen populair. Naast het stijgende aantal transacties is er ook sprake van een prijsstijging. De nieuwbouwwoningen stegen met 9,5% (NVM, 2016d). De gemiddelde prijsstijging van de Nederlandse woningmarkt is 8,9% (NVM, 2016c).

Zoals naar voren kwam klagen veel starters over de betaalbaarheid van woningen. Starters beschikken over een aantal kenmerken. De starters zijn gemiddeld 29 jaar oud, hebben 1 of 1,5 modaal inkomen (=37.000 bruto) en van de starters is 40% vrijgezel en heeft 38% een relatie (Brounen & Neutenook, 2006); (Ministerie van Binnenlandse zaken en Koninkrijksrelaties, 2012c). Deze starters hebben tijdens de crisis uitstelgedrag vertoond omdat zij bang waren voor waardevermindering. Binnen de huidige markt is echter te zien dat de kooprijzen te duur zijn.

Huurmarkt

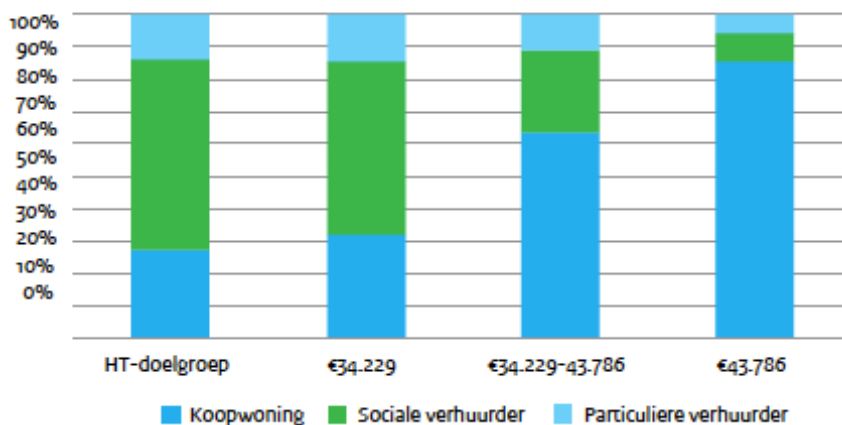
De huurmarkt kan opgesplitst worden in twee markten: de sociale huurmarkt en de vrije huurmarkt. Ten eerste wordt de sociale huurmarkt toegelicht. Vervolgens wordt er ingezoomd op de vrije huurmarkt.

De woningcorporaties hebben een belangrijke rol gespeeld in de geschiedenis van de Nederlandse volkshuisvesting. In 1852 ontstond de eerste Nederlandse woningbouw vereniging ten behoeve van de arbeidersklasse in Nederland. Tot op de dag van vandaag voorzien de woningcorporaties nog steeds vele burgers van een woonruimte. In Nederland zijn er 2.298.800 sociale huurwoningen. De helft van de portefeuille van de woningcorporaties is opgebouwd in de periode tussen 1960 – 1990 vanwege het grote woningtekort wat in paragraaf 1.1 beschreven is.

Binnen de sociale huursector zijn er verschillende segmenten actief. 15% van de zelfstandige huurwoningen behoort tot het goedkope segment. 65% van de sociale huurwoningen behoort tot het betaalbare segment. Ruim 15% van de sociale huurwoningen heeft een maandhuur tot de huurtoeslaggrens en 5% van de totale voorraad heeft een maandhuur boven deze grens.

Het huurbeleid in Nederland is verbonden aan bepaalde inkomensgroepen. Per 1 januari 2011 gelden er voor de woningcorporaties verschillende regels met betrekking op het toewijzen van een huurwoning. Niet elke consument kan een huurwoning krijgen. De sociale huurwoningen worden verdeeld onder bepaalde inkomensgroepen. De meeste huurwoningen worden toegewezen aan huishoudens met een inkomen onder €34.229,-. In de onderstaande afbeelding is weergegeven hoe het woningeigendom onder de verschillende inkomensgroepen is verdeeld (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2016).

Verdeling woningeigendom naar doelgroep huurtoeslag en inkomensafhankelijk huurbeleid (%), 2015



Afbeelding 6 Verdeling woningeigendom naar doelgroep (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2016)

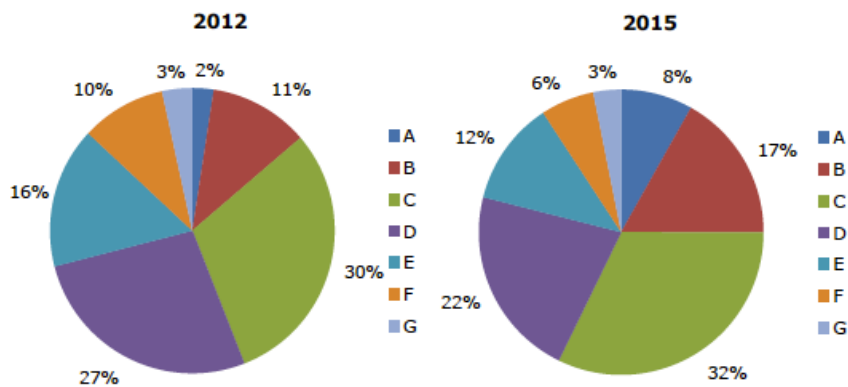
Doordat de sociale huurwoningen nu inkomensafhankelijk zijn geworden, de hypotheekregels zijn verscherpt en de koopwoningen in prijs zijn gestegen komen vele consumenten op in de vrije huursector terecht.

De vrije huursector woningen zijn alle woningen die boven een prijs van €710,68,- per maand worden verhuurd. De vrije sector beschikt over 1.045.200 vrije sector huurwoningen. Echter is er in de vrije huursector een tekort aan huurwoningen. Op dit moment zijn er weinig vrije huurwoningen in de markt terwijl de vraag in de toekomst gaat toenemen. De vraag zal nog harder toenemen als het aanbod gelijk blijft, ook dit houdt weer verband met het feit dat starters minder snel een hypotheek kunnen krijgen (NOS, 2017). In 2017 is er ongeveer een tekort aan 178.000 huurwoningen, die in 2018 zal oplopen tot 200.000 (Verschuren, 2017). Het tekort doet zich vooral voor in het middensegment. Dit is logischerwijs ook te verklaren door de strengere hypotheekregels en het beleid van de sociale huurwoningen; starters verdienen te weinig voor een hypotheek en deze starters verdienen tevens te veel voor een sociale huurwoning. Zij komen dus in het middensegment in de vrije sector terecht.

1.1.7 Duurzaamheid

Duurzaamheid speelt op de Nederlandse woningmarkt een steeds belangrijkere rol. De duurzaamheid van woningen staat ook regelmatig op de politieke agenda. Er moeten de komende jaren forse investeringen gedaan worden om de woningvoorraad in Nederland te verduurzamen. De duurzaamheid van een woning wordt aangeduid met een energielabel. Dit energielabel varieert tussen A en G, waarbij A het beste is. In dit onderdeel komt de energiezuinigheid van bestaande bouw en van nieuwbouw aan bod (Energietabel, NB).

In 2013 is de overheid tot een Energieakkoord gekomen (SER 2013) met als doel het energiegebruik in de gebouwde omgeving voor 2020 te reduceren. Deze doelstelling draagt bij aan het klimaatbeleid. Door de woningvoorraad energiezuiniger te maken wordt de CO₂-uitstoot verminderd. In 2020 moet de CO₂-uitstoot met 20% gedaald zijn ten opzichte van 1990. Daarnaast moet 20% van de gebruikte energie duurzaam zijn opgewerkt en moet er 20% van de energie reductie zijn gerealiseerd (PBL, 2016); (EIB, 2016).



Afbeelding 7 Verdeling woningvoorraad naar energielabel (Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, 2016)

Bestaande bouw

Binnen de bestaande woningvoorraad moeten er flinke stappen gezet worden om de woningvoorraad energieneutraal te maken. Vooral moeten er forse investeringen gedaan worden om het A++ label te behalen in 2030 en de gehele woningvoorraad in 2050 energieneutraal te maken (PBL, 2016).

Een deel van de bestaande bouw moet in de periode tot 2030 vervangen worden door nieuwbouwwoningen omdat de bestaande woningen niet meer voldoen aan de kwaliteitseisen van de consument. Ruim 4% van de huidige woningvoorraad moet vervangen worden. Grotendeels vinden deze vervangingen plaats in de huursector. De totale investeringsopgave komt uit op €50,- miljard. 70% van dit bedrag komt terecht bij de woningcorporaties. Naast de vervangende nieuwbouw worden ook bestaande woningen verbeterd (PBL, 2016).

In duurzaamheid wordt de komende jaren ook geïnvesteerd om de energieneutrale woningvoorraad in 2050 te kunnen realiseren. Dit doel wordt met tussendoelen waargemaakt. In 2030 is het eerste tussendoel waarbij de woningvoorraad tussentijds tot energielabel A++ te verbeteren. De investering die samenhangt met dit tussendoel bedraagt €130 miljard (PBL, 2016). Om het einddoel te bereiken moeten 6,3 miljoen woningen energetisch verbeterd worden. Dit is 85% van de woningvoorraad.

2.1 De woningmarkt van regio Leiden en regio Den Haag

Ter aanvulling op de informatie die vanuit het onderzoek naar voren kwam, wordt er in de bijlage ingezoomd op de bouwproductie, de nieuwbouwwontwikkelingen en de duurzaamheid in de regio's.

2.1.1. Woningmarktgegevens vergeleken: Nederland, regio Leiden en regio Den Haag

In de onderstaande tabel zijn Nederland, regio Leiden en regio Den Haag op een aantal punten met elkaar vergeleken. Uit de tabel komt duidelijk naar voren dat de prijsstijging in de stedelijke gebieden hoger ligt dan de prijsstijging in Nederland. Uit de onderstaande tabel komt ook naar voren dat de eengezinswoningen in Nederland zoals de tussen- en hoekwoningen populair zijn en dat in de stedelijke omgeving ook de appartementen populair zijn. De appartementen komen door het gebrek aan ruimte ook meer voor in het stedelijke gebied.

	Nederland	Leiden	Den Haag
Aantal woningen	7,6 miljoen	114.000	325.00
Aantal transacties	200.000	1.408	7.000
Prijsstijging koop	8,9%	13,3%	12,9%
Gemiddelde transactieprijs per	€1622,-	€2.671 (Dynamis,	€2.204 (Dynamis,

m2	2016); (NVM, 2016f) 2016).		
Huurprijs per m2	€10,48	€12 - €13 (NVM, 2015a)	€14,46 (Pararius, 2016)
Populaire woningen	Hoek- en tussenwoningen	Hoek-tussenwoningen en appartementen	Hoek-tussenwoningen en appartementen
Verhouding koop/huur	60% / 40%	55%/45%	45%/55%

Tabel 3 vergelijking woningmarkt gegevens Nederland, regio Leiden en regio Den Haag

2.1.2 Bouwproductie regio Leiden en regio Den Haag

In de onderstaande afbeeldingen is de bouwproductie van regio Leiden weergegeven (CBS Statline, 2016).

Jaartal	Bouwproductie Eengezinswoningen
1905 - 1925	4.946
1925 - 1945	9.134
1945 - 1955	3.540
1955 - 1965	5.396
1965 - 1975	7.052
1975 - 1985	10.103
1985 - 1995	9.595
1995 - 2005	4.117
2005 - 2015	3.455

Jaartal	Bouwproductie Meergezinswoningen
1905-1925	1.889
1925-1945	2.331
1945-1955	2.148
1955-1965	7.907
1965-1975	11.830
1975-1985	6.705
1985-1995	6.436
1995-2005	4.237
2005-2015	5.975

Afbeelding 8 bouwproductie eengezinswoningen/ meergezinswoningen regio Leiden (CBS Statline, 2016).

Naast de bouwproductie van Leiden zijn in de onderstaande tabellen ook de bouwproductie van regio Den Haag weergegeven (CBS Statline, 2016).

Jaartal	Bouwproductie
1905-1925	9.087
1925-1945	14.769
1945-1955	2.897
1955-1965	4.082
1965-1975	6.013
1975-1985	6.864
1985-1995	5.752
1995-2005	18.776
2005-2015	9.580

Jaartal	Bouwproductie
1850 - 1905	14.935
1905 - 1925	28.562
1925 - 1945	47.128
1945 - 1955	17.733
1955 - 1965	35.172
1965 - 1975	23.688
1975 - 1985	21.393
1985 - 1995	22.973
1995 - 2005	16.219
2005 - 2015	13.137

Afbeelding 9 bouwproductie eengezinswoningen en meergezinswoningen regio Den Haag

2.1.3 Nieuwbouwontwikkelingen regio Leiden en regio Den Haag

Sinds 2014 is het aantal nieuwbouwwoningen in Leiden weer gestegen. In 2014 werden er bijna 1200 nieuwbouwwoningen gerealiseerd. Zoals bij het oppervlakte al naar voren kwam, zijn de woningen met een oppervlakte vanaf 100 m2 de afgelopen jaren toegenomen. Het aantal nieuwbouwwoningen in het aanbod blijft in Q4 2016 gelijk aan Q4 2015, echter is er wel een stijgende vraag naar nieuwbouwwoningen. Vanuit de nieuwbouwmonitor van Gemeente Leiden blijkt dat de stad zich voorbereid op 7.000 nieuwe woningen in de periode tussen 2012 en 2020. De stad richt zich vooral op

kleinschalige nieuwbouwprojecten en kleine ingrepen in de bestaande voorraad (Gemeente Leiden, 2013).

Ook in Den Haag worden vele nieuwe woningen ontwikkeld. Het aantal nieuwbouwwoningen waarvoor een vergunning is verleend is in 2015 met 77% gestegen ten opzichte van 2014. In de regio bedroeg dit percentage 9%. Zo zijn er begin 2015 236 nieuwbouwwoningen op de markt gebracht in gemeente Den Haag en zijn er ruim 753 nieuwe koopwoningen bijgebouwd (Gemeente Den Haag, 2016). 92% hiervan is een eengezinswoning. Echter spreekt de gemeente wel van een krapte op de markt. De kopers hebben binnen de nieuwbouwwoningen niet veel keuze. Er worden op dit moment in de stad vooral veel dure eengezinswoningen ontwikkeld en huurwoningen in de vrije huursector. Het aantal koopappartementen blijft binnen de nieuwbouw ontwikkelingen beperkt.

De nieuwbouwwoningen blijven ook in de regio toenemen. In 2015 zijn er ruim 198 eengezinswoningen en 139 nieuwe appartementen verkocht. De gemeente voorspelt dat dit de komende jaren alleen maar blijft toenemen omdat de markt aantrekt en ontwikkelaars weer volop aan het ontwikkelen zijn. Buiten de stad Den Haag zijn er 792 woningen verkocht, waarvan het grootste deel eengezinswoning was. De gemiddelde verkoopprijs van een nieuwbouwwoning bedroeg €258.000,- (Gemeente Den Haag, 2016).

2.1.4 Duurzaamheid in regio Leiden en regio Den Haag

Zoals bij de analyse van Nederland al naar voren kwam is de energiezuinigheid van een woning steeds belangrijker. Gemeente Leiden gaat zich de komende jaren ook richten op verduurzamen van de stad. Naast het zijn van een kennis- en een historische stad, wil de gemeente ook vraag een duurzame stad zijn. In de totale woningvoorraad in Nederland is er een afname van het aantal F- en G-labels bij woningen en een toename van het aantal A- en B-labels.

Gemeente Leiden scoort ten opzichte van alle andere gemeenten in Nederland met de gemeentelijke duurzaamheidsindex minder goed op de thema's energiebeleid en circulaire economie. 60% van het energieverbruik van de stad komt vanuit de gebouwde omgeving. In 2030 wil de stad een aantal duurzame ambities hebben waargemaakt, waaronder een duurzame energievoorziening en een beperking van de warmtevraag door energetische verbetering van woningen en andere gebouwen. In de woningsector kan dus een goede slag gemaakt worden (Gemeente Leiden, 2015). De particuliere huiseigenaren worden bewust gemaakt van het toepassen van energiebesparende en verduurzamende maatregelen voor een woning. Daarnaast richt de gemeente een subsidieregeling voor energiebesparende investeringen in woningen (Gemeente Leiden, 2016); (Blondeau & Plate, 2015).

Omdat de woningcorporaties een groot deel van de woningvoorraad in Leiden bezitten is het van belang dat ook zij verduurzamen. Gemeente Leiden heeft een aantal afspraken gemaakt met de woningcorporaties om de bestaande woningen in de sociale huursector duurzamer te maken. De corporaties hebben hier al flink in geïnvesteerd en zullen dit de komende jaren ook blijven doen.

Naast de energiezuinigheid heeft Leiden ook nog aanvullende ambities op het gebied van verduurzaming. Zo wil de gemeente dat de vraag van de consument bij het ontwerp van de woning en de woonomgeving meer centraal staat. Ook de levensloopbestendigheid wil gemeente Leiden terug zien in de woningvoorraad. De komende jaren stuurt gemeente Leiden op het uitbreiden van de hoeveelheid levensloopgeschikte woningen bij nieuwbouwontwikkelingen. Tot slot wil gemeente Leiden flexibiliteit terug zien in de woningvoorraad. Door flexibiliteit in woningen moeten woningen aan te passen zijn aan de levensomstandigheden van de bewoner. De woning moet bijvoorbeeld worden gesplitst in twee woningen. Tevens is uit de analyse gebleken dat het aandeel kleine eengezinswoningen afneemt en het aantal kleine meergezinswoningen toeneemt in de woningvoorraad. Gemeente Leiden wil zich de komende jaren richten op kleinschalige vernieuwende woonvormen.

Ook gemeente Den Haag moet aan de duurzaamheidsambities voldoen van de Rijksoverheid. De CO₂-uitstoot van verwarming moet in 2020 terug gebracht worden met 30%. Om dit te bereiken heeft de gemeente een duurzaamheidsprogramma opgesteld. In het duurzaamheidsprogramma komt naar voren dat er bij ruim 9.000 woningen herstructurering plaatsvindt, 800 woningen in het Erasmusveld worden opgeleverd, 12.000 woningen aangesloten worden op geothermie, 3.400 woningen alternatieve verwarming krijgen en dat 1.000 particuliere woningen worden verduurzaamd (Gemeente Den Haag, 2009).

De gemeente gaat 12.000 woningen aansluiten op een ander energienetwerk zoals duurzame warmtebronnen. Daarentegen investeert de Gemeente Den Haag de komende jaren in de relaties met marktpartijen om particulieren optimaal te adviseren over energiezuinigheid van een woning. Ruim 10.000 woningen in bezit van particulieren moeten worden verbeterd. Dit geldt vooral voor de woningen uit bouwjaar 1980. De isolatie van deze woningen zijn over het algemeen een stuk minder dan woningen uit andere bouwjaren. Op langere termijn wil Den Haag een CO₂-neutrale stad zijn. Zoals in Leiden al naar voren kwam moet de corporatiesector de komende jaren ook een stap maken in de verduurzaming (Gemeente Den Haag, 2009).

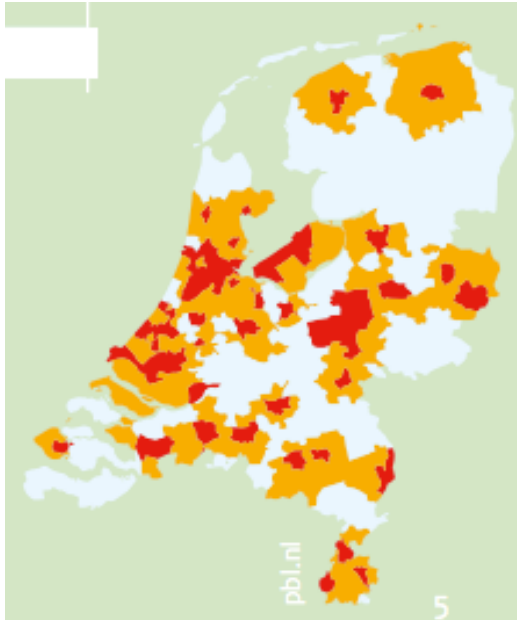
In Den Haag wordt ruim 30% van de sociale sector verduurzaamd, wat naast duurzaamheid ook leidt tot betaalbare huurwoningen. De gemeente heeft prestatie afspraken met de woningcorporatie gemaakt over de verduurzaming, over de herstructurering en verbeteren van de leefbaarheid. De komende jaren worden 9.000 woningen gesloopt binnen de corporatiesector en worden deze woningen vervangen door nieuw aanbod. Op dit moment richten de corporatie zich voornamelijk op de aanpak van de slechtste woningen, daarna krijgen duurzame renovatie en aanpassing steeds meer aandacht (Gemeente Den Haag, 2009).

De nieuwbouw in Den Haag richt zich ook op duurzaamheid. Het Erasmusveld in Den Haag wordt de duurzaamste wijk van Europa. Er worden in deze wijk ruim 800 woningen ontwikkeld. Gedurende de ontwikkelen wordt er geen CO₂-uitstoot veroorzaakt. Daarnaast wil de gemeente ervoor zorgen dat de wijk in de toekomst zelfs energie gaat leveren (Gemeente Den Haag, 2009).

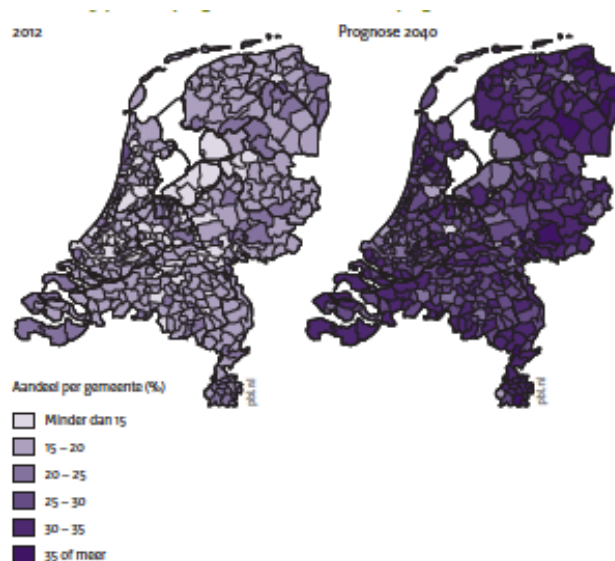
Naast duurzaamheid hecht gemeente Den Haag ook waarde aan vernieuwing, duurzame woningen en flexibiliteit. In de woonvisie beschrijft de gemeente dat er belang wordt gehecht aan het doorbreken van de eenzijdigheid in buurten en wijken. Er moeten verschillende typen woningen in de wijk terug komen en er moet een combinatie van huur- en koopwoningen in de wijk zijn (Gemeente Den Haag, 2009).

BIJLAGE IV: HOOFDSTUK 3: DEMOGRAFISCHE TRENDS EN ONTWIKKELINGEN IN NEDERLAND, REGIO LEIDEN EN REGIO DEN HAAG

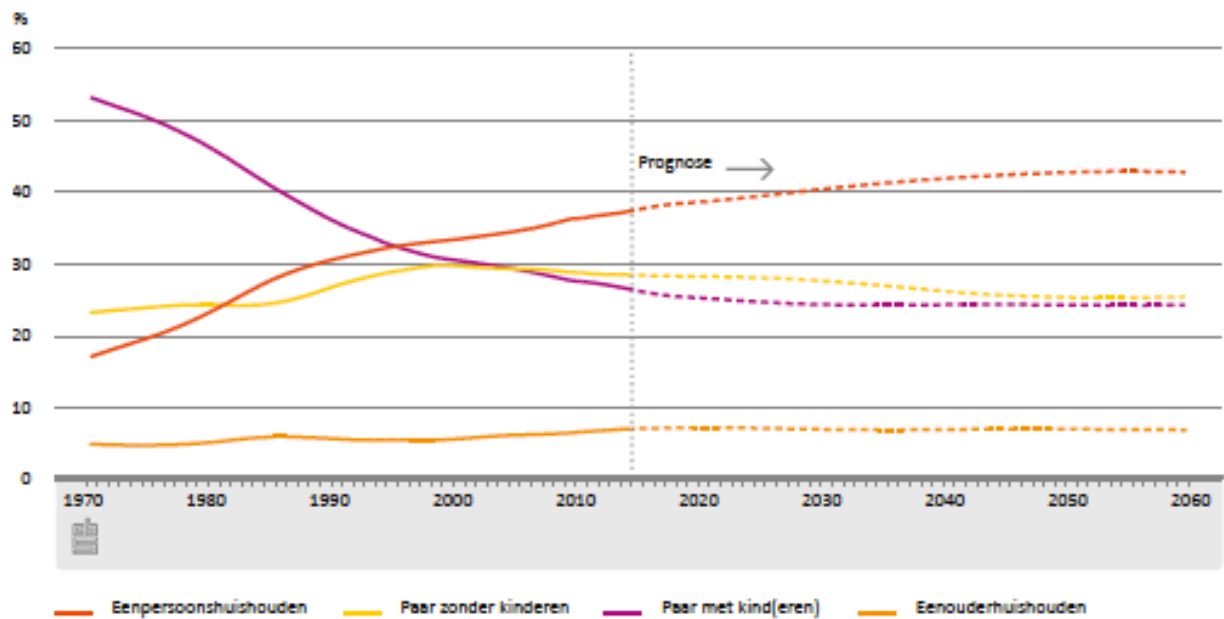
In de scriptie zijn verschillende demografische trends en ontwikkelingen naar voren gekomen en hierbij zijn verschillende afbeeldingen weergegeven. In deze bijlage zijn de afbeeldingen nogmaals terug te vinden.



Afbeelding 10 De stad en het ommeland (PBL, 2015c)

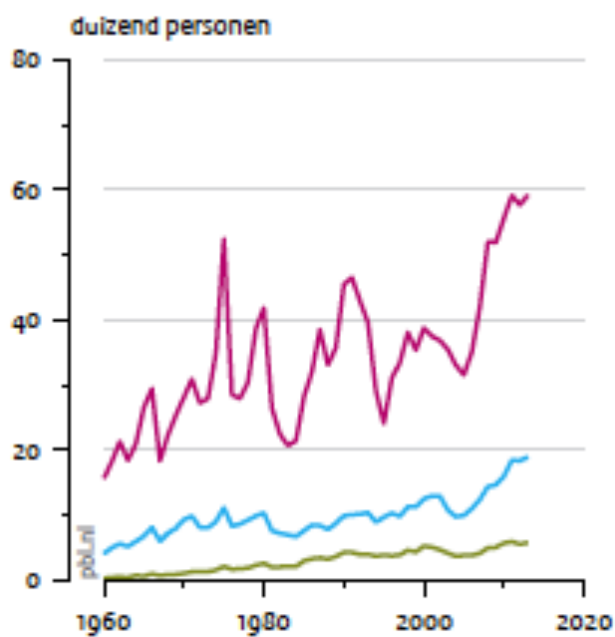


Afbeelding 11 groei- en krimpregio's (PBL, 2013e).



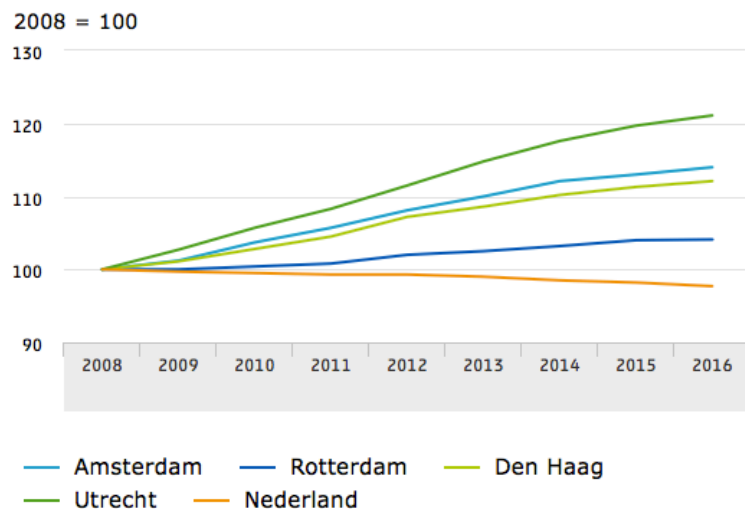
Afbeelding 12 huishoudensontwikkeling (Duin, Stoeldraijer, Roon, & Harmsen, 2016)

Absoluut



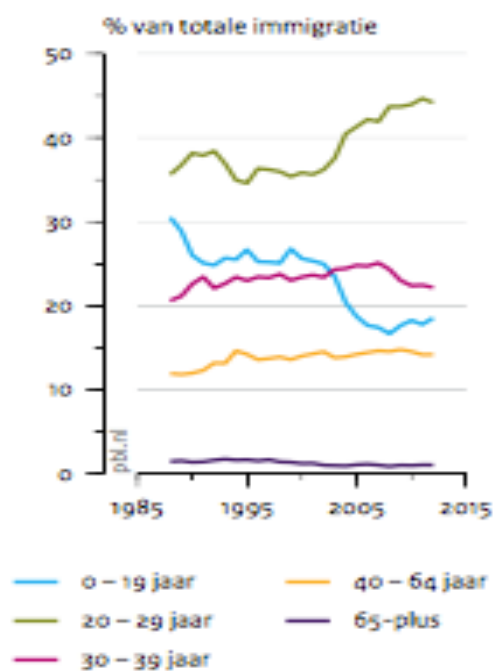
Afbeelding 13 Instroom in de stad (roze), ommeland (blauw), groeikernen (groen) (PBL, 2015d)

Gezinnen met kinderen in de vier grote gemeenten en in Nederland

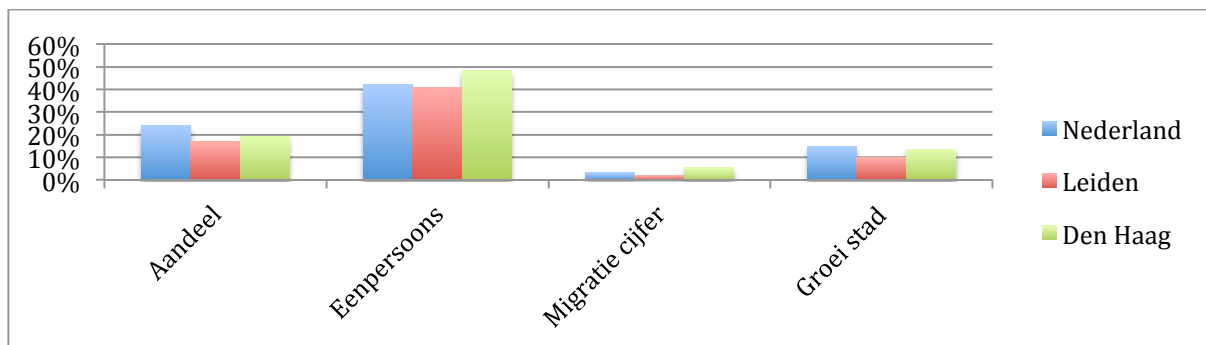


Afbeelding 14 Trek van gezinnen naar de stad (PBL, 2015a)

Grote steden



Afbeelding 15 groei van steden met universiteit en hogeschool (PBL, 2015a)



Afbeelding 16 vergelijking Nederland, regio Leiden en regio Den Haag, eigen afbeelding

BIJLAGE V: HOOFDSTUK 4: DE MISMATCH TUSSEN HET HUIDIGE AANBOD EN DE TOEKOMSTIGE VRAAG

Naar aanleiding van de woningmarktanalyse en de demografische analyse is in de scriptie de mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod geconcludeerd. Na het concluderen van de mismatch is de SWOT-analyse en de confrontatiematrix opgesteld. In deze bijlage wordt de mismatch na aanleiding van de marktanalyse en demografische ontwikkelingen nogmaals volledig uitgelegd. Ook wordt ingezoomd op het overaanbod en de andere gevolgen. Daarnaast komt de volledige SWOT-analyse en de confrontatiematrix inclusief de toelichting terug.

1.1 De mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod

Het aanduiden van de mismatch is – in het onderzoek – de belangrijkste relatie aangezien het toekomstbestendige woningconcept ontwikkeld wordt om de mismatch op de woningmarkt te verkleinen. Dat er een mismatch is tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod wordt door de onderstaande tabel duidelijk. In deze tabel komen de huidige samenstelling van de woningvoorraad en de ontwikkeling van de afgelopen jaren naar voren, maar ook de huishoudensontwikkeling die de vraag naar woningen doet veranderen.

Eengezinswoningen						Meergezinswoningen					
Woninggrootte	<75 m2	75 - 100 m2	100 - 150 m2	150 - 250 m2	> 250 m2	<75 m2	75 - 100 m2	100 - 150 m2	150 - 250 m2	> 250 m2	
Nederland	4%	18%	50%	20%	5%	48%	33%	13%	3%	3%	
Regio Leiden	6%	20%	51%	15%	2%	47%	29%	13%	3%	8%	
Regio Den Haag	6%	14%	48%	26%	2%	49%	31%	16%	3%	0%	
Ontwikkeling	<75 m2	75 - 100 m2	100 - 150 m2	150 - 250 m2	> 250 m2	<75 m2	75 - 100 m2	100 - 150 m2	150 - 250 m2	> 250 m2	
Nederland	5%	2,02%	2,06%	2,4%							
Regio Leiden	1%	1%	3%	2%		1%	4%	4%	-1%		
Regio Den Haag	-4%	-6%	2%	5%		1%	2%	2%	1%		
Huidige situatie	Eenpersoonshuishoudens					Tweepersoonshuishoudens					
Regio Leiden	Katwijk	Oegstgeest	Voorschoten	Leiderdorp	Leiden	Katwijk	Oegstgeest	Voorschoten	Leiderdorp	Leiden	
	30%	35%	32%	35%	35,50%	29%	29%	31%	30%	30,50%	
Regio Den Haag	Wassenaar	Rijswijk	Leidschendam-voorburch	Den Haag		Wassenaar	Rijswijk	Leidschendam-voorburch	Den Haag		
	35%	44%	41%	47%		35%	28%	28%		21%	
Nu	eenpersoonshuishoudens NL					Eenpersoonshuishoudens regio Leiden					
	37%		33%			41,40%					
Toekomst						Eenpersoonshuishoudens regio Den Haag					
	42%		41%			48%					

Afbeelding 17 mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod

Vanuit de marktanalyse kwam naar voren dat de Nederlandse woningvoorraad en de woningvoorraad in regio Leiden voor meer dan de helft uit eengezinswoningen bestaat. 64% van de Nederlandse woningvoorraad bestaat uit eengezinswoningen en 53% van de woningvoorraad in Leiden bestaat uit eengezinswoningen. In de stad Den Haag zijn er vrij weinig eengezinswoningen te vinden (26%). Echter laat het ommeland van Den Haag wel een groot deel eengezinswoningen zien. Uit de bovenstaande afbeelding is ook op te maken dat er voornamelijk grote eengezinswoningen in de woningvoorraad zijn tussen de 100 – 150 m2. Het aantal grote eengezinswoningen is percentueel dat ook het meeste toegenomen onder de eengezinswoningen. Bij de meergezinswoningen bestaat de voorraad veelal uit kleine meergezinswoningen. Echter blijkt vanuit de cijfers dat de grotere meergezinswoningen de afgelopen jaren het sterkst gestegen zijn. In absolute aantallen zijn dit er een stuk minder dan de eengezinswoningen aangezien de eengezinswoningen binnen de woningvoorraad sterker vertegenwoordigd zijn. De komende jaren richten ontwikkelaars en bouwers zich voornamelijk op de eengezinswoningen (Rijksoverheid, 2015a); (CBS, 2016); (Neprom, 2016b). Dit zijn voornamelijk de eengezinswoningen met een oppervlakte tussen de 100 – 150 m2. Dat er weer meer gebouwd wordt blijkt ook uit het aantal vergunningen die zijn afgegeven zoals in de inleiding van de scriptie is toegelicht. Echter kunnen de bouwers nog niet altijd voldoen aan de vraag, waardoor de vraag groter is dan het aanbod en leidt tot een prijsstijging.

Binnen de marktanalyse is echter een ontwikkeling die niet aansluit op het feit dat er grote eengezinswoningen worden gebouwd. De economische marktsituatie is voor sommige consumenten gunstig om op dit moment een woning te kopen. De lage hypotheekrente zorgt ervoor dat men weer

vertrouwen krijgt in het kopen van een woning. Dit leidt echter wel tot een stijgende prijs die ontstaat door de hoge vraag en het beperkte aanbod. Voor starters brengt de strenge hypotheekregels nadelige effecten met zich mee. De komende jaren wordt de LTV afgebouwd van 102% naar 90%. Dit betekent dat men in de toekomst minder kan lenen en dus een minder grote woning kan kopen zonder dat er bijvoorbeeld veel eigen vermogen wordt ingebracht. Voornamelijk de starters zullen deze ontwikkeling gaan merken en oriënteren zich op kleine woningen of op de huurmarkt. Doordat deze groep vaak niet in aanmerking komt voor een hypotheek en valt buiten de sociale huursector komen zij op de vrije markt terecht. De toenemende vraag in deze sector leidt tot stijgende prijzen. De stijgende prijzen worden daarnaast veroorzaakt door het tekort aan aanbod op de geschikte locaties. In de stedelijke omgeving stijgen de prijzen harder dan bijvoorbeeld in Oost-Groningen.

Naast de ontwikkelingen binnen de markt zijn er ook nog demografische ontwikkelingen die invloed hebben op de veranderende vraag naar woningen. Ten eerste leidt de vergrijzing tot een andere vraag naar woningen, namelijk geschikte ouderen woningen. Onder de vergrijzing zijn er een aantal ontwikkelingen. Allereerst gaat het aantal ouderen – en dus ook het aantal kleine huishoudens – toenemen. Op dit moment woont een groot deel – namelijk 63% - van deze ouderen nog in een eengezinswoning. 81% van deze ouderen geeft hierbij aan ‘zeer ruim’ tot ‘ruim’ te wonen (PBL, 2013e). In combinatie met de lage verhuisgeneigdheid die deze groep vertoont wordt de doorstroom op de woningmarkt beperkt. Ontwikkelaars moeten nieuwe woningen blijven bouwen om aan de vraag te voldoen, maar als deze ouderen komen te overlijden komen er veel bestaande eengezinswoningen op de markt waardoor er kans is op een overaanbod van eengezinswoningen in gebieden waar eengezinswoningen niet meer worden afgenomen door bijvoorbeeld urbanisatie. De doorstroom kan verbeterd worden door meer geschikte en betaalbare ouderen woningen te ontwikkelen. Een deel van de ouderen – voornamelijk tussen de 55 – 65 jaar is namelijk nog verhuisgeneigd. Als men verhuist, oriënteert men zich dan ook vaak op een kleinere gelijkvloerse woning (AL & TB, Toekomstbestendig wonen, 2017). Daaropvolgend neemt ook het eigenwoning bezit onder ouderen af naarmate men ouder wordt. De nieuwe generatie ouderen blijkt op latere leeftijd over te gaan van een koop- naar huurwoning (PBL, 2013e). Dat ouderen vaak in de eengezinswoning blijven wonen, leidt er toe dat een groot deel van de ouderen in een niet geschikte ouderen woning woont. Het aantal ouderen dat in een niet geschikte ouderenvoning woont, zal in de toekomst toenemen (PBL, 2013e).

Om de doorstroom te stimuleren en het aantal ouderen dat in een niet geschikte ouderen woning woont te beperken moeten er meer ouderengeschikte woningen ontwikkeld worden. Binnen de huidige markt is hier een tekort aan. Door meer geschikte woningen voor ouderen te ontwikkelen zal de doorstroom gestimuleerd worden, komen er meer eengezinswoningen vrij voor starters en gezinnen waardoor ontwikkelaars minder nieuwe eengezinswoningen te hoeven ontwikkelen die de mismatch vergroten. Het inspelen op de vraag naar ouderen geschikte woningen zorgt er niet alleen voor dat meer ouderen in een woning wonen die voldoet aan de wensen en eisen, maar ook wordt de doorstroom sneller gestimuleerd.

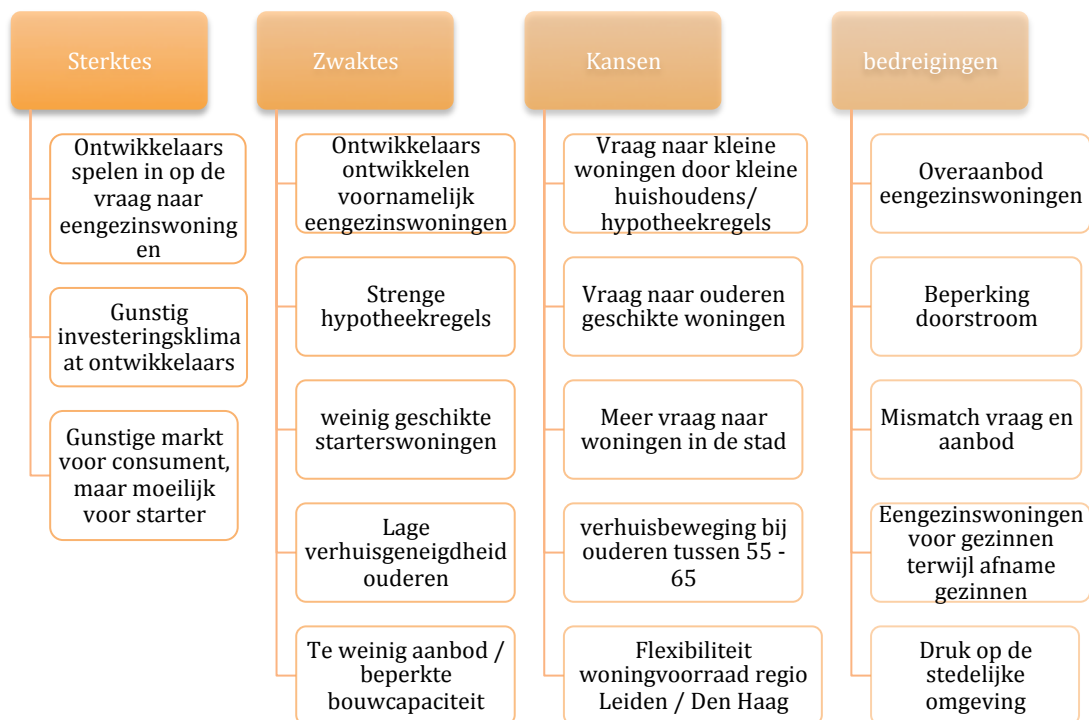
Naast de vergrijzing speelt ook de individualisering een rol in de veranderende vraag naar woningen. Het aantal eenpersoons- en tweepersoonshuishoudens binnen Nederland, regio Leiden en regio Den Haag is erg hoog. Het aantal eenpersoonshuishoudens in de stedelijke regio's gaat enorm groeien en dit zal leiden tot een andere vraag naar woning. De eenpersoonshuishoudens bestaan logischerwijs uit een eenverdiener. Doordat deze huishoudens maar één inkomen hebben, kan men een minder hoge hypotheek krijgen en daardoor kan men niet altijd een grote eengezinswoning betalen (AW, 2017); (Vossers, 2014). Daarnaast komt de betaalbaarheid nog verder onder druk komen te staan vanwege de lagere LTV. Dit zal zich vertalen in een vraag naar kleinere betaalbare woningen. Binnen de eenpersoonshuishoudens valt er nog onderscheid te maken tussen de jonge eenpersoonshuishoudens en de ouderen eenpersoonshuishoudens. De jongere huishoudens zijn dan ook vaak starters, daar waar ouderen vaak alleenstaand zijn omdat de partner overleden is. Deze ontwikkeling zal ook invloed hebben in de vraag naar woningen. Tot slot is er door de individualisering een afname van het aantal gezinnen, terwijl dit de grootste afnemers zijn van de eengezinswoningen die nu zoveel ontwikkeld worden.

De urbanisatie heeft ook zijn invloed op de woningmarkt. In de stedelijke regio's is er een sterke toename van een- en tweepersoonshuishoudens. Zoals eerder beschreven zal de vraag van deze huishoudens zich gaan bewegen naar kleinere betaalbare woningen (PBL, 2015a); (CBS; PBL, 2013). Door de urbanisatie neemt de druk op de woningmarkt in de stad toe (ING Economisch bureau, 2015); (PBL, 2011). Daarnaast is er in de stad maar beperkt de ruimte om te bouwen, waardoor het aanbod zich ook meer moet gaan bewegen naar kleinere woningen om de vraag te kunnen opvangen. Een andere ontwikkeling die de vraag naar woningen doen afnemen is dat gezinnen telkens minder in het ommeland wonen. Deze gezinnen zijn de grootste afnemers van de eengezinswoningen en ontwikkelaars bouwen dan ook vooral eengezinswoningen in het ommeland. De vraag van deze doelgroep zal afnemen en er komen in de toekomst ook weer meer eengezinswoningen vrij door de vergrijzing.

Deze ontwikkelingen leiden ertoe dat er in de toekomst een vraag ontstaat naar kleinere woonruimtes door zowel de economische marktontwikkelingen als demografische ontwikkelingen. De toekomstige vraag sluit niet aan op het merendeel van het huidige woningvoorraad en de ontwikkelingen. De huidige woningvoorraad en ontwikkelingen bestaan namelijk uit ruime eengezinswoningen, terwijl de vraag zich beweegt naar kleinere woningen. Tot slot heeft de mismatch echter wel een geografische component. Van een mismatch is namelijk voornamelijk in de stedelijke omgeving en het ommeland sprake. In de groeiende gebieden neemt de druk op de woningmarkt door de beperkte ruimte en de hoge vraag sneller toe want deze gebieden hebben ook de meeste inwoners. Dit houdt tevens in dat hier vergrijzing in absolute aantallen meer voorkomt en dat huishoudensverdunding ook hier meer plaatsvindt. Het aanbod in de groeikernen moet goed aansluiten op de behoefte, er is immers naar beperkt de ruimte om bij te bouwen. Flexibiliteit is daarom ook erg belangrijk (AL & TB, Toekomstbestendig wonen, 2017). Als er wordt gekeken naar de stedelijke woningmarkt in vergelijking met de woningmarkt in de krimpgemeenten vindt er in de krimpgemeenten minder nieuwbouw plaats, zijn er stabiele of dalende huizenprijzen en er is minder vraag naar huurwoningen. Doordat veel jongeren vanuit deze markt ook wegtrekken zal er in deze regio's ook minder behoefte zijn aan kleine woningen, dit houdt verband met het feit dat er minder druk op de woningmarkt staat (Rijksoverheid, NB). De huizenprijzen zijn lager dan in de hoogstedelijk gebied waardoor men ondanks het verlagen van de LTV vaak nog wel een eengezinswoning kan kopen. Naast het feit dat men het nog kan betalen is er in deze gebieden ook nog ruimte voor eengezinswoningen. Naast de ontwikkelingen die de mismatch aanduiden bestaat er ook een kans op een overaanbod en zijn er nog andere gevolgen. Dit wordt in de volgende paragrafen toegelicht.

2.1 SWOT-analyse

In hoofdstuk 2 en hoofdstuk 3 zijn de kwantitatieve en de kwalitatieve aspecten van de woningmarkt en de demografie in kaart gebracht. Om de sterkste en zwaktes en kansen en bedreigingen in kaart te brengen wordt er een SWOT-analyse en een confrontatiematrix opgesteld. De SWOT-analyse die wordt opgesteld, wordt bekeken vanuit de huidige marktsituatie en de toekomstige marktsituatie. De sterktes en zwaktes zullen bekeken worden vanuit de huidige situatie en de ontwikkelaar. De kansen en bedreigingen worden bekeken vanuit de toekomstige marktsituatie.



Afbeelding 18 SWOT-analyse, eigen afbeelding

In de bovenstaande SWOT-analyses zijn de sterktes en zwaktes van de huidige markt weergegeven, maar ook de kansen en bedreigingen van de markt in de toekomst. De sterktes en zwaktes van de huidige situatie, zijn van invloed op de kansen en bedreigingen in de toekomst. Het toekomstbestendige woningconcept wat door middel van dit onderzoek ontwikkeld wordt, zal er ingespeeld worden op de kansen en sterktes, om de zwaktes en bedreigingen te beperken.

Sterktes

Uit de woningmarkt analyse zijn er een aantal sterktes binnen de huidige markt naar voren gekomen. Zo ontwikkelen ontwikkelaars op dit moment veel eengezinswoningen, waar ook op dit moment vraag naar blijkt te zijn. Dit blijkt uit het feit dat de verkoopquote hoog is, de verkooptijd laag is en het aantal transacties oploopt. De vraag naar woningen neemt toe en de economische marktsituatie is gunstig. Voor de consument is de marktsituatie tevens aantrekkelijk vanwege de lage hypotheekrente. Toch is er voor de starters een beperking op de woningmarkt, door de strenge hypotheekrente kunnen zij geen woning financieren, is er een tekort aan starters woningen en zijn de prijzen door de toenemende vraag in de vrije sector hoog. Op dit moment is het echter aantrekkelijk voor ontwikkelaars om in een nieuw product te investeren, aangezien het investeringsklimaat gunstig is.

Zwaktes

In de woningmarktanalyse kwam ook naar voren dat de ontwikkelaars zich voornamelijk hebben gericht op het ontwikkelen van eengezinswoningen, maar door de strengere hypotheekregels kan de consument niet altijd meer een eengezinswoning financieren. De prijzen van de woningen zijn te hoog en dit komt omdat de woningen niet voldoende kunnen meebewegen met de vraag. In de markt is er een tekort aan geschikte starterswoningen. Starters zitten nu vaak in de knel doordat zij te weinig verdienen voor een hypotheek, maar teveel voor een sociale huurwoning waardoor zij in de dure vrije sectormarkt terecht komen. Daarnaast laten de ouderen een lage verhuiscapaciteit zien en geven zij aan in een ruime of zelfs zeer ruime eengezinswoning te wonen. Tot slot is binnen de huidige woningmarkt de bouwcapaciteit laag, waardoor bouwers en ontwikkelaars niet aan de vraag kunnen voldoen en de prijzen van het vastgoed stijgen.

Er kan dus op deze zwaktes ingespeeld worden door meer geschikte woningen te ontwikkelen en daardoor te kijken naar de vraag.

Kansen

Vanuit de demografische analyse kwam naar voren dat er een vraag ontstaat naar kleinere woningen, geschikte woningen voor senioren en woningen in de stad. Door de individualisering neemt de vraag naar kleine woningen toe, vanuit de vergrijzing is er behoefte aan seniorenwoningen en urbanisatie vraagt om woningen in het stedelijk gebied. Voor ontwikkelaars zijn dit kansen om op in te spelen. Daarnaast zorgt de oudere doelgroep ook voor een kans. In regio Leiden – Den Haag zijn de ouderen tussen de 55 – 65 jaar nog wel verhuisgeneigd en dit biedt kansen voor de woningmarkt.

Bedreigingen

In de demografische analyse zijn er ook bedreigingen naar voren gekomen. Zo bestaat de kans dat er een overaanbod aan eengezinswoningen ontstaat vanwege het bestaande aanbod en het nieuwe aanbod. De beperkte doorstroom is evenals een bedreiging. Daarnaast is de mismatch een grote bedreiging voor de woningmarkt. Bij de kansen kwam naar voren dat de vraag naar bepaalde type woningen gaat toenemen, maar op deze vraag wordt in de huidige markt nog maar zeer beperkt ingespeeld. De eengezinswoningen die nu ontwikkeld worden, worden het meeste afgenomen onder gezinnen, echter neemt ook het aantal gezinnen in de toekomst af. Tot slot vormt de druk op de stedelijke omgeving een bedreiging. Door de urbanisatie gaat de vraag naar woningen toenemen in het stedelijke gebied. Echter is er in het stedelijke gebied maar beperkt de ruimte om te bouwen. In de toekomst zal de lijn tussen het ommeland en het stedelijke gebied ook telkens kleiner worden. De flexibiliteit binnen de woningvoorraad in de stedelijke omgeving en het ommeland is van belang zodat het kan meebewegen met de vraag. Anders ontstaat er een woningvoorraad in het stedelijk gebied en zijn ommeland dat niet kan meebewegen met de veranderende vraag. Door in te spelen op de sterktes en kansen worden de bedreigingen beperkt zoals in de scriptie naar voren kwam.

2.2 Confrontatiematrix

De confrontatiematrix is opgesteld om te achterhalen waar de positieve en de negatieve relaties liggen tussen de huidige markt en de toekomstige markt. De zeer positieve relaties en de zeer negatieve relaties worden in deze paragraaf toegelicht.

		Kansen					Bedreigingen				
		K1: meer kleine woningen in de woningvoorraad K2: geschikte seniorenwoningen K3: woningen in de stad K4: Verhuisgeneigdheid ouderen 55-65 K5: Flexibiliteit woningvoorraad regio Leiden en Den Haag					B1: Overaanbod eengezinswoningen B2: Beperking van de doorstroom B3: Toekomstige vraag match niet met huidige aanbod B4: Afname gezinnen voor eengezinswoningen B5: Druk op de stedelijke omgeving				
Sterktes	S1: Ontwikkelaars ontwikkelen eengezinswoningen omdat hier vraag naar is	-	-	-	-	-	-	+	-	-	-
	S2: Gunstig investeringsklimaat voor ontwikkelaars	++	++	++	0	+	-	+	-	-	-
	S3: Gunstig investeringsklimaat voor consument	+	+	+	+	0	-	+	0	0	0
Zwaktes	Z1: Ontwikkelaars voornamelijk gericht op eengezinswoningen	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
	Z2: Strenge hypotheekregels	++	0	+	0	0	-	-	0	-	-
	Z3: Weinig geschikte starterswoningen	++	0	++	+	+	-	-	0	-	-
	Z4: Lage verhuisgeneigdheid ouderen, wonen nu in ruime eengezinswoning	++	++	+	+	0	-	-	0	-	-
	Z5: Beperkte bouwcapaciteit en vergunningen	-	-	-	-	-	0	-	-	0	-

Afbeelding 19 confrontatiematrix, eigen afbeelding

Positieve effecten

Gunstig investeringsklimaat voor ontwikkelaars

Door de economische marktsituatie is het op dit moment aantrekkelijk voor ontwikkelaars om te bouwen. Het consumentenvertrouwen is hoog, de werkloosheid daalt en de rentes zijn laag. Dit betekent dat het voor ontwikkelaars op dit moment aantrekkelijk kan zijn om in 'niche' markten te investeren door bijvoorbeeld seniorenwoningen te bouwen. Daarnaast is het ook aantrekkelijk om in te spelen op de toekomstige vraag als het economisch goed gaat. Het gunstige investeringsklimaat heeft dan ook een positief effect op de ontwikkelingen van kleine woningen, seniorenwoningen en woningen in de stad.

++	Zeer positief
+	Positief
0	Neutraal
-	Negatief
--	Zeer Negatief

Strengere hypotheekregels

De strengere hypotheekregels leiden tot een vraag naar kleine woningen. De vraag naar kleine woningen zal dus positief worden beïnvloed door de strengere hypotheekregels. Er ontstaat een positief effect aangezien de vraag naar kleine woningen hierdoor gaat toenemen want dus een kans is voor ontwikkelaars. De ontwikkelaars kunnen hier op inspelen. Vooral starters zullen in de toekomst door de strenge hypotheekregels een minder grote woning kunnen kopen.

Weinig geschikte starterswoningen

Op dit moment zijn er binnen de markt weinig geschikte starterwoningen. De starters belanden als het ware tussen wal en schip. Deze groep belandt in de vrije huursector. Zij kunnen namelijk geen hypotheek krijgen omdat ze te weinig verdienen, maar komen ook niet in aanmerking voor een sociale huurwoning omdat zij te veel verdienen. Doordat er op dit moment weinig geschikte starterswoningen zijn, zal in de toekomst de vraag naar kleine geschikte starterswoningen alleen maar toenemen. De vraag naar starterswoningen zal vooral in stedelijke gebieden naar voren komen. Dit gebeurt tevens in combinatie met het aanscherpen van de hypotheekregels. Ten tweede leidt het feit dat er weinig geschikte starterswoningen zijn tot een vraag naar woningen in de stad. Vooral jongeren trekken naar de stad toe en zoeken daar een woning. De vraag naar een starterswoning zal in de stedelijke omgeving dan ook toenemen.

Lage verhuisgeneigdheid onder ouderen

Ouderen vertonen een lage verhuisgeneigdheid op de huidige woningmarkt. Ouderen tussen de 55 – 65 jaar vertonen nog wel verhuisbewegingen en verhuizen dan ook vaak naar een kleinere gelijkvloerse woning. De vraag naar kleinere woningen zal vanuit de ouderen in de toekomst ook gaan toenemen. De verhuisgeneigdheid onder ouderen zal tevens ook toenemen als er meer geschikte ouderenwoningen op de markt zouden komen. Deze componenten hebben dan ook een positieve relatie met elkaar.

Negatieve effecten

Ontwikkelaars ontwikkelen eengezinswoningen omdat er vraag naar deze woningen is

Deze ontwikkeling heeft een zeer negatieve relatie met het overaanbod van eengezinswoningen. Doordat er in de huidige marktsituatie veelal eengezinswoningen worden ontwikkeld en de ouderen nu ook in eengezinswoningen wonen - die vanwege het overlijden van ouderen in verloop van tijd op de markt komen – kan er een overaanbod aan eengezinswoningen ontstaan.

In de toekomst is er tevens een verandering van vraag te zien. De vraag naar kleinere woonruimtes gaat toenemen door de individualisering en de vergrijzing en in de stad zullen woningen kleiner worden door de druk op de markt en de ruimte. Doordat ontwikkelaars nu eengezinswoningen ontwikkelen ontstaat er een mismatch met de toekomstige vraag. Dit is dan ook een zeer negatief effect.

Gunstig investeringsklimaat voor ontwikkelaars

Ontwikkelaars hebben op dit moment een gunstig investeringsklimaat en zijn dan ook volop aan het ontwikkelen. De woningen die veelal ontwikkeld worden zijn eengezinswoningen. Deze ontwikkeling

sluit niet aan op de toekomstige vraag waardoor er met het component 'toekomstige vraag matcht niet met huidige aanbod' een zeer negatieve relatie ontstaat.

Ontwikkelaars voornamelijk gericht op eengezinswoningen

De ontwikkelaars ontwikkelen veelal eengezinswoningen terwijl vanuit de demografie de vraag naar kleinere woningen gaat toenemen. De ontwikkeling van de eengezinswoningen heeft dus een negatief effect op het aantal kleinere woningen en het aantal seniorenwoningen in de markt. Deze typen woningen nemen namelijk door eenzijdige ontwikkeling nauwelijks toe. Daarnaast worden er nauwelijks eengezinswoningen ontwikkeld in hoogstedelijk gebied. De ontwikkeling in het hoogstedelijk gebied moet zich meer richten op kleinere wooneenheden, waar op dit moment vraag naar is. De vraag laat zien dat er in de toekomst vooral behoefte is aan kleinere woningen, geschikte seniorenwoningen en woningen in de stad. De eengezinswoningen die in de huidige markt ontwikkeld worden, sluiten niet aan op de toekomstige vraag waardoor dus de mismatch ontstaat. Daarnaast leidt dit ook tot een druk op de stedelijke omgeving.

Door de huidige ontwikkelingen bestaat de kans dat er in de toekomst een overaanbod aan eengezinswoningen komt. Dit zal ontstaan wanneer ouderen hun eengezinswoning verlaten en deze opnieuw op de markt worden aangeboden. Het merendeel van de ouderen woont namelijk in een eengezinswoning en als deze grote groep uit de markt stroomt komt er dus een groot aanbod aan bestaande eengezinswoningen en nieuwe eengezinswoningen.

Weinig geschikte starterswoningen

Binnen de huidige markt is er een tekort aan geschikte en betaalbare starterswoningen. In de toekomst gaat de vraag naar deze starterswoningen alleen maar toenemen. De druk op het stedelijke gebied gaat door de toenemende vraag en het tekort aan aanbod alleen maar toenemen. Daarnaast is er in dit gebied ook nog een sprake van beperkte ruimte om te bouwen.

Lage verhuisgeneigdheid

De lage verhuisgeneigdheid levert een aantal zeer negatieve relaties. Zoals eerder vermeld ontstaat er in de toekomst wellicht een overaanbod aan eengezinswoningen. Dit komt omdat er in verloop van tijd bestaande eengezinswoningen op de markt komen en veel nieuwe eengezinswoningen worden bijgebouwd. Daarnaast leidt de lage verhuisgeneigdheid tot een beperkte doorstroom op de woningmarkt. De ouderen blijven in hun woning zitten, waardoor er voor starters weinig mogelijkheden zijn. De vraag vanuit de starters blijft wel aanhouden waardoor de druk op het stedelijk gebied toeneemt.

Beperkte bouwcapaciteit en vergunningen

Vanwege de crisis zijn er de afgelopen jaren minder bouwvergunningen afgegeven en is er minder tot nauwelijks gebouwd. Dit leidt ertoe dat er de afgelopen jaren ook minder nieuwe woningen aan de markt zijn toegevoegd. Op dit moment is er ook nog te weinig bouwcapaciteit om aan de vraag te kunnen vangen en dat heeft negatieve effecten op de woningmarkt. De prijzen van de woningen zijn voornamelijk in het stedelijke gebied erg gestegen. Doordat er de afgelopen jaren relatief weinig nieuwe woningen aan de woningmarkt zijn toegevoegd, wordt ook de doorstroom beperkt. Er zijn bijvoorbeeld weinig geschikte ouderenwoningen en starterswoningen gebouwd. Dit beperkt de doorstroom op de woningmarkt.

2.2.1 Toelichting andere verbanden confrontatiematrix

S1 / K1: Dat de huidige ontwikkelingen aansluiten op de vraag vanuit de markt is een sterkte van de huidige markt. Als er echter naar de toekomst wordt gekeken zal de vraag naar kleine woningen gaan toenemen. Dat die vraag er nu nog niet is, betekent veelal dat ontwikkelaars hier ook niet op inspelen.

S1 / K2: De ontwikkelaars ontwikkelen veelal eengezinswoningen, maar de vraag naar geschikte seniorenwoningen gaat in de toekomst toenemen. Dit heeft echter een neutraal effect omdat er binnen de markt wel seniorenwoningen ontwikkeld worden.

S1/ K3: Ontwikkelaars ontwikkelen nu veelal eengezinswoningen omdat hier op dit moment veel vraag naar is. In de toekomst gaat de vraag naar woningen in de stad toenemen. Zoals eerder beschreven worden de eengezinswoningen vooral in het ommeland ontwikkeld, echter zal de vraag naar kleine woningen toenemen, waardoor men zich kan afvragen of er nog wel eengezinswoningen in het ommeland nodig zijn.

S1 / K4: Ontwikkelaars ontwikkelen nu eengezinswoningen, de ouderen die verhuisgeneigd zijn laten echter zien dat zij verhuizen naar een kleinere en gelijkvloerse woningen.

S1 / K5: De eengezinswoningen die nu ontwikkeld worden hebben nog weinig flexibiliteit, als ze eenmaal gebouwd zijn, kunnen ze niet eenvoudig veranderd worden. In de huidige zijn er voornamelijk traditionele bouwvormen. Op dit moment is er een negatieve relatie tussen de eengezinswoningen en de flexibiliteit in de woningvoorraad.

S1 / B1: Doordat ontwikkelaars nu veelal eengezinswoningen aan het bouwen zijn, bestaat de kans dat er een overaanbod aan eengezinswoningen ontstaat. Zoals eerder naar voren kwam wonen veel ouderen nog in een eengezinswoning en deze eengezinswoningen komen in verloop van tijd weer terug bij het aanbod. Als ontwikkelaars zich veelal nu richten op de ontwikkeling van eengezinswoningen, bestaat de kans dat als de bestaande woningen terug komen op de aanbodmarkt, dat er dan een overschot aan eengezinswoningen ontstaat.

S1 / B2: De nieuwe eengezinswoningen zullen de doorstroom op de woningmarkt echter wel verbeteren. De vraag is echter het type 'eengezinswoning' hier voor zorgt. Aangezien door de strengere hypotheekregels deze woningen voor starters onbetaalbaar worden en de locatie niet altijd geschikt is.

S1 / B3: Er ontstaat een zeer negatieve relatie tussen de huidige nieuwe ontwikkelingen en de toekomstige vraag. De huidige markt vraagt om eengezinswoningen, dit blijkt uit de hoge verkoopquote, het aantal transacties en de verkooptijd. Echter de toekomstige vraag gaat veranderen. De vraag gaat zich bewegen naar kleine woningen in plaats van eengezinswoningen.

S1 / B5: De ontwikkelaars ontwikkelen op dit moment voornamelijk eengezinswoningen in combinatie met de druk op de stedelijke woningmarkt levert dit een zeer negatieve relatie op. Dit komt omdat de vraag naar eengezinswoningen in het stedelijk gebied gaat afnemen en er beperkt de ruimte is om te bouwen.

S2/ K1 / K2 / K3: Het aantrekkelijke investeringsklimaat is door de lage geldmarkt- en kapitaalmarkt rente voor ontwikkelaars aantrekkelijk om juist in deze markt te investeren in een nieuwe 'niche' markt. Omdat er vraag is naar kleine woningen, geschikte seniorenwoningen en naar woningen in de stad is het voor een ontwikkelaar aantrekkelijk om hier op in te spelen. Vooral omdat er binnen die bestaande markten een tekort aan woningen is.

S2 / K4: Het aantrekkelijke investeringsklimaat heeft een neutrale relatie met de verhuisgeneigdheid van ouderen. Wel houdt dit verband met het feit dat ouderen sneller verhuizen zodra er geschikte woningen voor ouderen zijn wat weer de doorstroom verbeterd.

S2 / K5: Regio Leiden en regio Den Haag zien graag flexibiliteit in de woningvoorraad terug. Door het aantrekkelijke investeringsklimaat is het voor ontwikkelaars een geschikte tijd om naar de mogelijkheden rondom flexibel bouwen te bekijken.

S2 / B1: Doordat de economie weer is aangetrokken hebben ontwikkelaars weer – mede dankzij de toegenomen vraag - veel nieuwe plannen. Wat betekent dat ontwikkelaars nu veelal eengezinswoningen ontwikkelen en dit nog wel een tijdje blijven doen. Dit heeft dus een negatief effect op het feit dat er straks een overaanbod aan eengezinswoningen kan ontstaan.

S2 / B2: Ontwikkelaars zijn weer volop aan het ontwikkelen en dit leidt tot meer beweging en een verbeterde doorstroom op de woningmarkt. Het ligt er hierbij wel aan welke type woning zij ontwikkelen.

S2 / B3: Door het aantrekkelijke investeringsklimaat hebben ontwikkelaars de mogelijkheid om meer te ontwikkelen. In de huidige markt is te zien dat ontwikkelaars zich nu veelal richten op de eengezinswoningen. Door het gunstige ontwikkelingsklimaat zullen deze ontwikkelen dus vooral toenemen, waardoor de mismatch wordt vergroot.

S2 / B4: Door het gunstige investeringsklimaat van ontwikkelaars worden er veel eengezinswoningen ontwikkeld. Er is echter een afname te zien van de gezinnen in de gebieden waar vooral eengezinswoningen ontwikkeld worden. De gezinnen zijn de grootste groep afnemers van de eengezinswoningen, dat deze groep dus afneemt en dat de ontwikkeling op dit moment door blijft gaan, heeft een negatief effect op elkaar.

S2 / B5: Door het gunstige investeringsklimaat zijn ontwikkelaars volop aan het ontwikkelen en de ontwikkelingen bedragen voornamelijk eengezinswoning. Zoals bij S1/B5 naar voren kwam, levert dit een negatieve relatie op.

S3 / K1 / K2 / K3: Naast de ontwikkelaars is het voor de consument ook aantrekkelijk om een juist in deze markt een nieuwe woning te kopen. De ontstaat beweging in de markt en dit zal dan ook leiden tot een vraag naar een specifieke woning voor die consument.

S3 / K4: Door de huidige lage hypotheekrente ontstaat er ook verhuisbeweging onder ouderen. Zo zijn er ouderen die een koopwoning verkopen en een nieuwe hypotheek afsluiten met een lage rente. Voor deze groep is dit op dit moment erg aantrekkelijk, dat deze groep zal dan ook meer verhuisgeneigdheid laten zien waardoor dit een positieve relatie oplevert.

S3 / K5: Tussen deze sterke en kans is er geen relatie.

S3 / B1: Door de gunstige hypotheekrente is het voor consumenten op dit moment aantrekkelijk op een woning te kopen. Daarnaast gaat het economisch weer goed en dit merkt men ook in de portemonnee. De consument zal tijdens hoogconjunctuur een grote woning kopen. De vraag van de consumenten naar eengezinswoningen neemt daardoor toe en dit heeft een negatief effect op het ontstaan van een overaanbod van eengezinswoningen.

S3 / B2: De gunstige economische situatie voor de consumenten leidt tot meer beweging op de woningmarkt en is bevorderlijk voor de doorstroom op de woningmarkt.

S3 / B3: Deze kans en deze bedreiging staan niet met elkaar in relatie. Dit komt omdat de kans vanuit de consument wordt gezien. De consument vraagt wat er wordt aangeboden dus de consument heeft niet per se invloed op het ontstaan of toenemen van de mismatch. De ontwikkelaars spelen hier vooral een rol in.

S3 / B4: Het aantrekkelijke investeringsklimaat staat niet direct in relatie met de gezinsvorming. Ongeacht van de grootte van het gezin is het voor de consument aantrekkelijk om te investeren.

S3 / B5: Er is geen relatie tussen het gunstige investeringsklimaat van de consument en de druk op de woningmarkt.

Z1 / K1 / K2: Ontwikkelaars zijn vooral gericht op het ontwikkelen van eengezinswoningen omdat er op dit moment veel vraag naar is. Omdat dit type woning veelal ontwikkeld wordt speelt het niet in op de vraag naar kleine woningen en niet in op vraag naar geschikte seniorenwoningen.

Z1 / K3: Ontwikkelaars ontwikkelen voornamelijk eengezinswoningen, echter gaat de vraag naar woningen in de stad toenemen. De eengezinswoningen worden eigenlijk helemaal niet meer rondom het centrum van de stad ontwikkeld, terwijl juist daar de vraag naar woningen gaan toenemen. Er ontstaat een zeer negatieve relatie.

Z1 / K4: De eengezinswoningen en de verhuisgeneigdheid van ouderen sluiten niet op elkaar aan. Als ouderen verhuizen, verhuizen zij namelijk vaker naar een kleinere en gelijkvloerse woning.

Z1 / K5: Er is een negatieve relatie tussen de eengezinswoningen en de flexibiliteit. De eengezinswoningen kennen nog weinig flexibiliteit. Deze ontwikkelingen spelen dus niet in op de wens van regio Leiden regio Den Haag.

Z1 / B1: Doordat er nu eengezinswoningen worden ontwikkeld wordt het overaanbod in de toekomst alleen maar groter. Dit heeft daarom ook een zeer negatieve relatie

Z1 / B2: Het feit dat grotendeels van de ontwikkelingen bestaan uit eengezinswoningen heeft een negatief effect op de doorstroom van de woningmarkt. Door nieuwe eengezinswoningen op de markt aan te bieden wordt verhuizen niet aantrekkelijk gemaakt voor ouderen. Deze ouderen wonen namelijk al in een eengezinswoning en zijn juist opzoek naar een kleinere en gelijkvloerse woning. Uiteraard zorgt nieuw aanbod wel voor beweging op de woningmarkt, maar het zal niet leiden tot een doorstroom van ouderen op de woningmarkt.

Z1 / B3: Dat nieuwe woningen vooral eengezinswoningen zijn, versterkt de mismatch tussen de huidige vraag en het toekomstige aanbod. Deze zwakte en deze bedreiging heeft dus een negatieve relatie.

Z1 / B4: De voornaamste afnemers van de eengezinswoningen zijn gezinnen. De afname van het aantal gezinnen heeft dus invloed op de afname van het aantal eengezinswoningen. In de toekomst gaat het aantal gezinnen afnemen, terwijl de ontwikkelaars zich nu richten op het ontwikkelen van eengezinswoningen. Dit heeft dus leidt dus tot een negatieve relatie.

Z1 / B5: Doordat er ontwikkelaars veelal eengezinswoning ontwikkelen, ontstaat er een druk op de stedelijke markt. In de stedelijk omgeving ontstaat er namelijk een tekort aan geschikte woningen.

Z2 / K1: Door de strengere hypotheekregels gaat de vraag naar kleine woningen toenemen, men kan namelijk minder geld lenen wat leidt tot een vraag naar een kleinere woning. Daarnaast neemt ook het aantal eenverdieners toe, deze consumenten hebben een minder hoog inkomen dan twee verdieners en zullen in combinatie met de strengere hypotheekregels gericht zijn op kleinere woningen binnen de woningvoorraad. Tot slot zijn er te weinig geschikte starterswoningen. De vraag naar deze woningen zal daarom toenemen.

Z2 / K2: De strengere hypotheekregels en de vraag naar seniorenwoningen staat niet met elkaar in verband. Het type woning onder de seniorenwoningen is wel van belang, een grote luxe villa zal voor sommige senioren namelijk moeilijker te financieren zijn. In dit onderzoek wordt er echter uitgegaan van kleinere en gelijkvloerse seniorenwoningen.

Z2 / K3: Zoals eerder naar voren is gekomen neemt de vraag naar kleinere woningen toe door de strengere hypotheekregels. Daarnaast neemt de vraag naar woningen in de stad toe. De woningen in de stad zullen over het algemeen kleiner zijn, omdat de ruimte om te bouwen hier beperkt is. Dit heeft dus een positief effect op elkaar.

Z2 / K4: De strenger wordende hypotheekregels hebben geen relatie met de verhuiscapaciteit van ouderen tussen de 55 -65 jaar omdat deze consumenten vaak de koopwoning verkopen en zich op de huurmarkt gaan bevinden. Als deze consumenten zich wel op de opnieuw op een koopwoning gaan oriënteren, zullen de hypotheekregels niet het probleem zijn.

Z2 / K5: De strengere hypotheekregels en de flexibiliteit in de woningvoorraad hebben geen verband met elkaar. De strengere hypotheekregels zijn met name gericht op de consument terwijl de flexibiliteit wordt gezien vanuit het aanbod.

Z2 / B1: De strengere hypotheekregels en het overaanbod van eengezinswoningen hebben een negatieve relatie. De eengezinswoningen zullen namelijk minder afgenomen worden als de leennorm naar 90% gaat, omdat men de eengezinswoning dan niet meer kan financieren.

Z2 / B2: Door de strenger wordende hypotheekregels zal een deel van de consumenten minder snel verhuizen. Daarnaast wordt het voor starters ook moeilijker op de koopwoningenmarkt te betreden. Deze componenten hebben daarom een negatieve relatie.

Z2 / B3: Door de strenger wordende hypotheekregels (leennorm naar 90%) wordt het voor consumenten lastiger om het huidige aanbod - de eengezinswoningen – af te nemen. De mismatch zal daardoor dus ook worden vergroot.

Z2 / B4: Deze twee componenten hebben geen relatie met elkaar.

Z1 / B5: De strenge hypotheekregels en de druk op de stedelijke woningmarkt hebben een negatieve relatie. Door de strenge hypotheekregels zal de vraag naar kleinere woningen toenemen, wat de druk op de woningmarkt verhoogt.

Z3 / K1: Deze componenten hebben een zeer positief effect op elkaar. Dat er namelijk weinig geschikte starterswoningen zijn leidt tot een toename van de vraag naar kleine woningen.

Z3 / K2: Deze twee componenten hebben geen verband met elkaar. De starters en senioren zijn namelijk twee andere groepen. Wel hebben zij gemeen dat deze groep beide een vraag heeft naar een kleinere woning.

Z3 / K3: Dat er weinig geschikte starterswoningen zijn leidt tot een grote vraag naar woningen in de stad. De starters zijn vaak op zoek naar een woning in een hoogstedelijk gebied.

Z3 / K4: Deze componenten hebben geen relatie

Z3 / K5: Deze componenten houden wel verband met elkaar. Er zijn namelijk veel voorbeelden van transformatieprojecten in de stad. Zo worden bijvoorbeeld kantoren getransformeerd tot starterswoningen. Dat er weinig geschikte starterswoningen zijn zal dus een positieve relatie hebben met de flexibiliteit, omdat de gemeente wellicht transformatie projecten start voor starterswoningen.

Z3 / B1: Dat er weinig geschikte starterswoningen zijn houdt niet direct verband met het feit dat er een overaanbod aan eengezinswoningen is. Echter wordt het overaanbod veroorzaakt door het feit dat

ontwikkelaars zich vooral richten op het ontwikkelen van eengezinswoningen. Er zijn daarom te weinig geschikte starterswoningen.

Z3 / B2: Deze componenten hebben een negatief effect. Doordat er weinig geschikte starterswoningen zijn, wordt de doorstroom op de woningmarkt beperkt. De starters kunnen namelijk moeilijk op de woningmarkt betreden.

Z3 / B3: Deze componenten hebben wederom een negatief verband met elkaar. Op dit moment zijn er weinig geschikte starterswoningen terwijl de in de toekomst de vraag naar deze woningen wel gaat toenemen. Het huidige aanbod en de toekomstige vraag lopen dus uit elkaar.

Z3 / B4: Deze componenten hebben geen verband met elkaar.

Z3 / B5: Het tekort aan geschikte starterswoningen zal in de toekomst leiden tot een druk op de woningmarkt omdat dit tekort zal oplopen doordat de hypotheekregels verscherpt worden.

Z4 / K1: De ouderen wonen nu veelal in een ruime of zeer ruime eengezinswoning. Als ouderen willen verhuizen zullen er meer kleine en gelijkvloerse woningen in de markt moeten komen om verhuizen voor ouderen aantrekkelijker te maken.

Z4 / K2: De lage verhuisgeneigdheid heeft een positieve relatie met de behoefte aan geschikte seniorenwoningen. Voor ouderen wordt verhuizen aantrekkelijker als zij kunnen verhuizen naar een kleinere, gelijkvloerse woning in de eigen omgeving met lagere of gelijke woonlasten.

Z4 / K3: Ouderen willen voornamelijk in de eigen omgeving blijven wonen, maar ook vinden ouderen het van belang om dicht bij voorzieningen te wonen. Dit hoeft niet per se het hoogstedelijk gebied te zijn. Om de verhuisgeneigdheid onder ouderen te laten toenemen, zullen er geschikte woningen ontwikkeld worden in de eigen omgeving met voorzieningen.

Z4 / K4: Onder de ouderen is de groep tussen 55-65 jaar nog wel verhuisgeneigd, waardoor er tussen deze twee componenten een positieve relatie ontstaat.

Z4 / K5: De lage verhuisgeneigdheid heeft weinig verband met de flexibiliteit in de woningvoorraad. De lage verhuisgeneigdheid is het gedrag van de consument en de flexibiliteit is meer marktgericht.

Z4 / B1: De lage verhuisgeneigdheid onder ouderen heeft een zeer negatief effect op het overaanbod van eengezinswoningen. Als de ouderen in eengezinswoningen blijven wonen zal er in verloop van tijd een enorm aanbod van eengezinswoningen op de markt komen als deze ouderen komen te overlijden. In combinatie met het nieuwe aanbod zal dit leiden tot een overaanbod.

Z4 / B2: Deze twee componenten hebben een zeer negatieve relatie. Door de lage verhuisgeneigdheid van ouderen zal de doorstroom op de woningmarkt beperkt worden.

Z4 / B3: De lage verhuisgeneigdheid heeft een negatief effect op het aansluiten van het huidige aanbod op de toekomstige vraag. Doordat er weinig bestaande eengezinswoningen op de woningmarkt bijkomen, zal de vraag naar eengezinswoningen toenemen. De ontwikkelaars blijven deze eengezinswoningen dan ook bij bouwen. Doordat de vraag naar kleinere woningen in de toekomst gaat toenemen, zal de mismatch door de lage verhuisgeneigdheid toenemen.

Z4 / B4: Deze componenten hebben geen relatie.

Z4 / B5: Door de lage verhuisgeneigdheid wordt de doorstroom op de woningmarkt in het stedelijk gebied beperkt. Hierdoor blijft de vraag naar geschikte woningen toenemen wat de druk op de woningmarkt verhoogd.

Z5 / K1 / K2 / K3 / K4 / K5: De beperkte bouwcapaciteit en de beperkte afgifte van vergunningen leidt er toe dat er minder geschikte woningen voor bijvoorbeeld starters of senioren gebouwd kunnen worden op een geschikte locatie. Dit leidt ertoe dat de verhuisgeneigdheid niet bevorderd wordt en dat de flexibiliteit in de woningvoorraad beperkt wordt.

BIJLAGE VI: HOOFDSTUK 5: ENQUETE RESULTATEN

In het kader van het toetsend onderzoek wordt in dit hoofdstuk de volledige enquête analyse besproken. Het afnemen van de enquête had tot doel het bevestigen van een deel van de onderzoeksresultaten die in de marktanalyse en de demografische analyses naar voren zijn gekomen. Daarnaast was het inzichtelijk maken van de huidige en toekomstige wensen en eisen van de consumenten een doel van de enquête.

De variabelen in dit hoofdstuk worden geanalyseerd middels kruistabellen. De toets die bij de kruistabellen is uitgevoerd is de Chi-kwadraattoets. Deze toets weergeeft het verband tussen twee variabelen. Voor het uitvoeren van de toetst zijn er twee hypothesen opgesteld die bij elke kruistabel van toepassing zijn. De H0 hypothese stelt dat er geen verband is tussen de twee variabelen. H1 stelt dat er wel een verband is tussen de twee variabelen. De Alfa bij de hypothese is 5%. Als H0 groter is dan de Alfa wordt H0 aangenomen. De resultaten kunnen als indicatief beschouwd worden omdat er per doelgroep minimaal 30 respondenten zijn. De uitkomsten van de enquête worden weergegeven en de verschillen tussen doelgroepen wordt aangeduid. Per doelgroep wordt er gekeken naar de huidige en de toekomstige kenmerken. Tot slot wordt er ingezoomd op de verschillen tussen de doelgroepen.

1.1 De jonge consument

De eerste doelgroep die geanalyseerd wordt is de jonge consument. De jonge consument is tussen de 18 – 30 jaar. In deze paragraaf worden de verschillende kenmerken van deze jonge consument beschreven. Allereerst wordt er ingezoomd op de huidige situatie en daarna wordt er gekeken naar de toekomstige situatie.

1.1.1. De huidige situatie

Binnen de huidige situatie is er binnen deze doelgroep gekeken naar het woningtype, de woonomgeving, het oppervlakte van de woning, de woongeschiedenis en de verhuisgeneigdheid. Daarnaast is er ook gekeken naar de huishoudensgrootte van deze doelgroep. De huishoudensgrootte is namelijk een belangrijk gegeven voor de woningmarkt. De huishoudensgrootte is gecombineerd met het type woning en het oppervlakte. Tot slot is gekeken naar de kenmerken die men belangrijk vindt aan de woonomgeving. De enquêteresultaten worden vergeleken met de resultaten die vanuit de woningmarkt- en demografische analyse naar voren zijn gekomen.

Vanuit de enquête kunnen er verschillende kenmerken van de doelgroep benoemd worden. De jonge consument woont voornamelijk op kamers of in een appartement. De consumenten tussen de 19-24 jaar wonen nog op kamers en de consumenten tussen de 25 – 30 jaar wonen voornamelijk in een appartement. Naast deze type woningen worden door deze doelgroep ook nog een aantal tussenwoningen bewoond waardoor geconcludeerd kan worden dat deze respondenten nog thuis wonen. Door uitvoeren van de Chi-kwadraattoets is er een verband tussen de leeftijd en het woningtype naar voren gekomen. De P-waarde die naar voren komt is 0,000023, wat leidt tot het verwerpen van H0. Geconcludeerd kan worden dat jongeren vooral in een kamer – vanwege studie – of een appartement wonen. Vanaf 25 jaar gaat men zich echter al meer bewegen naar een tussenwoning.

De woonomgeving van deze doelgroep wordt gekenmerkt door een hoogstedelijk- en een stedelijk gebied. Naarmate de leeftijd in de groep toeneemt, is er wel een verplaatsing te zien naar het suburbane woongebied. Vanuit de demografische analyse komt naar voren dat vooral jongeren naar de stad toe trekken vanwege studie, werk of een aantrekkelijk leefomgeving (PBL, 2015a). Er is een verband tussen de leeftijd en de woonomgeving aan te duiden door de Chi-kwadraattoets en zijn P-waarde van 0,044. Door middel van de kruistabel kan geconcludeerd worden dat vooral jonge mensen zich bevinden in het hoogstedelijk en het stedelijke gebied. De respondenten vanaf 25 jaar gaan zich naar het stedelijk gebied ook meer concentreren op het suburbane woongebied.

Doordat vele jongeren naar de stad trekken neemt de druk op de stad en zijn woningvoorraad toe (ING Economisch bureau, 2015); (PBL, 2011). Dit zal zich ook vertalen in de groottes van woningen. Vanuit de enquête komt daarnaast ook nog eens naar voren dat ruim 50% van de doelgroep in een woning <100 m² woont. Ongeveer 25% woont in een woning met een oppervlakte tussen de 100-150 m². Dit zijn de respondenten die vooral nog thuis wonen. De jonge doelgroep woont voornamelijk in de woningen met het kleinere oppervlakte terwijl de ouderen (25 – 30 jaar) vaker in een woning tussen de 100 – 150 m² wonen. Dat de kleine woningen in de stad vaak worden bewoond houdt ook verband met de strenger wordende hypotheekregels. Vanuit de woningmarktanalyse kwam naar voren dat starters – onder andere binnen deze doelgroep – het moeilijk hebben op de woningmarkt door de strenger wordende hypotheekregels. De vraag naar kleine woningen zal daarnaast toenemen als men door de leennorm van 90% niet gelijk meer een eengezinswoning kan betalen (Nibud, 2015); (FD, 2016).

Als er gekeken wordt naar de woongeschiedenis van deze doelgroep, kan hier lastig een hele betrouwbare uitspraak over worden gedaan. Bekend is dat, als men lager in een woning woont, men minder snel verhuist (PBL, 2013e). De enquête laat echter zien dat ruim 36% gemiddeld <7 jaar in een woning woont en 28% een woongeschiedenis heeft tussen de 15 – 21 jaar. Vermoedelijk woont deze 28% nog thuis. H1 wordt in geval aangenomen: er is een verband tussen deze twee variabelen. De korte woongeschiedenis houdt zeker verband met de verhuisgeneigdheid. Vanuit de woningmarktanalyse komt naar voren dat men minder verhuist zodra men al langer in een woning woont. Dit is dan ook te zien bij de jonge doelgroep. Deze doelgroep geeft aan nog meerdere malen te willen verhuizen.

Binnen deze doelgroep is er ook ingezoomd op de huishoudensgrootte. Vanuit de demografische analyse kwam naar voren dat het aantal kleine huishoudens de komende jaren gaat toenemen, met name in het stedelijke gebied (PBL, 2013e). Hier woont deze doelgroep. Binnen deze doelgroep zal er dan ook sprake zijn van individualisering. Op dit moment bestaat ruim 17,5% van de respondenten uit eenpersoonshuishoudens en bestaat ruim 25% van tweepersoonshuishoudens. Binnen deze doelgroep zijn er ook respondenten die een groter huishouden hebben. Deze groep woont of nog thuis of heeft al een gezin gesticht. De variabelen leeftijd en huishoudensgrootte zijn afhankelijk van elkaar. De eenpersoonshuishoudens binnen deze doelgroep wonen voornamelijk in een kamer, de tweepersoonshuishoudens wonen voornamelijk in een appartement en de grotere huishoudens wonen voornamelijk in een tussenwoning.

Binnen deze doelgroep wonen de jongeren - bestaande uit een eenpersoonshuishoudens - met 80% in een woning kleiner dan 100m² en ruim 65% woont in een woning kleiner dan 75%. Onder de twee persoonshuishoudens woont ruim 65% in een woning kleiner dan 100 m² en woont 46,5% in een woning kleiner dan 75 m². Naarmate de huishoudensgrootte toeneemt is er een verschuiving te zien naar woning met een oppervlakte vanaf 100 m². Met de Chi-kwadraattoets komt de P-waarde van 0,000 naar voren wat leidt tot het verwerpen van H0.

Tot slot worden binnen de huidige situatie de kenmerken van de woning besproken. In de onderstaande tabel zijn de kenmerken in beeld gebracht. Hieruit komt naar voren dat deze doelgroep op dit moment het type woning, alsmede de gelijkvloersheid en de levensloopbestendigheid van deze woning niet belangrijk vinden. Als er gekeken wordt naar de kenmerken van de uiterst gegeven antwoorden – de respondenten die niet belangrijk of heel erg belangrijk hebben geantwoord - vindt men ook de huurwoning niet belangrijk. Wat de brede groep belangrijk vindt zijn de locatie, het gevoel van ruimte en de toegankelijkheid. Vanuit de uiterste groep kan hier een koopwoning aan worden toegevoegd.

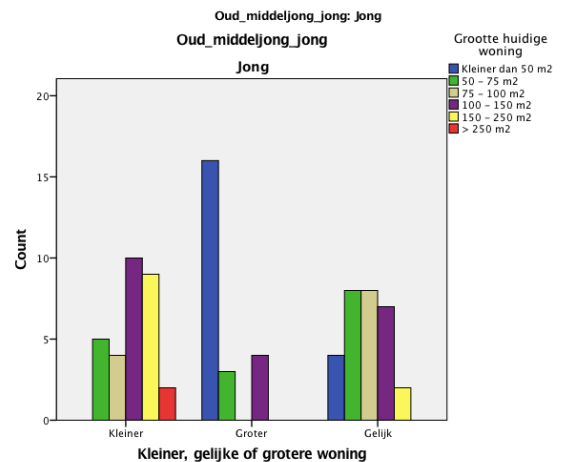
1.1.2. De toekomstige situatie

Om de toekomstige wens van de jonge consument in kaart te brengen wordt de toekomstige situatie met de huidige situatie vergeleken. Er worden een aantal elementen nader bekeken. Zo worden de toekomstige woninggrootte, de toekomstige omgeving en de belangrijke elementen beschreven.

Vanuit de huidige situatie is bekend dat het merendeel van de jongeren woont in een woning met een oppervlakte onder de 100 m². Als er nu aan deze doelgroep gevraagd wordt dat de grootte van hun ideale woning is, komt vanuit de kruistabel naar voren dat de huidige woninggrootte in een hogere categorie eigenlijk als ideale woninggrootte wordt gezien door deze doelgroep. De vraag is echter of dit wel reëel is, zeker met de kennis over het verscherpen van de hypotheek en het verlagen van de leennorm.

Om te voorspellen wat voor oppervlakte deze doelgroep op langer termijn wenst worden de variabelen huidige oppervlakte en de variabelen groter, kleiner of gelijk oppervlakte in de toekomst met elkaar in een kruistabel gezet.

In de naastgelegen afbeelding is te zien dat de consumenten die in een kleine woning (<50 m²) wonen, in de toekomst groter of in een woning met een gelijk oppervlakte willen wonen. 33% van de respondenten die op dit moment in een woning tussen de 75 – 100 m² woont, wil in de toekomst in een kleinere woning wonen. Van de respondenten die op dit moment tussen de 100 – 150 m² of 150 – 250 m² wonen, wil het grotendeel in de toekomst ook kleiner wonen. Er is tussen het huidige oppervlakte en het kleiner, groter of gelijk willen wonen dan ook sprake van een verband. De Chi-kwadraattoets komt uit op een P-waarde van 0,16313^E - 7. Geconcludeerd kan worden dat naarmate men in de huidige situatie woont in een woning met een groter oppervlakte, men in de toekomst kleiner wil gaan wonen. Naarmate men nu in een woning met een klein oppervlakte woont, wil men groter gaan wonen.



Afbeelding 20 Jonge doelgroep; kleiner, gelijk of groter wonen in de toekomst, eigen afbeelding

Als er gekeken wordt naar de toekomstige woonomgeving van deze doelgroep geven de respondenten die op dit moment in het hoogstedelijk gebied wonen aan - wanneer zij 65+ zijn - in het stedelijk gebied (25%), het suburbane woongebied (44%) of een villawijk wil wonen (19%).

Van de respondenten die nu in het stedelijk gebied wonen, wil 32% als zij 65+ zijn weer in het stedelijk gebied wonen, wil 40% in het suburbane woongebied wonen en wil 19% in een villawijk wonen. Naast deze gebieden heeft ook een deel van de respondenten aangegeven op dit moment in een suburbaan woongebied te wonen. 33% van deze respondenten geeft aan te willen verhuizen naar het stedelijk gebied, 57% wil in de toekomst in het suburbane woongebied blijven wonen en 5% wil verhuizen naar een villawijk. Tussen de huidige woonomgeving en de toekomstige woonomgeving is er geen verband te vinden.

In de omgeving zijn er een aantal elementen die de respondenten wel of niet belangrijk vinden. In de breedte gezien, vinden de respondenten het feit dat er weinig verkeer is, er lage gebouwen zijn en het station op fietsafstand is niet belangrijk. De winkels/horeca op loopafstand, de aanwezigheid van groen en goede openbaarvervoervoorzieningen zijn echter wel belangrijk.

Om het toekomstbestendige woningconcept te ontwikkelen zijn de kenmerken die men belangrijk vindt aan een toekomstige woning geanalyseerd. Wat men in de toekomst niet belangrijk vindt aan een woning is het feit dat het een huurwoning is of koopwoning is en de oppervlakte. De elementen die men in deze doelgroep wel belangrijk vindt zijn de locatie – het gebied met voorzieningen -, de levensloopbestendigheid en de mogelijke aanpassing aan de badkamer en keuken. Tot slot zijn er binnen deze doelgroep een aantal andere opvallende kenmerken. Binnen deze doelgroep vindt men het

gevoel van ruimte belangrijker dan het daadwerkelijke oppervlakte, iets wat Funda ziet gebeuren (AL & TB, Toekomstbestendig wonen, 2017); (JvG, 2017). De locatie vindt men tevens ook veel belangrijker dan het oppervlakte. Dit komt overeen wat de gemeente Leiden stelde tijdens het interview.

Kenmerken	Niet belangrijk	Belangrijk
Gevoel van ruimte	4	6
Oppervlakte	2	8
Verlaagde drempels	5	5
Gebied met voorzieningen	9	1
Gelijkvloerse woning	6	4
Aanpassing keuken / badkamer	7	3
Levensloopbestendig	8	2
Koopwoning	3	7
Huurwoning	1	9

Tabel 4 jonge doelgroep, belangrijke en niet belangrijke elementen aan toekomstige woning, eigen tabel

1.1.3. De conclusie

Binnen de voorgaande paragrafen is de huidige situatie en de toekomstige situatie van de jonge doelgroep aan bod gekomen. Binnen deze twee situaties zijn een aantal verschillen aan te duiden. Via de onderstaande tabel wordt dit weergegeven.

Variabelen	Nu	Toekomst	Belangrijk (toekomst)	Niet belangrijk (toekomst)
Woningtype	Kamers, appartement, tussenwoning	Vraag naar kleinere woonvormen		Niet belangrijk
Oppervlakte	<100 m ² of 100 – 150	Groter of gelijk Kleiner		Niet belangrijk
Woongebied	Hoogstedelijk, stedelijk en deels suburbaan	Stedelijk / suburbaan	Belangrijk	
Huishoudens-grootte	Een of twee personen	Kleine huishoudens (1 of 2) personen	N.V.T.	N.V.T
Verhuisgeneigdheid	Hoog 95%			

Tabel 5 Jonge doelgroep, nu en in de toekomst

De eerste variabelen is het woningtype. De jonge consument woont op dit moment vooral in een kamer, een appartement of een tussenwoning. Als de er naar de demografische analyse wordt gekeken zal vanuit de jongeren in de toekomst de behoefte naar kleine woonruimtes toenemen. Dit komt vanwege het aanscherpen van de hypotheekregels waardoor jongeren aan het begin van de wooncarrière geen eengezinswoning kunnen betalen (Nibud, 2015); (FD, 2016). Daarnaast is te zien dat deze groep voornamelijk in het hoogstedelijk of het stedelijk gebied woont. In deze gebieden neemt de druk op de ruimte toe. In de stad moeten meer kleine woningen ontwikkeld worden om de vraag aan te kunnen en daarnaast neemt het aantal kleine huishoudens – en het aantal inwoners - is de stedelijke omgeving hard toe. Men kan in de toekomst dan – als eenverdiener – ook geen grote woning in de stad meer betalen (PBL, 2013e). Daarnaast komt binnen de enquête en vanuit de interviews naar voren dat men oppervlakte wil inleveren voor de locatie. Dit gebeurt zowel in de huidige situatie als in de toekomstige situatie. Als er nu gekeken wordt naar welke kenmerken men belangrijk vindt aan de

woning vindt men de locatie, het gevoel van ruimte en de toegankelijkheid belangrijk. Als er naar de toekomst wordt gekeken, vindt men het gebied met voorzieningen belangrijk en wil men hierbij ruimte opofferen voor de locatie met voorzieningen. Daarnaast vindt men de levensloopbestendigheid en de mogelijke aanpassing aan keuken en badkamer belangrijk. De huidige elementen die men belangrijk vindt zijn de locatie, het gevoel van ruimte en een toegankelijkheid. Als men dus kijkt naar de verschillen is het verschil tussen de huidige wens en de toekomstige wens voornamelijk de aanpassing van de woning en de eigendomssituatie.

2.1 De middel-jonge consument

In deze paragraaf wordt er eerst ingezoomd op de huidige woonsituatie van de middel-jonge consument, om vervolgens te kijken naar de toekomstige situatie. De middel-jonge consument binnen dit onderzoek heeft een leeftijd tussen de 31 – 50 jaar.

2.1.1. De huidige situatie

Binnen de huidige situatie wordt deze doelgroep en het woningtype, de woonomgeving, de oppervlakte, de woongeschiedenis en de verhuisgeneigdheid in kaart gebracht. Vervolgens wordt er gekeken naar de huishoudensgrootte van deze doelgroep.

De middel-jonge consument woont voornamelijk in een tussenwoning, 2-onder-1-kap woning of een vrijstaande woning. Onder deze doelgroep is er vaak sprake van gezinsvorming (Galen, 2014) en dit zal dan ook een aantal kenmerken beïnvloeden. Bij het woningtype waarin men woont kan geconcludeerd worden dat naarmate men ouder wordt binnen deze doelgroep, men ook wooncarrière maakt. Dit is middels de Chi-kwadraattoets getoetst.

De woonomgeving van deze doelgroep wordt gekenmerkt door het stedelijk gebied, het suburbane woongebied of het woonlandschap. Echter bestaat tussen de leeftijd en het woongebied binnen deze doelgroep geen relatie. Vanuit de kruistabel is wel te zien dat de groep vanuit het hoogstedelijk gebied wegtrekt, maar toch nog wel in het stedelijk gebied blijft wonen. Vanuit de woningmarkt- en demografische analyse komt naar voren dat niet alleen jongeren naar de stad trekken, maar ook telkens meer gezinnen in de stad blijven wonen (PBL, 2015a). Naast dit gebied trekt echter ook een groot gedeelte naar het suburbane woongebied. In de woningmarkt analyse kwam naar voren dat er in het suburbane gebied meer eengezinswoningen zijn (Hornis & Eck, 2007); (CBS Statline, 2016f). De afnemers van deze woningen zijn de gezinnen (PBL, 2013a), waardoor het ook logische te verklaren is dat de respondenten in deze leeftijd naar het suburbane woongebied trekken. Zeker niet als er vanuit de oppervlakte variabelen bekend is dat de meeste respondenten in een woning tussen de, 75- 100 m², 100-150 m² of 150 -250 m² wonen. Tussen de oppervlakte en de leeftijd is echter geen verband aan te duiden. De P-waarde komt uit op 0,10 welke hoger ligt dan Alfa en H₀ dus wordt aangenomen.

Als er naar de woongeschiedenis van deze doelgroep wordt gekeken wonen de meeste respondenten gemiddeld tussen de 8 jaar en 14 jaar in een woning. Tevens laat ook een groot gedeelte zien dat men korter dan 7 jaar in een woning woont. Onder deze variabelen is er echter ook geen verband naar voren gekomen bij de Chi-kwadraattoets.

Wat betreft de verhuisgeneigdheid, wil 21% nog een keer investeren in een woning, maar wil daarna niet meer verhuizen. 39% binnen deze doelgroep geeft aan nog meerdere keren te willen verhuizen en 17,5% van deze doelgroep geeft aan helemaal niet meer te willen verhuizen. Binnen de doelgroep geven de respondenten tot de 45 jaar voornamelijk aan dat ze nog meerdere keren willen verhuizen. De ouderen respondenten – tussen de 45 jaar en de 50 jaar – geven echter aan nog maar een keer te willen verhuizen. De P-waarde van de Chi-kwadraattoets komt uit op 0,000, wat betekent dat er een verband terug te vinden is tussen de leeftijd en de verhuisgeneigdheid.

De huishoudensgrootte is een belangrijke pijler op de woningmarkt. De variabele huishouden wordt dan ook meegenomen in deze paragraaf. Tussen de 31 – 45 jaar bestaan de meeste huishoudens in

deze doelgroep uit vier personen. Vanaf 46 jaar is er een verschuiving te zien naar de drie- en tweepersoonshuishoudens. Vanuit de Chi-kwadraattoets is er dan ook een verband tussen de leeftijd en de huishoudensgrootte aan te duiden. Binnen deze middel-jonge groep bevinden zich dan dus veel gezinnen. Dit sluit dan ook aan het feit dat deze groepen voornamelijk in eengezinswoningen wonen.

Binnen deze doelgroep wonen de eenpersoonshuishoudens in een appartement en wonen de tweepersoonshuishoudens in een appartement of een tussen- of hoekwoning. Naarmate de huishoudensgrootte toeneemt is er een verschuiving te zien naar eengezinswoningen. De drie- en vierpersoonshuishoudens wonen voornamelijk in een tussenwoning, hoekwoning of 2-onder-1-kapwoning. Vanuit de Chi-kwadraattoets is er dan ook een verband aan te duiden tussen de huishoudensgrootte en het type woning. De P-waarde is namelijk 0,000, wat leidt tot het verwerpen van H_0 . Doordat men dus voornamelijk in een eengezinswoning woont, komt ook naar voren dat men voornamelijk in woningen met een oppervlakte tussen de 100-150 m² en 150 – 250 m² woont.

Tot slot worden de kenmerken van de middel-jonge consument in kaart gebracht. Als er wordt gekeken naar welke kenmerken de brede doelgroep (alle antwoordcategorieën) niet belangrijk vinden, vindt men op dit moment een gelijkvloerse woning, de levensloopbestendigheid aan de woning en de oppervlakte van de woning niet belangrijk. Vanuit de uiterste groep kan hier de huurwoning aan toegevoegd worden. De elementen die men wel belangrijk vindt zijn de locatie, het gevoel van ruimte, de toegankelijkheid en de koopwoning.

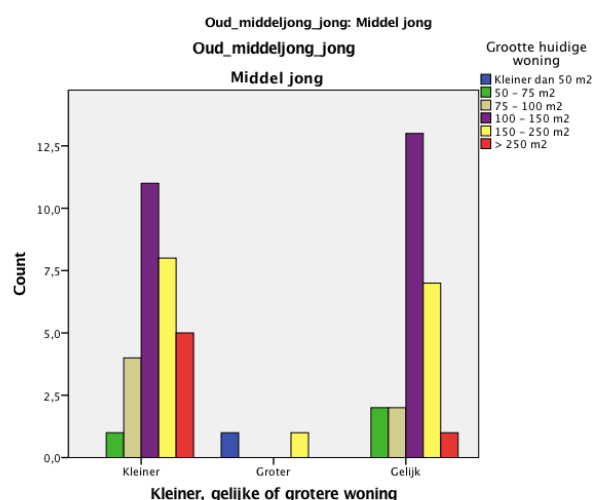
2.1.2. De toekomstige situatie

In deze paragraaf wordt de toekomstige situatie van de middel- jonge consument in kaart gebracht op basis van de woninggrootte, de woonomgeving en de kenmerken die men belangrijk vindt aan een toekomstige woning.

Als er gekeken wordt naar de oppervlakte van de woning wonen de meeste respondenten op dit moment in een woning tussen de 75 – 100 m², 100 – 150 m² of 150 – 250 m². Als er vervolgens gekeken wordt naar de ideale woninggrootte geven de consumenten aan dat ze eigenlijk groter willen wonen dan dat de consument nu woont. Alleen de mensen die in een woning tussen de 150 – 250 m² vindt 70% dit oppervlakte ideaal. Vanuit de Chi-kwadraattoets komt naar voren dat er een verband is tussen het huidige oppervlakte en het ideale oppervlakte. In deze doelgroep lijkt een groter oppervlakte meer ideaal te zijn dan het huidige oppervlakte.

Als er vervolgens naar de toekomst wordt gekeken wil over het algemeen 52% van deze doelgroep in een kleinere woning wonen, wil maar 3,6% groter wonen en wil 44,4 % in een woning met een gelijk oppervlakte wonen.

Als er specifiek wordt gekeken naar het huidige oppervlakte en of men in de toekomst groter, kleiner of gelijkwaardig wil wonen komt naar voren dat 46% van de mensen die nu in een woning van 100 - 150 m² kleiner willen gaan wonen en dat 54% gelijkwaardig wil wonen. De consumenten met een huidige woninggrootte tussen de 150 – 250 m², wil 50% kleiner wonen en 44% wil groter wonen. Men die groter dan 250 m² woont, wil grotendeels (83%) kleiner wonen. In de naastgelegen afbeelding is dit ook terug te zien.



Afbeelding 21 middel -jonge doelgroep, in toekomst kleiner groter of gelijk willen wonen, eigen afbeelding

Wat betreft de woonomgeving woont deze doelgroep op dit moment in het stedelijk gebied, het suburbane

woongebied of een woonlandschap. Vanuit de kruistabel behorende bij de variabelen huidige woonomgeving en toekomstige woonomgeving komt naar voren dat de respondenten voornamelijk in een soortgelijk gebied willen blijven wonen. Er is dan ook een verband te vinden tussen de huidige woonsituatie en de toekomstige woonsituatie. De P-waarde komt namelijk uit op 0,000 waardoor H1 – het hebben van een verband – wordt bevestigd. Als mensen wegtrekken uit de huidige omgeving is er een trek naar het suburbane woongebied, het stedelijke woongebied of het woonlandschap te zien.

Wat men niet belangrijk vindt aan de woonomgeving is dat het station op 15 minuten fietsafstand is, of er wel of geen lage gebouwen zijn en of er weinig verkeer is. Daarnaast vindt bredere doelgroep goede openbaarvervoervoorzieningen ook niet belangrijk. De belangrijke aspecten die naar voren komen zijn de groenvoorziening, de winkels/horeca op loopafstand en het de aanwezigheid van weinig verkeer. Vanuit deze kenmerken kan geconcludeerd worden dat de middel- jonge doelgroep graag in het suburbane of het stedelijk gebied wonen.

Tot slot wordt er gekeken naar de kenmerken van een woning die deze doelgroep belangrijk vindt wanneer men 65+ is.

Kenmerken	Niet belangrijk	Belangrijk
Gevoel van ruimte	8	7
Oppervlakte	4	9
Verlaagde drempels	5	6
Gebied met voorzieningen	9	1
Gelijkvloerse woning	3	3
Aanpassing keuken / badkamer	6	5
Levensloopbestendig	7	2
Koopwoning	2	4
Huurwoning	1	8

Tabel 6 middel-jonge doelgroep, belangrijke en niet belangrijke kenmerken aan de toekomstige situatie

Vanuit de brede benadering vinden de respondenten van deze doelgroep een huurwoning, de oppervlakte en de verlaagde drempels niet belangrijk. Als er gekeken wordt vanuit de uiterste antwoordmogelijkheden (niet belangrijk en heel erg belangrijk) is ook een koopwoning en een gelijkvloerse woning niet belangrijk. Onder de belangrijke kenmerken vallen het gebied met voorzieningen, de levensloopbestendigheid en de mogelijkheid van het aanpassen van de badkamer en keuken. Onder de respondenten vinden hetzelfde percentage mensen het hebben van een gelijkvloerse woning wel en niet belangrijk. Vanuit de uiterste antwoordmogelijkheden komt namelijk naar voren dat men dit wel belangrijk vindt.

2.1.3 De conclusie

Binnen de voorgaande paragrafen is de huidige situatie en de toekomstige situatie van de jonge doelgroep aan bod gekomen. Binnen deze twee situaties zijn een aantal verschillen aan te duiden. Via de onderstaande tabel wordt dit weergegeven.

Variabelen	Nu	Toekomst	Belangrijk (toekomst)	Niet belangrijk (toekomst)
Woningtype	Tussenwoning, 2-onder-1-kapwoning of vrijstaande woning	Vraag naar kleinere woonvormen door afname van gezinnen		Niet belangrijk
Oppervlakte	100-150	Kleiner of gelijk		Niet belangrijk

	150 – 250 m ²		
Woongebied	Stedelijk gebied Suburbaan woongebied	Stedelijk suburbaan woongebied	en Belangrijk
Huishoudens- grootte	Vier personen Hoe ouder hoe minder groot huishouden	Kleinere huishoudens	
Verhuisgeneigdheid	Middel hoog 60%		

Tabel 7 Middel- jonge: toekomstige en huidige situatie

Vanuit de enquête komen een aantal verschillen tussen de huidige situatie en de toekomstige situatie naar voren. De middel-jonge consument woont op dit moment vooral in een tussenwoning, een 2-onder-1-kapwoning of een vrijstaande woning. Als er vanuit de demografische analyse wordt gekeken staan deze woningen voornamelijk in het ommeland en zijn deze woningen de afgelopen jaren veel ontwikkeld. Er is dan ook te zien dat deze doelgroep voornamelijk in het suburbane woongebied woont, maar dat ook een deel in het stedelijk gebied woont. Dat gezinnen ook in het stedelijke gebied wonen, is een ontwikkeling van de afgelopen jaren. In de enquête heeft deze doelgroep dan ook aangegeven in ongeveer de gelijke regio te willen blijven wonen. In deze doelgroep vindt er gezinsuitbreiding plaats: er zijn dan ook veel huishoudens bestaande uit vier personen. Naarmate men ouder wordt, neemt de huishoudensgrootte daarentegen wel af. In de toekomst zullen er minder gezinnen zijn, waardoor er ook andere vraag naar woningen ontstaat. Men hoeft namelijk niet per se meer in een eengezinswoning te wonen. Binnen deze doelgroep wonen de kleine huishoudens namelijk (een- en tweepersoons) ook in een appartement. Als er gekeken wordt naar de kenmerken die men in de toekomst belangrijk vindt aan een woning zijn dit het gebied met voorzieningen, de levensloopbestendigheid van een woning en de gelijkvloerse woning. Binnen de huidige situatie vindt men binnen deze doelgroep de locatie, het gevoel van ruimte, de toegankelijkheid en een koopwoning van belang.

3.1 De oude consument

Tot slot wordt er in deze paragraaf ingezoomd op de oude consument. Deze respondenten vallen in de leeftijdscategorie 51 – 75 + jaar. Ook deze consumenten hebben de enquête ingevuld en een aantal variabelen uit deze enquête worden geanalyseerd. Zo wordt er gekeken naar onder andere de leeftijd in combinatie met het type woning, de woonomgeving, de huishoudensgrootte en de woongeschiedenis. Tot slot wordt er gekeken naar welke eigenschappen de consument belangrijk vindt aan de huidige woning.

3.1.1 De huidige situatie

Deze doelgroep woont op dit moment in een tussenwoning, een hoekwoning en een 2-onder-1-kapwoning. Opvallend is dat onder de appartementen het percentage naarmate de leeftijd toeneemt ook stijgt. Bijna een kwart van de respondenten tussen de 61 – 65 jaar woont namelijk in een appartement. Als deze variabelen getoetst worden op het verband komt er vanuit de Chi-kwadraattoets naar voren dat er geen verband is tussen de leeftijd en het woningtype. Hieruit kan dus geconcludeerd worden dat naarmate de leeftijd toeneemt, het woningtype niet per se van appartement naar vrijstaande woning verschuift, maar dat ouderen wellicht een stap terug nemen op de woonladder.

De ouderen wonen op dit moment voornamelijk in het stedelijk gebied, het suburbane gebied en de villawijk. Als er gekeken wordt naar de Chi-kwadraattoets is er geen verband aan te tonen tussen de woonomgeving en de leeftijd. De P-waarde komt uit op 0,408 uit, wat duidt op het feit dat er geen verband is tussen de leeftijd en de woonomgeving. Dit betekent dus dat men niet per se in een rustiger gebied gaat wonen wanneer men ouder is.

De woninggroottes waarin men binnen deze groep woont variëren tussen de 100 – 150 m² en de 150 – 250 m². Dit is dan ook logisch te verklaren omdat men aangeeft in een tussenwoning, hoekwoning of in een 2-onder-1-kapwoning te wonen. Vanuit de demografische en woningmarktanalyse komt echter naar voren dat de ouderen aangeven ‘ruim’ en ‘zeer ruim’ te wonen (PBL, 2013e). Dat deze groep inderdaad ‘ruim’ tot ‘zeer ruim’ woont valt binnen deze cijfers af te lezen. Echter is dit natuurlijk wel afhankelijk van de huishoudensgrootte, dit zal later aan bod komen. Als de Chi-kwadraattoets wordt toegepast op de variabelen leeftijd en oppervlakte is bij deze doelgroep te zien dat er geen verband is, de P-waarde van 0,579 leidt tot het aannemen van H₀. Doordat er geen verband is, betekent dit dat ouderen dus niet per se groter gaan wonen naarmate de leeftijd toeneemt. Vanuit de demografische analyse komt ook naar voren dat ouderen zich op latere leeftijd de afgelopen tijd vaker oriënteren op kleinere (huur)woningen (PBL, 2013e); (Bureau Vrijtig, 2015).

De woongeschiedenis van de jonge en de middel- jonge consument is al eerder naar voren gekomen, maar de woongeschiedenis van de oude consument is ook zeer interessant. Vanuit de demografie komt naar voren dat naarmate men langer in een woning woont, men minder snel verhuist. Daarnaast staan de ouderen om de honkvastigheid bekend. (PBL, 2013e).

Vanuit de kruistabel komt naar voren dat de ouderen gemiddeld tussen de 8 – 14 jaar of de 15 – 21 jaar in een woning wonen. Vanuit de Chi-kwadraattoets blijkt dat er geen verband zit tussen de leeftijd en de woongeschiedenis. Dit betekent dat ouderen – binnen de enquête – dus niet per se langer wonen in een woning dan jongeren en dat men dus op latere leeftijd nog wel verhuist. Het aantal ouderen die de enquête hebben ingevuld is echter gering, waardoor deze resultaten als indicatief worden gezien.

Naast de woongeschiedenis is ook de verhuisgeneigdheid van de ouderen belangrijk. Binnen de oudere doelgroep geeft het grootste gedeelte aan nog één keer te willen verhuizen, maar daarna niet meer. Onder de respondenten tussen de 56 – 65 jaar werd dit antwoord het meest gegeven. Naast het deel die nog één keer wil verhuizen, geeft 25% van de ouderen aan nog meerdere keren te willen verhuizen en geeft 36% aan niet meer te willen verhuizen. Onder de leeftijd en de verhuisgeneigdheid is er geen verband te vinden. In dit kader betekent het dus dat ouderen niet per se honkvast zijn.

Naast de leeftijd van de respondenten is ook de huishoudensgrootte van de oude doelgroep van belang. In hoofdstuk 3 kwam al naar voren dat het aantal alleenstaande ouderen de komende jaren gaat toenemen. Dit leidt dan ook tot een vraag naar een ander type woning voor ouderen. Zeker nu vanuit de voorgaande kruistabel conclusies is gebleken dat men ‘zeer ruim’ tot ‘ruim’ woont en de respondenten tussen de 56 – 65 jaar zeker nog verhuisgeneigdheid tonen.

De oude doelgroep bestaat voor ruim de helft uit tweepersoonshuishoudens. Daarnaast bestaat ook nog zeker 17% uit een huishouden van vier personen. Hierbij kan de aanname worden gedaan dat deze ouderen nog kinderen hebben die thuis wonen. Vanuit de kruistabel is te zien dat naarmate de leeftijd binnen deze doelgroep toeneemt, de huishoudensgrootte ook afneemt. Dit duidt dan ook aan op een verband tussen de variabelen leeftijd en huishoudensgrootte. Dit komt bij de Chi-kwadraattoets dan ook naar voren door de P-waarde van 0,0002 waardoor H₀ verworpen wordt omdat de waarde hoger is dan de Alfa.

Dat de ouderen nu in een eengezinswoning wonen, heeft ook gevolgen voor de toekomst. Als er naar de huishoudensgrootte wordt gekeken in combinatie met het type woning is binnen de kruistabel te zien dat ouderen in de eengezinswoning blijven wonen, ook als de kinderen al uit huis zijn. Het grootste gedeelte (85%) van de een- of tweepersoonshuishoudens geeft binnen de enquête aan nog in een eengezinswoning te wonen. Onder deze doelgroep blijkt er vanuit de toetsing wel een verband te zijn tussen huishoudensgrootte en het type woning. SPSS heeft dit verband waarschijnlijk gevonden door het feit dat een groot deel van de kleine huishoudens in een eengezinswoning wonen.

Naast het type woning wordt ook het oppervlakte van de woning met de huishoudensgrootte in kaart gebracht. Bekend is, is dat de ouderen vooral ‘zeer ruim’ tot ‘ruim’ wonen. De kruistabel laat zien dat 83% van de eenpersoonshuishoudens in een woning tussen de 100 – 150 m² woont. Van de

tweepersoonshuishoudens woont 24% in een woning tussen de 75 – 100 m², woont 38% in een woning tussen de 100 – 150 m² en woont 20% in een woning tussen de 150 – 250 m².

Als er vanuit de literatuur wordt gekeken gaat het aantal eenpersoonshuishoudens onder de ouderen de komende jaren flink toenemen. Als de ouderen in de woningen blijven wonen, waarin ze nu wonen wordt de doorstroom van woningen beperkt. Meerdere respondenten vanuit interviews geven aan dat dit een probleem veroorzaakt op de woningmarkt. Wanneer er meer geschikte ouderen woonvormen komen, zal de doorstroom verbeterd worden. Vanuit de Chi-kwadraattoets is er geen verband aan te tonen tussen de huishoudensgrootte en het oppervlakte van de woning. Naarmate de huishoudensgrootte toeneemt, is er geen toename van het oppervlakte te zien. Veel kleine huishoudens onder ouderen wonen namelijk in een woning met een groot oppervlakte.

Om inzicht te verkrijgen in de behoefte van de consument wordt er in kaart gebracht welke kenmerken ouderen belangrijk en niet belangrijk aan de woning vinden. Allereerst wordt er gekeken naar alle antwoordmogelijkheden, om vervolgens worden de aanvullende belangrijke of niet belangrijke elementen vanuit de uiterste antwoordmogelijkheden toegevoegd.

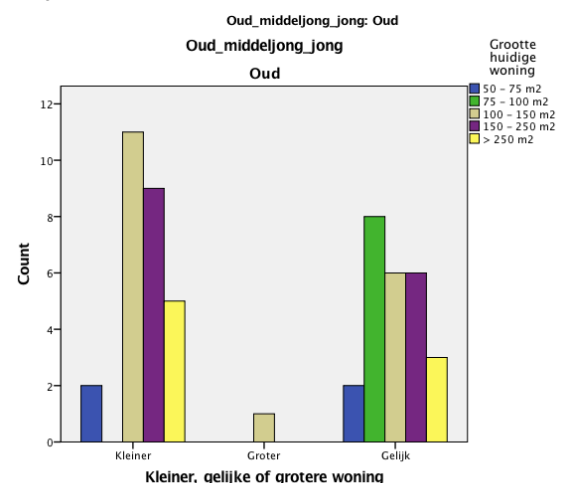
De oude consument vindt de oppervlakte van de woning, de huurwoning en het hebben van een gelijkvloerse woning binnen de huidige situatie nog niet belangrijk. Als er naar de uiterste antwoorden wordt gekeken vindt men ook een bepaald type woning niet belangrijk. De kenmerken die de oude consument wel belangrijk vindt zijn de locatie, een koopwoning en het gevoel van ruimte. Vanuit de uiterste antwoordmogelijkheden wordt de toegankelijkheid ook als belangrijk gezien.

3.1.2 De toekomstige situatie

Om de toekomstige woningbehoefte van de oude consument in kaart te brengen, worden er een aantal variabelen vanuit de enquête geanalyseerd. Zo wordt er gekeken naar de wenselijke woninggrootte, of men in de toekomst kleiner, groter of gelijk wil wonen en wat men belangrijke kenmerken vindt aan de woonomgeving en aan de woning zelf.

Binnen de huidige situatie woont de oude consument in een tussenwoning, een hoekwoning of een 2-onder-1-kapwoning. De consument geeft hierbij aan ‘zeer ruim’ en ‘ruim’ te wonen. Vanuit de demografie komt naar voren dat ouderen vaak niet in de juiste woning wonen (PBL, 2013e). Het oppervlakte kan hierbij een rol spelen. Vanuit de enquête blijkt in eerste instantie dat 56% van de ouderen die in een woning met een oppervlakte tussen de 100 – 150 m² wonen, dit voor een ideaal oppervlakte. Toch geeft 44% aan eigenlijk kleiner te willen wonen. Onder de bewoners van de woningen met een oppervlakte tussen de 150 – 250 m² geeft 47% aan dit als een ideaal oppervlakte te zien, ditzelfde percentage aan respondenten geeft echter aan liever kleiner te wonen. 72% van de e bewoners van de woningen van groter dan 250 m² geven aan liever kleiner te wonen.

Een deel van de ouderen die dus ‘zeer ruim’ en ‘ruim’ wonen geven aan kleiner te willen wonen. Over het algemeen geeft 51% aan in de toekomst – wanneer men 65+ is – kleiner te willen wonen, 2% geeft aan groter te willen wonen en 47% geeft aan in een gelijkwaardig oppervlakte te willen blijven wonen. Men die aangeeft kleiner te willen wonen woont op dit moment veelal in een woning tussen de 100 – 150 m² of 150 – 250 m². Dit is tevens in de naastgelegen afbeelding terug te zien. De vraag naar kleinere woonruimtes zal dus gaan toenemen. Dit blijkt uit de Chi-kwadraattoets.



Afbeelding 22 Oud, in toekomst kleiner, gelijk of groter willen wonen

Er is namelijk tussen de leeftijd en de vraag of men kleiner, gelijk of groter wil worden geen verband. De P-waarde is groter dan de Alfa met een waarde van 0,125.

Als er gekeken wordt naar de woonomgeving blijkt vanuit de enquête dat het merendeel van de ouderen in het huidige woongebied wil blijven wonen. 75% van de ouderen die in het hoogstedelijk wonen, wil hier ook blijven wonen. Hetzelfde geldt voor het stedelijk gebied, van de ouderen die daar wonen wil 77% hier blijven wonen. De ouderen die niet willen wonen in deze gebieden trekken weg naar een villawijk of een woonlandschap. Binnen het suburbaan woongebied wil 73% van de ouderen hier blijven wonen, de overige ouderen trekken of naar het stedelijk gebied of naar het woonlandschap. Binnen de villawijk is er een grotere verschuiving te zien, maar 30% wil hier blijven wonen en 30% verhuist naar het stedelijk gebied of naar het suburbane woongebied. Binnen het woonlandschap blijft ruim 85% wonen, de overige ouderen trekken naar het suburbane woongebied. Tussen de toekomstige en de huidige woonsituatie is middels de Chi-kwadraattoets echter geen verband te vinden.

De belangrijke en niet belangrijke kenmerken van het woongebied zijn evenals geanalyseerd. De kenmerken die men belangrijk vindt sluiten aan op het stedelijke en het suburbane woongebied. In de brede context vindt men goede openbaarvervoervoorzieningen niet echt belangrijk, ook het station op fietsafstand en of er veel of weinig verkeer is vindt men niet belangrijk. Wat de ouderen wel belangrijk vinden zijn de groenvoorziening, de winkels en de horeca op loopafstand en de lage gebouwen.

Tot slot wordt er gekeken naar de toekomstige kenmerken van een woning. Door middel van een schaalverdeling hebben ouderen aangegeven wat men wel en niet belangrijk vindt aan een woning wanneer men 65+ is. Wat men niet belangrijk vindt aan een woning zijn het hebben van een huurwoning, een bepaald oppervlakte en verlaagde drempels. Vanuit de uiterste context vindt men het ook niet belangrijk om een koopwoning te hebben. Wat men wel belangrijk vindt zijn de voorzieningen in de omgeving, het hebben van een gelijkvloerse woning en een levensloopbestendige woning. Uit de uiterste context vond men de koopwoning van belang. De belangrijke en niet belangrijke kenmerken zijn in de onderstaande tabel terug te vinden.

Kenmerken	Niet belangrijk	Heel erg belangrijk
Gevoel van ruimte	5	5
Oppervlakte	2	8
Verlaagde drempels	3	7
Gebied met voorzieningen	9	1
Gelijkvloerse woning	7	3
Aanpassing keuken / badkamer	4	6
Levensloopbestendig	8	2
Koopwoning	6	4
Huurwoning	1	9

Tabel 8 oude doelgroep, belangrijke kenmerken en niet belangrijke kenmerken aan toekomstige woning

3.1.3. Conclusie

In deze doelgroep zijn er ook verschillen tussen de huidige situatie en de toekomstige situatie aan te duiden. Door middel van de onderstaande tabel worden deze verschillen in kaart gebracht.

Variabelen	Nu	Toekomst	Belangrijk (toekomst)	Niet belangrijk (toekomst)
Woningtype	Tussen- hoekwoning, 2- onder-1-kapwoning en appartement	Vraag naar specifieke kleinere ouderen woonvormen		Niet belangrijk
Oppervlakte	100- 150 150 - 250	Voornamelijk kleiner		Niet belangrijk
Woongebied	Stedelijke gebied Suburbane gebied en de villawijk	Gelijkwaardig	Belangrijk	
Huishoudens- grootte	Een- twee persoonshuishoudens	Meer alleenstaande ouderen		
Verhuisgeneigdheid	Middel hoog (64%)			

Tabel 9 huidige en toekomstige situatie oude doelgroep

De huidige oude consument woont voornamelijk in een eengezinswoning, maar naarmate de leeftijd toeneemt is er ook een verschuiving te zien naar de appartementen. Vanuit de demografische analyse komt naar voren dat er in Nederland te weinig specifieke woonvormen voor ouderen zijn en dat de afgelopen jaren ouderen steeds vaker verhuizen naar kleine huurwoningen. Het gebied blijft belangrijk. Verschillende respondenten geven aan in het huidige gebied dat zij in het huidige gebied willen blijven wonen. Gemeente Leiden geeft dan ook aan dat de verhuisgeneigdheid toeneemt zodra ouderen binnen de eigen omgeving kunnen verhuizen. Dit zal dan ook de doorstroom verbeteren. Op dit moment zijn er nog veel tweepersoonshuishoudens, maar in de toekomst zullen ouderen voornamelijk alleen wonen. Onder de respondenten laten de ouderen tussen de 56 – 65 jaar nog enige verhuisgeneigdheid zien, wat vanuit interviews ook bevestigd kan worden. Als er nu gekeken wordt naar welke kenmerken deze doelgroep belangrijk vindt aan een toekomstige woning zijn dit de locatie – gebied met voorzieningen -, een gelijkvloerse woning en een levensloopbestendige woning. De huidige kenmerken zijn de locatie, het hebben van een koopwoning en het gevoel van ruimte. Het verschil zit dus vooral in de levensloopbestendigheid en de gelijkvloerse woning.

In het volgende hoofdstuk wordt gekeken of er al woningconcepten in de huidige markt zijn die voldoen uit de eisen en wensen die vanuit de enquête naar voren zijn gekomen. Nadat de bestaande concepten geanalyseerd zijn worden

BIJLAGE VII: HOOFDSTUK 6: BESTAANDE RELEVANTE WONINGCONCEPTEN

In deze bijlage zijn de aanvullende stukken op de woningconcepten terug te vinden. De meervoudige casestudies zijn uitgevoerd volgens de methode van Robert K. Yin (Yin, 2009). In deze bijlage is de methoden uitgewerkt. Daarnaast is er een overzicht te vinden met de verschillende woningconcepten en waaruit het OB2-concept, het Pluswonen-concept en het Componext uit zijn gekozen. Ook zijn de Why en How van de concepten en de uitgebreide beoordeling terug te vinden. Tot slot zijn de interviews die betrekking hebben op de beoordelingspunten terug te vinden in deze bijlage.

1.1 Methode

Plan

Het uitvoeren van de casestudies begint met het opstellen van een hoofdvraag. De vraag die door middel van de casestudies beantwoord gaat worden is: “Op welke elementen moet het toekomstbestendige woningconcept verbeteren ten opzichte van de bestaande woningconcepten om innovatief en uniek te zijn?” Deze huidige woningconcepten worden beoordeeld op de elementen die vanuit de SWOT-analyse en de enquête naar voren zijn gekomen. Om deze vraag te beantwoorden staan er binnen de casestudies drie verschillende vragen centraal: waarom, hoe en met welk resultaat?

Design

De casestudies bestaan uit een drietal projecten die elementen bevatten die interessant zijn voor het toekomstbestendige woningconcept. Het onderwerp van de casestudies is dan ook woningconcepten. Deze woningconcepten zijn ontwikkeld op basis van verschillende uitgangspunten zoals de flexibiliteit, duurzaamheid of toekomstgerichtheid. Binnen deze casestudie wordt er een meervoudige casestudie uitgevoerd. Voor de meervoudige casestudie worden een drietal woningconcepten geselecteerd. Er is gekozen voor een meervoudige casestudie omdat de hoofdvraag beschrijvend van aard is. Door middel van de meervoudige casestudie worden de woningconcepten geanalyseerd en wordt er gekeken naar relevante variabelen voor het toekomstbestendige woningconcept.

Prepare

In de methode van Yin wordt het onderdeel prepare gebruikt als voorbereiding op de daadwerkelijke casestudie. In dit onderzoek wordt er geen pilot casestudie gehouden. Ter voorbereiding op de interviews die betrekking hebben op de casestudies zijn er wel andere interviews afgenomen om de juiste methode te bepalen. De verschillende concepten worden wel op eenzelfde manier verwerkt in de casestudy. Er wordt gevraagd waarom een bepaalde woningconcept is ontwikkeld, hoe dit concept is ontwikkeld en wat het resultaat van het woningconcept is. Daarnaast worden er verschillende onderdelen van het woningconcept uitgelicht die voor het toekomstbestendige woningconcept van belang kunnen zijn. De volgende fases in de methode van Yin zijn collect, analyse en share. Bij de uitwerking van de casestudies komen deze fases naar voren.

1.2 De woningconcepten

Om tot een nieuw toekomstbestendig woningconcept te komen, wordt er binnen de huidige markt gekeken of er al verschillende toekomstbestendige varianten bestaan. Er wordt gekeken welke woningconcepten er zijn om vervolgens een keuze te maken welke woningconcepten door middel van een casestudy geanalyseerd worden. Het is van belang dat de woningconcepten een van de volgende elementen bevat: flexibiliteit, duurzaamheid en toekomstgerichtheid. Dit komt zowel vanuit de marktanalyse, demografische analyse en de enquête naar voren. In de tabel zijn concepten opgenomen die een of meerdere elementen (flexibiliteit, duurzaamheid en toekomstgerichtheid) bevatten. In de onderstaande tabel zijn de bestaande woningconcepten opgenomen.

Korte beschrijving

Het Funda Huis	Organisatie Funda heeft op basis van data een 'perfecte' woning ingericht. De website wordt door veel mensen bezocht en op basis van deze data heeft de organisatie een woning ontwikkeld. Nederlanders zijn op zoek naar ruimte en daarom heeft Funda samen met een architect een woning ontwikkeld die ruim oogt, maar niet per se een groot oppervlakte heeft. Het is als het ware een rijtjeshuis met het gevoel van een kasteel (Funda, 2017); (JvG, 2017)
Balanshuis	Balanshuis is een duurzaam concept wat binnen de bestaande woningvoorraad toegepast kan worden. Het concept leidt ertoe dat verduurzaming niet per se in één keer moet plaatsvinden, maar dat het proces in stappen verdeeld kan worden. De middelen waarmee een woning verduurzaamd kan worden hoeven niet in een keer geïmplementeerd te worden (Balanshuis, NB) ; (TS, 2017a)
OB2-concept	Het OB2-concept is een concept van Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie. Het concept heeft als doel om betaalbare en kwalitatief woningen te realiseren met een snelle bouwtijd. Het OB2-concept is een flexibel concept waardoor er binnen bepaalde kaders vrijwel alles mogelijk is (Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie, 2017b); (GB, 2017a).
Vier.5	Dit is een nieuw woningconcept van Dura Vermeer. Het concept heeft een onderscheidend vermogen vanwege zijn smalle beukmaat, waardoor de woning met een oppervlakte van 86 GBO toch een volwaardige eengezinswoning is (NEPROM, NB).
Pluswonen	Het Pluswonen-concept is een concept van VolkerWessels Vastgoed. Het is een concept waarmee vrijwel alles mogelijk is als het gaat om de woningbouw. Een woning kan uitgebreid of ingebreed worden en dit geldt voor zowel grondgebonden als gestapelde woningbouw. Flexibiliteit is dus een van zijn belangrijkste kenmerken. (NEPROM, NB)
Heijmans ONE	Heijmans ONE is het verplaatsbare eenpersoonshuis. Heijmans ONE is een tijdelijk woonconcept voor jonge eenpersoonshuishoudens. Deze woningen richten zich op deze doelgroep omdat deze jongeren vaak nog geen vaste woning kunnen (of willen) betalen. Daarnaast speelt het concept in op goede, betaalbare tijdelijke huurhuizen en de is het een opvulling van leegstaande gebieden (Heijmans, NB).
Componext	Componext is een duurzaam en flexibel woningconcept dat inspeelt op de veranderende vraag vanuit de woningmarkt. Dit concept speelt in op goedkope alternatieven als het gaat om snel en flexibel bouwen van eengezinswoningen in een markt waar de vraag naar energieneutrale woningen toeneemt.

Tabel 10 bestaande woningconcepten

In het overzicht staan nog een aantal andere concepten dan de concepten die gekozen zijn. Deze concepten worden binnen de casestudy niet geanalyseerd. Het eerste zal Het Funda Huis niet worden geanalyseerd omdat dit concept vooral op een bestaande woning is toegepast en het concept nog niet is uitgevoerd. De ontwikkelaar is tevens wel geïnterviewd. Het interview wordt wel gebruikt als input voor het toekomstbestendige concept. Balanshuis is ook een concept binnen de huidige woningmarkt

als het gaat om verduurzaming. Dit concept wordt niet in een casestudie uitgewerkt omdat het concept zich richt op het verduurzamen van bestaande woningen. Ten derde wordt het concept Vier.5 van Dura Vermeer niet geanalyseerd binnen deze casestudies. Dit concept richt zich namelijk op het ontwikkelen van kleine eengezinswoningen. Vanuit de woningmarkt- en demografische analyse kwam naar voren dat de vraag naar kleine wooneenheden wel gaat toenemen, echter zal de vraag naar kleine woningen zich vooral in het stedelijk gebied gaan ontwikkelen, waar op dit moment eigenlijk nauwelijks nog eengezinswoningen worden ontwikkeld. Dit concept wordt dus niet verder binnen de casestudies geanalyseerd. Tot slot wordt Heijmans ONE niet verder geanalyseerd binnen de casestudies. Het concept is wel aantrekkelijk vanwege het kleine oppervlakte, maar de locatie waar deze Heijmans ONE woningen is voor het toekomstbestendige woningconcept niet aantrekkelijk omdat het vooral buitengebieden zijn.

1.3 Het OB2-concept

Het OB2-concept is een concept waar Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie op dit moment mee werkt. Het concept heeft als doel om betaalbare en kwalitatief woningen te realiseren met een snelle bouwtijd. Het OB2-concept is een flexibel concept waardoor er binnen bepaalde kaders vrijwel alles mogelijk is (Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie, 2017b).

Why?

Het OB2-concept is ontwikkeld zodat de organisatie niet telkens een nieuwe standaardwoning hoeft uit te vinden. Het concept kent een hoge mate van flexibiliteit, waardoor de consument een veel inbreng heeft. De consument kan de woning indelen zoals hij of zij dat wil, echter zit de consument wel vast aan een bepaald skelet (GB, OB2-concept, 2017). Met dit concept is het mogelijk om flexibel en slagvaardig maatwerk te leveren. Deze bouwmethode is ideaal voor gemeenten, projectontwikkelaars en woningbouwcorporatie voor het ontwikkelen van woningen. Daarnaast speelt Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie met dit concept in op de betaalbaarheid van woningen. Het OB2-concept heeft namelijk een aantal voordelen zoals lage bouwkosten, snelle bouwtijd en een modulair flexibel bouwsysteem. Binnen 16-20 weken kan een woning volgens het OB2-concept worden gebouwd, terwijl dit bij traditionele bouw veel langer duurt. (Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie, 2017b).

Doordat het concept een hoge mate van flexibiliteit kent kan het ook snel op verandering in de markt inspelen. Zo hebben er al een aantal projecten ingespeeld op de vraag naar seniorenwoningen. De consument wordt vooraf aan de bouw al meegenomen in het ontwikkelproces waardoor het concept inspeelt op de wensen van de klant. De wensen van de klant kunnen binnen het skelet gerealiseerd worden. Als er in het project een eengezinswoning wordt ontwikkeld, kan men niet als wens doorgeven dat zij graag een gelijkvloerse woning willen, het skelet – en dus het type woning – is dus al bepaald. De flexibiliteit kent daarentegen dus wel wat kaders. Als de woning eenmaal gebouwd is, kan men bijvoorbeeld niet ineens de badkamer verplaatsen. Er is echter wel een voorbeeld van een beneden- bovenwoning. Deze kan in de toekomst wellicht door een galerij gesplitst worden. Het skelet van de woning blijft dan staan, maar binnen de woning is er dus van alles mogelijk (GB, OB2-concept, 2017).

How?

Het OB2-concept is op basis van een aantal gegevens ontwikkeld. Het concept is vanuit de bouw- en constructiemethodiek ontstaan. Daarnaast wordt er binnen het concept rekening gehouden met de vraag van de consument. Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie kwam tot de conclusie dat de vraag naar basiswoningen groter werd. Het OB2-concept kan basiswoningen ontwikkelen, maar de consument kan hier wel zijn eigen invulling aangeven. Met dit concept kunnen er in totaal zeven basistypen worden ontwikkeld. Deze typen zijn onder andere de eengezinswoning, de 2-onder-1-kapwoning, de vrijstaande woning en het appartement. Bij het appartement wordt er echter meer gekeken naar de locatie bij de eengezinswoningen, omdat de eengezinswoningen eigenlijk op elke locatie wel passen. Bij de 2-onder-1-kapwoningen zijn er tevens qua ingangen verschillende mogelijkheden. Daarnaast zijn er een aantal verschillende typen woningen gebouwd zoals rug-aan-

rug-woning en kwadraatwoningen (Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie, 2017b); (GB, OB2-concept, 2017). De gemiddelde grootte van de standaardwoning is 115 m² GBO groot, dit is woning type 510. Deze woning is dan ook gebaseerd op een huishouden met twee kinderen. De rug-aan-rugwoningen zijn ongeveer 100 m² GBO (GB, OB2-concept, 2017). De consumenten kunnen voorafgaand aan de bouw de woning indelen. Er wordt vooral gekeken naar de huidige vraag die tevens per locatie anders is. Respondent GB geeft tevens in het interview aan dat men in de stad een meer complete woning wil en dat deze doelgroep minder strenge eisen heeft als het gaat om de looks. Buiten de stad zijn de traditionele rijtjeshuizen met mooie gevels sneller terug te zien (GB, OB2-concept, 2017).

Binnen de woning zijn de technische elementen op de zolder gesitueerd. Binnen de woning is er een aansluiting tot gas, elektra en het riool. De aansluiting is vrijwel op elke plek mogelijk. De mechanische ventilatie bevindt zich in de badkamer, keuken en het toilet. De flexibiliteit is ook terug te zien binnen de technische elementen. Bij de seniorenwoningen die ontwikkeld zijn, zijn de technische elementen onder de trap gesitueerd (GB, OB2-concept, 2017); (Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie, 2014).

Om de duurzaamheid te bevorderen kunnen er binnen het OB2-concept ook een aantal duurzame maatregelen genomen worden. Ter illustratie wordt het project in Spijk gebruikt. De basisinstallatie zorgt voor een goed geïsoleerde woning, een hoge luchtdichtheid, kunststof kozijnen en HR++ glas. Binnen dit project zijn er een aantal seniorenwoningen ontwikkeld waarbij de techniekkast op de begane grond is gesitueerd. Daarnaast beschikt de woning over korte leidingen, makkelijk te onderhouden materialen en mogelijkheden voor een warmtepomp (Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie, 2014). Binnen het OB2-concept kunnen de woningen extra verduurzaamd worden door middel van een PV-installatie. De PV-installatie op het dak leidt tot het opwekken van extra elektrische energie, ook wel EPC = 0,2 (Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie, 2014). Als er geen extra duurzaamheidsmaatregelen worden genomen is er sprake van een EPC 0,4.

1.4 Pluswonen

Why?

VolkerWessels Vastgoed realiseert per jaar ruim 1.000 woningen volgens het Pluswonen-concept. VolkerWessels zag dat de behoefte aan nieuwbouwwoningen groot was, maar dat er eigenlijk maar beperkte ruimte beschikbaar was voor deze nieuwe ontwikkelingen. Het concept houdt rekening met het feit dat verstedelijking vraagt om een specifieke aanpak als het gaat om vervanging en inbreiding. Daarnaast zag de organisatie dat de woonwensen van de consument uiteenlopen. De leefbaarheid, duurzaamheid en de uitstraling spelen volgens hen dan ook een belangrijke rol (VolkerWessels Vastgoed, NB).

Pluswonen is dan ook een concept wat inspeelt op de beperkte ruimte en de woonwensen van de consument. Het is een slim en duurzaam bouwconcept maar ook zeker efficiënt, betaalbaar en kwalitatief (VolkerWessels, 2011). Het Pluswonen-concept speelt in op flexibiliteit en toepasbaarheid. Het kan toegepast worden op kleine woningaantallen. “De bouwmethodiek zorgt voor een snelle bouwtijd, er wordt namelijk veelal gewerkt met prefab bouwdelen” geeft Jurgen Meijerink van Bouw & Vastgoedontwikkeling VolkerWessels aan in het interview met Duurzaam Gebouwd (Meijerink, 2009). Meijerink geeft tevens aan dat het concept zich bezig gaat houden met energiezuinigheid. “We brengen standaard bijvoorbeeld hoogwaardige schilisolatie en vloerverwarming aan” aldus Meijerink (Meijerink, 2009). Tevens hebben de woningen een slimme bouw prijs en een EPC van minimaal 0,4 tot energieneutraal.

How?

VolkerWessels heeft een stappenplan ontwikkeld om een woning middels het Pluswonen-concept te ontwikkelen. Ten eerste wordt er gekeken naar de stedenbouwkundige keuzes. De consument kan hier kiezen voor een bepaald woningtype. Binnen het concept zijn er al een aantal basistypen voor

bijvoorbeeld studentenwoningen, starterswoningen, gezinswoningen en seniorenwoningen. Binnen de stedenbouwkundige keuzes wordt er tevens al rekening gehouden met de duurzaamheid (VolkerWessels Vastgoed, NB).

Ten tweede wordt er naar de indeling van de woning gekeken. Binnen het concept staat de casco, het trappenhuis en de natte groepen al vast. Buiten deze elementen heeft de consument alle vrijheid. Vervolgens wordt er gekeken naar de duurzaamheid. Het concept heeft al een aantal standaard duurzaamheidsmaatregelen (schilisolatie, vloerverwarming en extra zuinige HR-ketel), maar de consument kan kiezen voor extra verduurzamingsmaatregelen. Zo kan de consument ervoor kiezen om de CV ketel te vervangen door een warmtepomp of bijvoorbeeld PV-cellen, een zonneboiler en verschillende ventilatieopties (Meijerink, 2009).

In de vierde stap van het proces komt de flexibiliteit terug. Pluswonen biedt verschillende woningsoorten aan en biedt een aantal opties waardoor de woning op maat gemaakt kan worden. Welke opties de consument wil, moet aan het begin van het ontwikkelproces besloten worden. VolkerWessels geeft tevens aan dat de standaard woning vergroot en verkleind kan worden. De standaard beukmaat van de grondgebonden woning is 5,40 meter en aanpasbaar tussen de 4,20 meter en 8,40 meter. De diepte van de grondgebonden woning is minimaal 8,41 meter en maximaal 9,61 meter. De standaard beukmaat van appartementen is 6,90 meter maar is aanpasbaar aan 7,80 meter. De diepte van een appartement is minimaal 10,42 meter en maximaal 14,00 meter (VolkerWessels, 2011). Pluswonen is een concept wat architectonische vrijheid benaderd. In de vijfde stap komt dit dan ook aan de orde. De woningen hebben geen vast uiterlijk, maar consumenten kunnen met een eigen architect werken. Echter zijn er wel uitgangspunten en ontwerpregels opgesteld.

In stap 6 van het stappenplan worden de bewoners bij het concept betrokken. Er zijn kopersbegeleiders die de consument helpen met de maatvoering en bijvoorbeeld de indeling van de woning. Dit gebeurt tevens voorafgaand aan de bouw. (VolkerWessels Vastgoed, NB).

Tot slot worden de woningen in stap 7 ontwikkeld. Pluswonen werkt met prefab materialen waardoor er snel gebouwd kan worden. Door de korte bouwtijd kan er extra aandacht besteed worden aan de wensen van de consument. (VolkerWessels Vastgoed, NB).

1.5 Componext

Het Componext concept speelt niet meer in op grote en dure woningen, maar op de veranderende vraag vanuit de woningmarkt. Dit concept speelt in op goedkope alternatieven als het gaat om snel en flexibel bouwen. Het concept richt zich voornamelijk op het ontwikkelen van eengezinswoningen en houdt hierbij rekening met de vraag naar energieneutrale woningen.

Why?

Componext is een duurzaam woningconcept met als motto 'nu bouwen voor later'. De ontwikkelaars van Componext zagen de woningmarkt veranderen en wilde hier dan ook graag met een concept op inspelen. Er is een verschuiving te zien binnen de woningvoorraad. De afgelopen jaren moesten de woningen groter en luxer, maar deze trend lijkt af te zwakken. De consument is op zoek naar goedkopere woningen. Het snel en flexibel kunnen bouwen is hierbij van belang. Daarnaast zien de ontwikkelaars van Componext dat energiezuinigheid binnen de woningmarkt ook telkens belangrijker werd (Industrieel bouwen, NB).

Om de duurzaamheid binnen het concept te benadrukken werkt het concept middels het Cradle-to-Cradle concept. Dit betekent dat er gebouwd wordt met een minimale belasting voor het milieu. Het concept maakt dan ook gebruik van duurzame en herbruikbare bouwmaterialen. Om tot lagere woonlasten te komen worden de woningen met het Componext-concept energieneutraal gemaakt. De eindgebruiker heeft niet alleen lagere woonlasten, maar zo worden de woningen ook aantrekkelijk voor bijvoorbeeld een woningcorporatie die de lage energiekosten kan integreren in de huurprijs (Componext, 2017).

How?

Componext is een innovatief woningbouwconcept wat afgestemd is op de veranderende woningmarkt. Het concept bestaat uit een vaste elementen, maar daarnaast kan er nog wel een unieke woning worden ontwikkeld. De woningen die volgens dit concept ontwikkeld kunnen worden zijn dan ook starterswoningen, eengezinswoningen of seniorenwoningen.

De woningen beschikken zoals benoemd over een aantal basis elementen. Deze basiselementen zijn prefab-elementen waarbij er nog wel rekening gehouden kan worden met de wensen van de consument. Het voordeel van de prefab-elementen is dat de woning tegen lage kosten snel gebouwd kan worden. In de woningen van Componext staat er een aantal elementen centraal. De eerste elementen zijn flexibel en uitbreidbaar. Het concept is flexibel, doordat het na het bouwen ook nog uit te breiden valt. De woning kan bijvoorbeeld uitgebreid worden met een dakterras, een extra slaapkamer maar ook een volledige extra woonverdieping. Zo kan bijvoorbeeld een starterswoning uitgroeien tot een eengezinswoning.

Het tweede element waarover een Componext woning beschikt is de kwaliteit en het comfort. De Componext-woningen zijn levensloopbestendig. Dit houdt in dat de woning gemakkelijk aanpasbaar is aan de behoefte van de consument. Zonder ingrijpende aanpassingen kunnen ouderen bijvoorbeeld in de woning blijven wonen als zij minder mobiel worden.

Om het wooncomfort van de consument te verbeteren is er ook nagedacht over de zon. Door de vele lichte ruimtes is er sprake van een aantrekkelijk woonklimaat en kan er gebruik gemaakt worden van zonne-energie. De woningen van Componext zijn goed geïsoleerd middels de passief-bouwen-techniek. Dit houdt in dat er een goed binnenklimaat gerealiseerd wordt. Daarnaast wordt er gebruik gemaakt van zonne-energie en restwarmte zodat er geen gebruik gemaakt hoeft te worden van traditionele verwarmings- of koelsystemen (Componext, 2017).

2.1 Interviews

De beschreven casestudies zijn geanalyseerd middels documentstudies en interviews. Naast de interviews met de directe ontwikkelaars van de concepten hebben er ook nog andere interviews plaatsgevonden. De interviews zijn middels semi gestructureerde aard afgenomen en middels een topiclijst gecodeerd. De respondenten van deze interviews gaven antwoord op verschillende vragen met betrekking tot een toekomstbestendig woningconcept. De onderstaande interviews zijn voor het beantwoorden van andere deelvragen afgenomen. De informatie die verkregen is tijdens de interviews heeft in sommige opzichten ook betrekking op de casestudies, vanwege die informatie zijn de interviews ook binnen de casestudie opgenomen.

Binnen de interviews zijn er verschillende elementen benoemd om een woning toekomstbestendig te maken en dus aan te laten sluiten op de veranderende vraag vanuit de demografie. De respondenten hebben allemaal een andere rol binnen de markt. Respondent MF vertegenwoordigt een woningcorporatie binnen de GA van Den Haag. De belangrijke elementen die hij benoemde binnen het toekomstbestendige woningconcept waren de levensloopbestendigheid en de mogelijkheid van een woning om te schakelen tussen een jonge en een oude doelgroep (MF, 2017).

Zoals naar voren kwam is Het Funda Huis binnen de woningmarkt een nieuw concept. Het concept is op basis van verschillende data ontwikkeld. Met de ontwikkelaar van dit concept is ook gesproken over het toekomstbestendige woningconcept. Respondent JvG ziet vanuit Funda dat de Randstad de komende jaren zal blijven groeien. De vraag naar woningen blijft in deze regio toenemen, wat zal vragen om een andere manier van bouwen. Het belangrijkste element van een toekomstbestendig woningconcept is de flexibiliteit. Daarnaast kwam vanuit de data-analyse van Funda naar voren dat consumenten vooral het gevoel van ruimte willen ervaren in een woonruimte (JvG, Het funda huis, 2017).

Het toekomstbestendige woningconcept heeft invloed op de leefomgeving. Het Planbureau voor de leefomgeving houdt zich bezig met de verschillende ontwikkelingen vanuit de demografie, maar ook

de ontwikkelingen op de woningmarkt. Respondent EM is woningmarktonderzoeker bij het PBL en noemt ook een aantal elementen die het nieuwe concept moet bevatten. De elementen die de respondent noemt zijn de energiezuinigheid en de flexibiliteit (EM, Toekomstbestendig woningconcept, 2017). Binnen het interview noemt respondent EM nog een aantal andere belangrijke elementen binnen de woningmarkt. Zo spreekt hij over het spel tussen vraag en aanbod op de woningmarkt. “Men zal altijd vragen wat er wordt aangeboden” aldus EM (EM, Toekomstbestendig woningconcept, 2017).

De energiezuinigheid gaat de komende jaren een belangrijke rol spelen op de woningmarkt. De energiezuinigheid staat op de woningmarkt hoog op de politieke agenda. In 2013 is de overheid zelfs nog tot een Energieakkoord gekomen met als doel het energiegebruik in de gebouwde omgeving te reduceren (PBL, 2016b); (EIB, 2016). Binnen het toekomstbestendige woningconcept moet hier dus rekening mee gehouden worden. Respondent TM –Balanshuis en duurzaamheidsexpert – benoemde dan ook een aantal belangrijke elementen rondom de energiezuinigheid en duurzaamheid. Een van de belangrijkste elementen die de respondent noemt, is het loskoppelen van het gas. Dit zal dan ook komende jaren binnen de gebouwde omgeving vaker gebeuren. Respondent TM geeft aan dat er op dit moment nog te veel wordt gekeken naar het energielabel terwijl dit label niet per se een goede indicatie geeft als het gaat om de duurzaamheid. Naast het gasloos wonen zijn ook goede isolatie en kierdichting van belang. Waar het Pluswonen-concept uitgaat van vloerverwarming spreekt de respondent TS juist over plafondverwarming. Middels plafondverwarming wordt er gewerkt met straling in plaats van convectie. Daarnaast kan er middels plafondverwarming een groter oppervlakte verwarmd worden, kan er met een lagere temperatuur verwarmd worden en leidt dit tot minder warmteverlies (TS, Duurzaamheid, 2017).

Omdat een gemeente van belang is bij de plan- en besluitvorming is ook de visie van de gemeente op een toekomstbestendig woningconcept bestudeerd. Vanuit de beleidsstukken van Leiden en Den Haag komt naar voren dat er de regio's veel waarde hechten aan duurzaamheid en flexibiliteit in de woningmarkt. Leiden geeft in zijn woonvisie aan dat er flexibele bouwplannen moeten zijn voor starters en studenten. Daarnaast geeft de gemeente aan dat de flexibiliteit van belang is voortdurend te kunnen aansluiten op de behoefte van de bewoners, ongeacht de levensfase. De woning moet makkelijk aanpasbaar zijn aan de nieuwe levensfase zonder dat er ingrijpende veranderingen moeten plaatsvinden. (Gemeente Leiden, 2013). Gemeente Leiden geeft tevens dat de duurzaamheid, toegankelijkheid en betaalbaarheid belangrijk is bij een toekomstbestendig woningconcept. Daarbij geeft de gemeente aan dat de stad zich meer richt op het ontwikkelen van meergezinswoningen, maar wel in de regio nog steeds een groot aantal eengezinswoningen in ontwikkeling ziet (AL & TB, 2017). De gemeenten in het ommeland vertonen geen afwijkende mening. Zo geeft respondent AW - Gemeente Katwijk – aan dat ook in Katwijk dat nieuwe woningen flexibel, aanpasbaar, te vergroten en te verkleinen moeten zijn. Daarnaast geeft de respondent AW aan dat er in verschillende prijscategorieën gebouwd moet gaan worden, zodat er aanbod voor verschillende groepen van de bevolking is (AW, Toekomstbestendig wonen, 2017) .

Den Haag vermeldt ook het belang van flexibiliteit in zijn woonvisie. Middels de flexibiliteit moet er ingespeeld worden op verschillende marktontwikkelingen (Gemeente Den Haag, 2009). Ook de verscheidenheid, vitaliteit en de duurzaamheid van de Haagse woningvoorraad moet verbeterd worden. Het ommeland van Den Haag zoals Leidschendam – Voorburg geeft tevens aan dat de duurzaamheid van nieuwe woningen vooropstaat. Daarnaast noemt respondent Fischer het belang van de levensloopbestendigheid. In Wassenaar neemt namelijk het aantal ouderen toe en deze ouderen hebben liever geen trap in de woning. De flexibiliteit, duurzaamheid en levensloopbestendigheid van de woningvoorraad staan binnen de gemeenten dan ook op de politieke agenda.

3.1 Aanvullende argumentatie beoordeling

Pluswonen

Als een consument voor een woning met het Pluswonen-concept kiest, heeft deze woning ten opzichte van de andere concepten minder standaard duurzame middelen in de woning. Zo is er alleen sprake

van schilisolatie, een zuinig HR ketel en vloerverwarming. Binnen het concept kan de consument wel kiezen voor extra duurzaamheidsopties, maar de vraag is of men hier dan voor wil betalen. Pluswonen heeft tevens de minst energiezuinige woning. Zo heeft een standaard woning – zonder extra opties – een duurzaamheid van 0,4 (label A+++).

Het concept is minder flexibel ten opzichte van de andere concepten omdat het casco, de trap en de natte groepen binnen het concept al vaststaan. De consument kan dit dus niet meer veranderen, wat de flexibiliteit beperkt. Daarnaast is er binnen dit concept alleen sprake van flexibiliteit voordat de woning gebouwd wordt. De flexibiliteit houdt in dat de consument veel invloed heeft hoe de woning eruit komt te zien en ingedeeld wordt. De flexibiliteit binnen dit concept houdt dus niet in dat het na het bouwen gemakkelijk veranderd kan worden. Vanwege de beperkte flexibiliteit in de woning nadat deze eenmaal gebouwd is, is er ook niet per se sprake van levensloopbestendigheid. De flexibiliteit van het concept zal wel hoog zijn wanneer het concept na de bouw ook nog flexibiliteit kent. De levensloopbestendigheid komt alleen naar voren als de consument bijvoorbeeld een seniorenwoning en deze woning vanaf de oplevering al levensloopbestendig is. Door de verschillende typen woningen die er met dit concept gebouwd kunnen worden sluit het concept deels aan op de demografie, maar door de beperkte flexibiliteit kunnen deze woningen niet meebewegen met de toekomstige vraag vanuit de demografie. Dit betekent dus ook dat het concept de mismatch niet beperkt.

OB2-concept

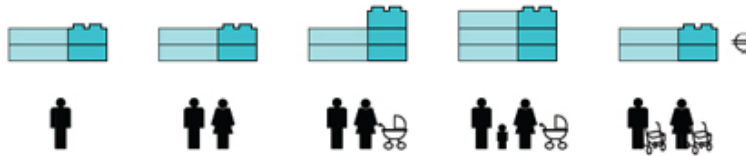
Het OB2-concept scoort goed op een aantal elementen die van belang zijn voor het toekomstbestendige woningconcept maar kent ook nog een aantal elementen die niet aansluiten op de toekomst. Het concept levert standaard woningen op met een EPC van 0,4: dit houdt een label van A+++ in. Daarnaast is het concept in vergelijking met Pluswonen duurzamer. Zo zitten er in de standaardwoning meer duurzame maatregelen dan bij de woning van Pluswonen. Daarnaast zijn er ook nog een aantal opties voor extra verduurzaming van de woning. Wat betreft de flexibiliteit is het concept vooral voorafgaand aan de bouw flexibel. Dit houdt in dat de consument veel opties heeft tot de indeling van de woning. Binnen het casco is vrijwel alles mogelijk. Het concept van de OB2-woningen is uit zichzelf niet levensloopbestendig. In de praktijk zijn er echter wel seniorenwoningen ontwikkeld.

De woningen die middels het OB2- concept worden ontwikkeld sluiten op het moment van de ontwikkeling aan op de vraag, maar het concept houdt verder geen rekening met de toekomstige vraag vanuit de demografie. Dit maakt dan ook dat dit concept de mismatch niet verkleint omdat het middels de beperkte flexibiliteit niet mee kan bewegen met de toekomstige vraag. Het OB2-concept staat op basis van de elementen levensloopbestendigheid, aansluiting tot de toekomstige demografie en het beperken van de mismatch gelijk aan Pluswonen.

Componext

Ten opzichte van de OB2-concepten en Pluswonen bevat Componext de meest optimale elementen voor een toekomstbestendig woningconcept. De woning wordt ontwikkeld middels het Cradle-to-Cradle principe, waar ontwikkeling met het oog op een zo min mogelijke belasting voor het milieu centraal staat. De bouwmaterialen kunnen hergebruikt worden, wat de woning dan ook duurzaam maakt. De woningen die met het concept worden ontwikkeld zijn energieneutraal. Dit betekent een label van A++++ en heeft ten opzichte van de andere concepten de beste energiezuinigheid.

Op basis van de flexibiliteit scoort het concept het beste. De flexibiliteit komt hier zowel voor de bouw voor, omdat de consument kan kiezen uit verschillende woningtypen, maar na de oplevering is er bij dit concept ook nog sprake van flexibiliteit. De bewoners kunnen de woning namelijk nog vergroten en verkleinen. Dit maakt de woning dan ook levensloopbestendig. Dit is in de onderstaande afbeelding ook terug te zien.



Afbeelding 23 Flexibiliteit woning Componext (Componext, 2017)

Door de aanpasbaarheid van de woning kan de woning aansluiten op de behoeften vanuit de demografie, wat leidt tot een beperking van de mismatch op de woningmarkt. Vanuit de marktanalyse is echter te zien dat er in de toekomst minder eengezinswoningen benodigd zijn. Dit concept gaat in eerste instantie wel uit van een eengezinswoning. Het beperkt de mismatch dus niet volledig.

BIJLAGE VIII HOOFDSTUK 7: PROGRAMMA VAN EISEN

In de scriptie is het programma van eisen beknopt uitgewerkt. De aanvullende en uitgebreide analyses zijn terug te vinden in deze bijlage.

1.1 Beschrijving van het concept

Zoals in de scriptie beschreven is, is de flexibiliteit van het woningconcept van belang. Met het oog op de toekomst is het voor een gezonde woningmarkt van belang dat er woningen aansluiten de behoeften. Als er gekeken wordt naar vraag en aanbod zal de vraag zich altijd bewegen richting het aanbod. Dit houdt dus in als de woningvoorraad uit een bepaald type woning bestaat, deze woningen uiteindelijk wel afgenomen zullen worden omdat er geen ander aanbod is.

Dat de vraag altijd richting het aanbod beweegt, betekent niet dat er een gezonde situatie op de woningmarkt is. Als er bijvoorbeeld gekeken wordt naar de vrije huursector, is er een tekort aan het middensegment huurwoningen. Dit zorgt voor maatschappelijke onwenselijke situaties, men kan namelijk geen geschikte woning vinden en moet bijvoorbeeld langer thuis blijven wonen. Daarnaast zijn er nog een aantal andere factoren die kunnen leiden tot een probleem als de woningvoorraad eenzijdig blijft, zoals de strenge leennormen en de druk op het stedelijk gebied. Als er niet flexibel met de woningvoorraad omgegaan wordt, bestaat de kans dat men straks financieel gezien geen geschikte woning meer vindt, en ook geen woning meer vindt in eigen regio. Als er op dit moment een eenzijdig woningaanbod wordt gecreëerd door het voornamelijk ontwikkelen van niet flexibele eengezinswoningen, bestaat de kans dat er in de toekomst een probleem ontstaat op de woningmarkt. Het probleem van een niet aansluitende woningvoorraad op de behoefte kan verkleind worden door flexibiliteit in de woningvoorraad.

1.2 Juridische eisen

In deze bijlage komen de juridische eisen die de overheid stelt aan duurzaamheid terug. De eisen die in de scriptie terug te vinden zijn, zijn hier op afgestemd.

De duurzaamheid speelt binnen de Nederlandse woningmarkt een steeds belangrijkere rol. Aan de duurzaamheid van woningen zijn strenge eisen gesteld. In 2013 is de overheid tot een Energie Akkoord gekomen (SER 2013) met als doel het energiegebruik in de gebouwde omgeving te reduceren. Deze doelstelling draagt bij aan het klimaatbeleid. Door de woningvoorraad energiezuiniger te maken wordt de CO₂-uitstoot verminderd. In 2020 moet de CO₂-uitstoot met 205 gedaald zijn ten opzichte van 1990. Daarnaast moet 20% van de gebruikte energie duurzaam zijn opgewerkt en moet er 20% van de energie reductie zijn gerealiseerd (PBL, 2016b); (EIB, 2016).

Wat betreft de nieuwbouw ontwikkelingen is de overheid tot het Lente-Akkoord gekomen. Het Lente-Akkoord heeft als doel 50% van de nieuwbouw ontwikkelingen energiezuiniger te maken ten opzichte van 2007. Hierdoor zijn de EPC-normen de afgelopen jaren ook verscherpt. De EPC-norm in 2015 bedroeg nog 0,4, terwijl de EPC norm in 2020 0 moet zijn.

Daarnaast gelden van 1 januari 2021 moeten bijna alle nieuwbouwwoningen energieneutraal zijn. Dit is vertaald in BENG. In BENG wordt de energieprestatie van een nieuwbouwwoningen vertaald naar een aantal indicatoren: energiebehoefte van een gebouw, het primaire fossiele energiegebruik en het aandeel hernieuwbare energie (Lente Akkoord, 2017).

Er zijn aan BENG een aantal strenge eisen verbonden die in 2018 door de overheid getoetst worden. Deze eisen zullen meegenomen moeten worden in het woningconcept. Voor de woongebouwen gelden de volgende eisen: de energiebehoefte van 25 kWh/m².jr, het primaire fossiele energiegebruik 25 kWh/m².jr en tot slot moet het aandeel hernieuwbare energie 50% zijn.

Wet Kwaliteitsborging

Per januari 2018 treedt een nieuwe wet in om de kwaliteitsborging in de bouw te waarborgen. Het is dan ook van belang om deze wet in zijn acht te nemen tijdens het ontwikkelen van het toekomstbestendig woningconcept. De Wet Kwaliteitsborging is onlangs in de kamer behandeld. De redenen waarom deze wet is opgesteld is om de positie van de consument te verbeteren, de aansprakelijkheid beter te regelen en het schrappen van de preventieve toets uit het bouwbesluit. De kwaliteitsborging vindt plaats over het esthetische ontwerp, de bouwvoorbereidingen en de technische uitwerkingen en tot slot de bouw (Tweede Kamer der Staten-Generaal, 2016); (Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie, 2017a).

1.3 Ruimtelijk eisen

In deze paragraaf komen de ruimtelijke eisen aan bod die betrekking hebben op het woningconcept. De ruimtelijke eisen per unit worden besproken. Vanuit de enquête zijn er een aantal belangrijke kenmerken waarover een woning moet beschikken naar voren gekomen. Zo moet de woning toegankelijk, aanpasbaar en levensloopbestendig zijn.

Verkeersruimtes

De toegankelijkheid van de woning en het gebouw wordt gewaarborgd door brede verkeersruimtes. De verkeersruimtes in het gebouw worden extra breed gemaakt. Deze worden namelijk 1.8 meter breed, terwijl het bouwbesluit op dit moment maar een breedte van 1.2 meter voorschrijft.

De verkeersruimtes in de woning wordt ook breder gemaakt dan dat het bouwbesluit voorschrijft. De breedte van de verkeersruimtes in de woning wordt 1 meter gemaakt. Het bouwbesluit schrijft op dit moment een breedte voor van 0.85 meter. Door de verkeersruimtes in de woning breder te maken dan het bouwbesluit voorschrijft, maar de woning niet alleen levensloopbestendig en toegankelijk, maar men krijgt ook het gevoel van ruimte, wat de consument erg belangrijk vindt blijkt uit de enquête en constateert Funda (JvG, 2017).

De verschillende verdiepingen kennen een hoogte van 2,6 meter. Dit is vanuit het bouwbesluit voorgeschreven.

Per woningtype

Woningtype 1 is de standaardwoning en beschikt over een standaard aantal verblijfsruimtes. De standaard woning beschikt over een woonkeuken, een of twee slaapkamers, een badkamer en een toilet.

Verblijfsruimtes

De eisen die bouwbesluit stelt aan een verblijfsruimte in een woning worden ook in het toekomstbestendige woningconcept geïmplementeerd. De onderstaande eisen worden in het woningconcept toegepast:

- Een verblijfsgebied heeft tenminste een oppervlakte van 18 m² (Bouwbesluit, 2012)
- Een verblijfsruimte heeft tenminste een breedte van 1.8 meter (Bouwbesluit, 2012)
- In ten minste een verblijfsgebied ligt een verblijfsruimte met een vloeroppervlakte van tenminste 11 m² met een breedte van ten minste 3.0 meter (Bouwbesluit, 2012)

Toiletruimte

- een toiletruimte heeft ten minste een oppervlakte van 0,9 m x 1.2 m (Bouwbesluit, 2012). Vanwege het toekomstbestendige concept wordt de toiletruimte extra breed gemaakt. De toiletruimte krijgt een oppervlakte van 1.2 x 1.2 meter.

Badruimte

- De badruimte in de woning moet volgens bouwbesluit een vloeroppervlakte van ten minste 1,6 m² hebben, met een breedte van ten minste 0,8 m (Bouwbesluit, 2012).
- Een badruimte met een toiletruimte heeft minimaal een vloeroppervlakte van 2,2 m² met een breedte van 0,9 m (Bouwbesluit, 2012).
- Voor het toekomstbestendige woningconcept is de toegankelijkheid, aanpasbaarheid en levensloopbestendigheid van belang. De badkamer zal dan ook groter gemaakt worden dan het bouwbesluit voorschrijft. De badkamer zal een oppervlakte hebben van 2.2 m x 2.6 m². Met een deur van 1 meter breed.

Samenvoegen bad- en toiletruimte

Om een extra grote ruimte te creëren voor zorgbehoevende kan de badkamer – indien gewenst – samengevoegd worden. Zo voldoet de ruimte aan de eisen die gesteld worden aan een badkamer voor zorgbehoevenden.

Daglicht

- Een verblijfsruimte heeft een daglichtoppervlakte niet kleiner dan 10% (Bouwbesluit, 2012).
- Binnen het toekomstbestendige woningconcept wordt er veel gebruik gemaakt van het daglicht, dit leidt tot een groot gevoel van ruimte wat men belangrijk vindt (Bouwbesluit, 2012).

Het concept zal ook aan de installatietechnische en ventilatietechnische eisen voldoen. In dit onderzoek wordt hier niet verder op ingegaan.

Balkon

Elke unit zal beschikken over een balkon over de gehele breedte van een woning. Daarnaast wordt de openbare ruimte om het gebouw heen ontwikkeld tot gezamenlijke tuin.

Per unit

Woning type 2 en woning type 3 kan per unit worden uitgebreid. Deze unit zal in eerste instantie niet voorzien zijn van een badkamer of extra toilet. Echter wordt er bij de ontwikkeling van de units al wel rekening gehouden met het feit dat men wellicht een extra badkamer of extra toilet in de unit wil ontwikkelen. Er zal dan ook in elke unit een natte groep aanwezig zijn, dit zorgt ervoor dat de mogelijkheid om een extra badkamer of een toilet te ontwikkelen wel aanwezig is. Dit sluit dan ook aan op de aanpasbaarheid die men graag terug wil zien in de woning. Als men een extra unit neemt naast de basiswoning, kan deze unit volgens een standaard inrichting worden ingericht, maar de bewoners kunnen deze unit ook zelf inrichten.

Bij woningtype 3 kan er ook een uitbreiding naar boven plaats vinden. Indien de woning naar boven wordt uitgebreid, moet er ook rekening gehouden worden met een trap. Een trap moet volgens bouwbesluit ook aan een aantal eisen doen:

- Minimum breedte van de trap; 0,8
- Minimum vrije hoogte boven de trap: 2,3
- Minimum aantrede ter plaatse van de klimlijn, gemeten loodrecht op de voorkant van de trede: 0,22 m
- Maximum hoogte van de optrede: 0,188 m
- Minimum breedte van het tredevlak, gemeten loodrecht op de voorkant van dat vlak: 0,05 m
- Minimum afstand van de klimlijn tot de zijkanten van de trap: 0,30 m

Als de unit wordt uitgebreid met een unit naar boven, moet de constructie van het concept hier al rekening mee houden. Dit wordt verder uitgewerkt in de bouwkundige haalbaarheid.

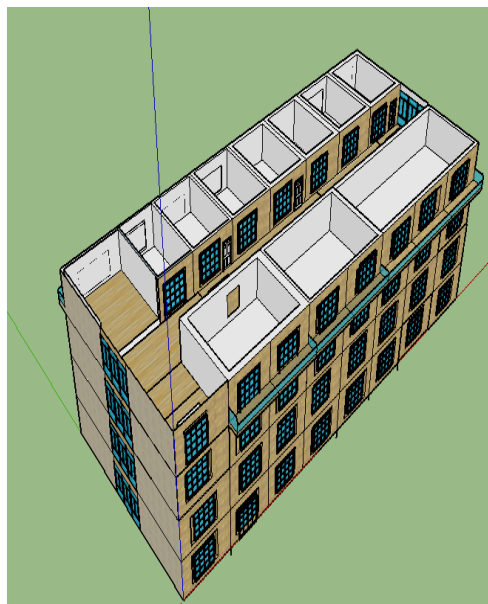
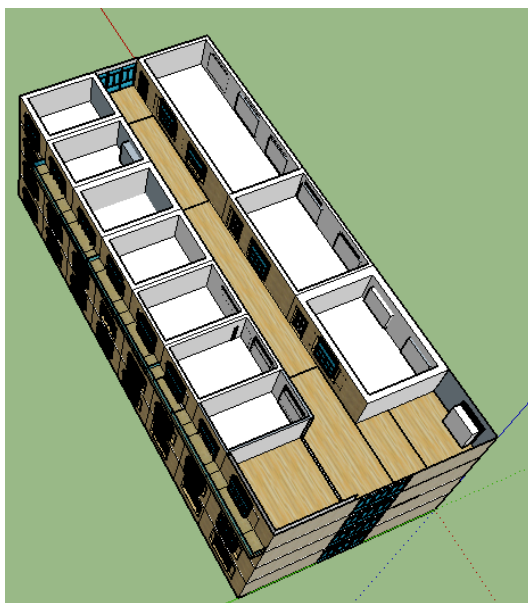
1.4 Impressie

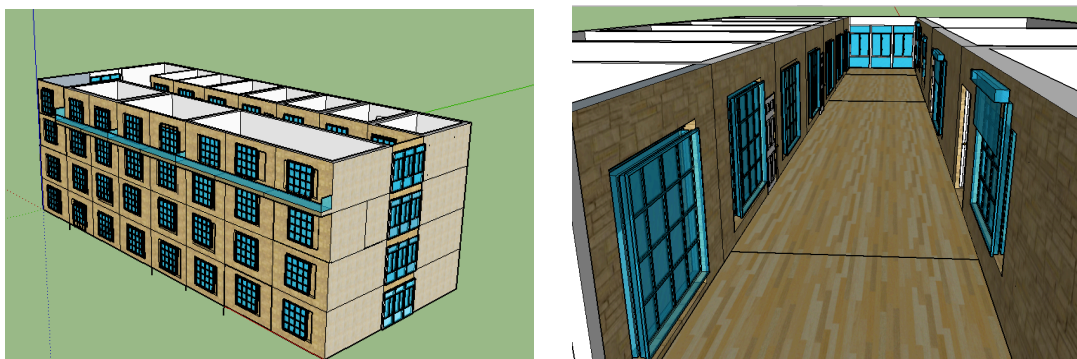
Ter aanvulling op de korte impressie van het concept die in de scriptie weergegeven zijn, zijn er in deze bijlage aanvullende afbeeldingen te zien. Allereerst komen afbeeldingen van het gebouw naar voren, en wordt er vervolgens ingezoomd op de indeling en plattegrond van woningtype 1A en woningtype 3C.

Het gebouw

In de onderstaande afbeelding in de bouwkundige situatie in kaart gebracht. Hierbij is er nog geen rekening gehouden met de architectuur. Een architect zal het gebouw uiteraard commercieel gezien aantrekkelijker maken. Deze afbeelding is in de scriptie weergegeven.

De onderstaande afbeeldingen maken duidelijk hoe het concept is opgebouwd. Zo is duidelijk te zien dat de kleine units omgebouwd worden tot de grotere units aan de rechterkant van de afbeelding.





Afbeelding 24 Bouwkundige uitstraling woningconcept De Woondroom

De woningen

Om te weergeven hoe de woningtype kunnen worden ingedeeld zijn er twee impressies gemaakt. De eerste impressie gaat in op woningtype 1A, die ook al in de scriptie naar voren is gekomen. De tweede impressie toont een indeling van woningtype 3C, waarbij er sprake is van een bovenverdieping.

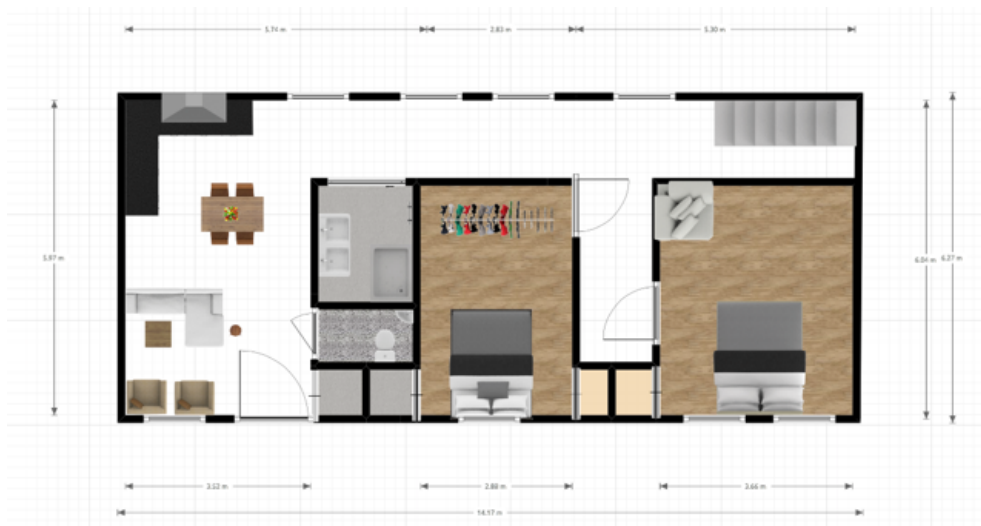
Type 1A





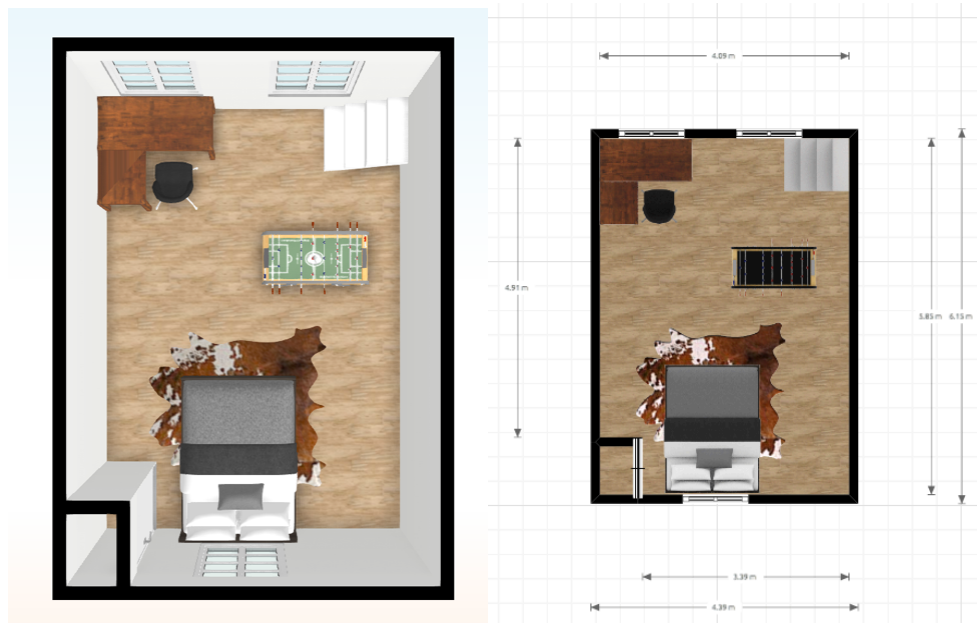
Afbeelding 25 Woningtype 1A , eigen afbeelding

Type 3C



Afbeelding 26 woningtype 1C, eigen afbeelding

Type 3C- bovenste unit



Afbeelding 27 Woningtype 1C bovenste unit, eigen afbeelding

1.1 Markttechnische haalbaarheid

De woningconcepten vanuit de casestudy zijn beoordeeld op een paar elementen die vanuit de woningmarktanalyse en vanuit de demografische analyse naar voren zijn gekomen. Deze elementen zijn: duurzaamheid, energiezuinigheid, flexibiliteit, levensloopbestendigheid, aansluiting op de toekomstige demografie en de beperking van de mismatch. In de onderstaande paragrafen wordt toegelicht waarom het toekomstbestendige concept op deze punten hoger scoort of gelijk aan scoort met de bestaande woningconcepten.

1.1.1 Duurzaamheid

Op basis van de duurzaamheid scoort het toekomstbestendige woningconcept hoger dan de bestaande woningconcepten (OB2-concept, Pluswonen en Componext). Dit komt namelijk doordat er in het concept op verschillende manieren met duurzaamheid wordt omgegaan. Allereerst wordt er gebouwd met circulaire bouwmaterialen. Ten tweede is het gebouw volledig afgestemd op de toekomstige behoefte van de consument. Hierdoor wordt voorkomen dat het gebouw over 20 jaar gesloopt moet worden vanwege leegstand die ontstaat doordat het gebouw niet meer aansluit op de behoefte. De vraag naar kleine woningen gaat daarnaast toenemen waardoor geconcludeerd kan worden dat dit concept ook voor de toekomst aantrekkelijk is. Tot slot komt de duurzaamheid terug in de gebruikersfunctie. Door de flexibiliteit in de indeling kan het gebouw door een eenvoudige manier aangepast worden waardoor leegstand wordt voorkomen. Door de aanpasbaarheid kan het concept ook inspelen op een andere functie. In vergelijking tot het concept Componext, wat bij de casestudies als beste naar voren kwam, scoort dit concept beter op de duurzaamheid omdat het op verschillende vlakken duurzaam is. Componext speelt op duurzaamheid in de zin van materiaal gebruik. De duurzaamheid van dat concept komt niet terug in de aansluiting op de behoefte, leegstand en flexibiliteit in de functie. Het concept is voornamelijk gericht op eengezinswoningen. Vanuit de analyse komt naar voren dat hier in de toekomst juist minder behoefte aan is. Een eengezinswoning valt daarnaast ook minder makkelijk te transformeren. Tot slot leidt dit dan ook tot minder flexibiliteit in de functie. Daarnaast wordt – door het ontwikkelen van een eengezinswoning – de leegstand in de toekomst vergroot omdat er door de vergrijzing echter een overaanbod aan eengezinswoningen kan ontstaan, zoals eerder naar voren is gekomen.

1.1.2 Energiezuinigheid

Door de maatregelen die naar voren zijn gekomen bij de juridische eisen zal de EPC van de zelfstandige units 0 worden. Daarnaast worden er andere energiezuinige en duurzame maatregelen genomen om het gebruik van energie en gas te reduceren. Het label van A++++ wordt door middel van deze maatregelen behaald. Hierdoor scoort dit concept net zo hoog als Componext op de energiezuinigheid.

1.1.3 Flexibiliteit

Door de indeling van het gebouw flexibel te maken, kunnen er verschillende type woningen in een gebouw gerealiseerd worden. Het concept kan daarmee inspelen op de huidige vraag naar bijvoorbeeld een beneden- bovenwoning maar ook naar de vraag van appartementen en kleinere woonvormen. Door de flexibiliteit kan het concept ook inspelen op de toekomstige vraag. Vanwege de constructie van het gebouw kunnen de units gemakkelijk en goedkoop aan elkaar verbonden worden. De flexibiliteit wordt namelijk tijdens de bouw al geïntegreerd. Nadat het gebouw gebouwd is, is er ook nog sprake van flexibiliteit. De indeling kan gedurende de looptijd namelijk gewijzigd worden. Door deze flexibiliteit scoort het concept net zo hoog als Componext: het concept wat vanuit de casestudie als beste naar voren kwam. Hiermee scoort het concept automatisch ook beter dan het OB2-concept en het Pluswonen-concept.

1.1.4 Levensloopbestendigheid

Vanuit de marktanalyse is naar voren gekomen dat er een tekort is aan levensloopbestendige woningen voor ouderen. Consumenten willen het liefste naarmate zij ouder worden in een gelijkvloerse woning wonen (MF, 2017). Door middel van de te realiseren woningtypen in combinatie met de flexibiliteit binnen het gebouw speelt het concept in op de vraag naar levensloopbestendige woningen. Als een consument op dit moment in een beneden- bovenwoning woont binnen het toekomstbestendige woningcomplex en na verloop van tijd in een gelijkvloerse woning wil wonen, kan dit gerealiseerd worden. De bovenste units kunnen weer bij de belegger ingeleverd worden, waardoor er een gelijkvloerse woning ontstaat. De levensloopbestendigheid komt bij elk woningtype en bij elke unit naar voren. Er is namelijk bij de ruimtelijk eisen rekening gehouden met de levensloopbestendigheid. De deuren en de verkeersruimtes zijn bijvoorbeeld extra breed gemaakt en er zijn geen drempels in het gebouw te vinden. Door deze verschillende type woningen en door de maatregelen die genomen zijn om de levensloopbestendigheid te waarborgen scoort dit concept gelijk aan het concept Componext. Met het Componext-concept kunnen er namelijk ook meerdere woningtype ontwikkeld worden. Een eengezinswoning kan bijvoorbeeld een gelijkvloerse bungalow worden.

1.1.5 Aansluiting toekomstige demografie

Voorafgaand aan de samenstelling van het concept is de huidige demografie en de toekomstige demografie geanalyseerd door middel van literatuuronderzoek, interviews en een enquête. Door deze methoden zijn de huidige wensen en de toekomstige wensen in kaart gebracht. Het concept speelt in op de toekomstige vraag die door de demografische ontwikkelingen als vergrijzing, individualisering en urbanisatie ontstaan.

Door de verschillende woningtypen wordt er op een aantal demografische ontwikkelingen ingespeeld. Zo zal de vraag naar kleine woningen toenemen en zal deze vraag versterkt worden door de verlaging die bij de LTV gaat plaatsvinden. Daarnaast wil een groot deel van de ouderen kleiner wonen ten opzichte van de huidige woningsituatie (100 – 150 m²). Door de flexibiliteit in het concept kunnen er verschillende woningtypen in het complex gerealiseerd worden. Dit leidt er toe dat men binnen het gebouw wooncarrière kan maken. Een starter kan beginnen in woning type 1 (54 m²), wanneer men een gezin gaat stichten kan het door groeien naar type 3 en als de kinderen het huis uit zijn kan men weer terug naar type 1 of bijvoorbeeld een grotere variant in type 2.

De woningvoorraad speelt ook een rol bij de aansluiting op de toekomstige demografie. De huidige woningmarkt bestaat merendeels uit eengezinswoningen. In de toekomst zal de vraag naar eengezinswoningen dalen. Dit komt omdat men langer alleen blijft en door de scherpe leennorm men minder kan lenen waardoor men geen eengezinswoning meer kan betalen. Daarnaast is er een grote vraag naar woningen in de stad door de urbanisatie. Naast jongeren en migranten willen ook steeds vaker gezinnen in de stedelijke omgeving wonen. Door de toenemende druk gaan ontwikkelingen in de lucht in. Doordat vanuit de enquête naar voren is gekomen dat de doelgroepen in het stedelijke gebied willen wonen sluit de meergezinswoning dan ook aan op de demografie.

Doordat het toekomstbestendige woningconcept naast de individualisering en de vergrijzing ook rekening houdt met de urbanisatie sluit dit concept beter aan op de toekomstige demografie dan het concept Componext. Componext richt zich voornamelijk op eengezinswoningen die niet binnen het stedelijk gebied passen omdat deze gebieden juist meergezinswoningen willen ontwikkelen om de vraag aan te kunnen (AL & TB, Toekomstbestendig wonen, 2017).

1.1.6 Beperking van de mismatch

Tot slot komt het element ‘beperking van de mismatch’ naar voren. Vanuit de woningmarktanalyse en de demografische analyse is naar voren gekomen dat er een mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod ontstaat. De mismatch wordt vooral gevoed door de hoeveelheid eengezinswoningen in de woningvoorraad. Omdat er op dit moment al veel eengezinswoningen ontwikkeld worden en de vraag zich in een andere richting gaat bewegen zal de ontwikkeling van meergezinswoningen de mismatch beperken doordat het beter aansluit op de toekomstige vraag. Op dit

punt scoort het toekomstbestendige woningconcept dan ook hoger dan Componext. Dit komt omdat Componext begint vanuit een eengezinswoning, die uiteindelijk afgebouwd kan worden tot seniorenwoning. Door de beperkte ruimte in de stedelijke omgeving zal dit concept de mismatch niet beperken omdat het geen grote vraag kan opvangen. Om de vraag op te vangen moeten er dan veel grondgebonden woningen ontwikkeld worden, waar in het stedelijk gebied geen ruimte voor is.

2.1 Bouwkundige haalbaarheid

In deze paragraaf wordt ingegaan op de bouwkundige haalbaarheid van het concept. Vanwege de flexibele indeling van het gebouw dienen er een aantal maatregelen genomen te worden. In deze paragraaf worden er een aantal bouwkundige elementen besproken zoals de fundering, de bouwconstructie en de voorzieningen die worden opgenomen om de indeling van het gebouw flexibel te maken.

Fundering

Om het gebouw neer te zetten dient er gebruik gemaakt te worden van een fundering op palen.

Constructie

Het concept wordt door middel van een combinatie van verschillende constructies ontwikkeld. Het concept is opgebouwd door middel van verschillende units. In scenario 1 wordt er uitgegaan van 28 units en in scenario 2 wordt er uitgegaan van 56 units. Voor de constructie maakt geen verschil of er 28 units worden ontwikkeld of dat er 56 units worden ontwikkeld.

Om te beginnen wordt er ingezoomd op de schil van het gebouw. De buitengevels en de buitenwanden bestaan uit een schijvenconstructie. Dit geldt ook voor de begane-grondvloer en de dakvloer. Door de schijvenconstructie toe te passen op de schil van het gebouw, kan het gebouw de druk- en trekkrachten opvangen. De schijvenconstructie zorgt namelijk voor de stabilisatie.

Het gebouw bestaat naast de schil uit verschillende units. Om de verschillende units en de flexibele indeelbaarheid te creëren wordt er gebruik gemaakt van kolommen. De kolommen in het gebouw staan vast, maar binnen de kolommen kunnen wanden op verschillende plekken gesitueerd worden. De wanden worden middels houtskeletbouw ontwikkeld, waardoor de flexibiliteit gewaarborgd wordt. Door middel van de houtskeletbouw zijn de wanden tussen de units makkelijk te doorbreken waardoor de verschillende type woningen ontwikkeld kunnen worden.

Door de combinatie van de betonnen kolommen en houtskeletbouw kunnen de units door middel van een eenvoudige aanpassing uitgebreid worden. In het Programma van Eisen kwam echter ook naar voren dat type 3 een uitbreiding naar boven had. Dit betekent dat de verdiepingvloeren doorbroken moeten kunnen worden. Hier moet rekening mee gehouden worden in de constructie.

De vloeren worden daarom opgebouwd met een breedplaatvloer waarin een raveelijzer wordt opgenomen. Dit raveelijzer zorgt ervoor dat er in de toekomst in de vloer een trapgat gemaakt kan worden. Om het toekomstige trapgat dicht te houden of in de toekomst weer dicht te kunnen maken wordt er gebruik gemaakt van een kanaalplaatvloer. De kanaalplaatvloer kan namelijk makkelijk verwijderd en ingebracht worden zodra de situatie wijzigt. Boven de breedplaatvloer wordt tevens een zwevende dekvloer opgenomen om het lekken van geluid te voorkomen. Om de duurzaamheid te bevorderen wordt de aansluiting tot de breedplaatvloer dicht gezet met tape.

Door een breedplaatvloer in de constructie op te nemen wordt er tevens gewerkt met een natte verbinding. Een natte verbinding zorgt voor een sterkere constructie dan als er wordt gewerkt met een droge verbinding. De verschillende elementen worden door middel van beton aan elkaar gekoppeld, wat het een natte verbinding maakt. Als er wordt gewerkt met een droge verbinding liggen de elementen op elkaar zonder dat het met beton gekoppeld wordt. Dit is daarom ook veel minder stabiel.

Geluid en isolatie

Om de verschillende units onafhankelijk van elkaar te laten functioneren moeten er op het gebied van geluid en isolatie met een aantal zaken rekening gehouden worden. Bij het bouwen van het toekomstbestendige appartementencomplex moet elke unit apart benaderd worden. Dit houdt in dat de verschillende units onafhankelijk van elkaar moeten voldoen aan de thermische- en geluidseisen.

Binnen het concept wordt uitgegaan van thermische schilisolatie. Dit houdt in dat er een isolatieschil om het contour van het gebouw wordt aangebracht. Zo hoeven de units binnen het gebouw niet extra geïsoleerd te worden. Voordat het gebouw opgeleverd wordt het gebouw thermisch getoetst. Daarnaast wordt ook de luchtdichtheid en de akoestiek van het gebouw getoetst. Dit waarborgt het duurzame element van het concept.

Installatietechnisch

Vanuit de juridische eisen is naar voren gekomen dat het concept aan een aantal duurzame eisen moet voldoen om de duurzaamheid te waarborgen en daarmee onderscheidend te zijn. Op de installatietechnische elementen wordt verder in het onderzoek niet op ingegaan. Echter zijn er wel een aantal elementen die van belang zijn voor de bouwkundige haalbaarheid.

Elke unit is er een technische ruimte verwerkt. De technische ruimtes zitten per bouwlaag per unit op dezelfde plek. Zo wordt er efficiënt omgegaan met bijvoorbeeld het leidingwerk. Het leidingwerk zal doordat de badkamer naast de technische ruimte ligt niet langer dan nodig te zijn. Dit is tevens gunstig voor het warmteverlies. Dit maakt daarentegen ook de aansluiting met de WKO-installatie makkelijker.

3.1 Financiële haalbaarheid

De financiële analyse bestaat uit verschillende scenario's die de aantrekkelijkheid van het toekomstbestendige woningconcept in kaart brengen. Scenario 1 gaat uit van 28 units. Scenario 1 is uitgewerkt in verschillende onderdelen. Scenario 1A en 1B gericht op een A-locatie en scenario 1A en 1B gericht op een B-locatie.

Scenario 2 gaat uit van 56 units. Het concept wordt dan als het ware dubbelgeklapt. Dit scenario is ook op verschillende manieren uitgewerkt. Scenario 2A en 2B gericht op een A-locatie en scenario 2A en 2B gericht op een B-locatie. Vervolgens is scenario 1A en 1B ook nog uitgewerkt op in de aantallen van scenario 2, dus met 56 units. Per scenario is wordt eerst de Stiko weergegeven om vervolgens naar de opbrengsten te kijken. Van het scenario wat als beste naar voren komt, is een DCF uitgewerkt.

3.1.1 Stiko Scenario 1 en scenario 2

In de scriptie is de Stiko al beknopt aan de orde gekomen. In deze bijlage is de volledige uitwerking terug te vinden. De spreadsheets zijn ook toegevoegd aan de bijlage.

Om te berekenen wat het concept gaat kosten is er een Stiko opgesteld. De Stiko bestaat uit een aantal elementen die nodig zijn om de kosten van het concept te bepalen. Allereerst komt het bruto vloer oppervlakte (BVO) en het gebruikersoppervlakte (GBO) in deze paragraaf naar voren. Vervolgens wordt er ingezoomd op de bouwkosten en de voorzieningen die genomen worden. Tot slot worden de bijkomende kosten in de Stiko toegelicht.

Algemene informatie

De bouwkosten zijn berekend aan de hand van het bruto vloer oppervlakte. Zoals in de spreadsheet te zien is bestaat in scenario 1 een groot gedeelte van het BVO uit verkeersruimte. Dit komt doordat er gebruik gemaakt moet worden van een galerij om bij de woningen te komen. Hierdoor ligt in scenario 1 de vormfactor op 65%, waardoor het gebouw niet heel efficiënt is. In scenario 2 is er sprake van het dubbele aantal units. Het concept van 28 woningen wordt dus eigenlijk dubbelgeklapt. De verkeersruimte wordt echter niet verdubbeld. De galerij verandert namelijk in een corridor. De

verkeersruimte van scenario twee ligt dan ook een stuk lager. Dit komt omdat een dubbele hoeveelheid units gebruik maken van dezelfde verkeersruimte waardoor de verkeersruimte per unit lager ligt. In beide scenario's ligt het aantal BVO op 41 m². In scenario 1 is 13,6 m² hiervan verkeersruimte terwijl in scenario 2 maar 4,8 m² verkeersruimte is. De vormfactor van scenario 2 ligt dan ook op 73%. Het is dus efficiënter voor de bouwkosten om een gebouw met een corridor en 56 units te bouwen.

Bouwkosten

De bouwkosten zijn bepaald aan de hand van het bouwkostenkompas (Bouwkostenkompas, 2017). Er is uitgegaan van €1.087,- bouwkosten per m² BVO. Daarnaast zijn er een aantal voorzieningen opgenomen zoals de energiezuinigheid, duurzame materialen, flexibiliteit en duurzame installaties. In het Programma van Eisen is namelijk beschreven dat het een duurzaam woningconcept is en voor de duurzaamheid zijn er extra kosten opgenomen in de Stiko. De totale bouwkosten per unit in scenario 1 zijn €63.106,30 en de totale bouwkosten zijn €1.766.976,32.

Scenario 2 is vanuit op dezelfde manier benaderd. De bouwkosten per m² voor dit scenario zijn gelijk aan scenario 1 aangezien het concept als het ware gewoon dubbel uitgevoerd kan worden. Hierbij is er tevens rekening gehouden met de energiezuinigheid, de duurzame materialen, flexibiliteit en duurzame installaties. In de totale bouwkosten is er echter wel een verschil te zien. Dit heeft te maken met de verkeersruimte wat bij de algemene informatie is toegelicht. De bouwkosten per unit zijn bij scenario 2 €55.687,21. De totale bouwkosten in scenario 2 bedragen €3.202.483,65. De voorzieningen voor de duurzaamheid, flexibiliteit en de installatie met aansluiting zitten hier bij in.

Bijkomende kosten

De bijkomende kosten zijn berekend aan de hand van percentages over de totale bouwkosten. Tussen de verschillende scenario's zijn er verschillende bijkomende kosten genomen. De bijkomende kosten voor scenario 1 vallen hoger uit dan de bijkomende kosten van scenario 2. Dit komt omdat scenario 2 eigenlijk een dubbele versie is van scenario 1. Een architect hoeft bij scenario 2 het wiel niet opnieuw uit te vinden als scenario 1 al is uitgewerkt. Er zijn een aantal bijkomende kosten die in beide scenario's gelijk blijven. Dit zijn de leges, de verzekeringen, de algemene kosten en winst en risico. De totale bijkomende kosten in scenario 1 zijn €431.142,22. De totale bijkomende kosten van scenario 2 zijn €794.215,94. In scenario 2 zijn er dus relatief gezien minder bijkomende kosten.

Totale kosten

Per scenario worden nu de totale kosten in kaart gebracht. Als de bouwkosten, de voorzieningen en de bijkomende kosten bij elkaar worden opgeteld komt scenario 1 in totaal uit op €2.198.188,54 en per unit uit op €78.506,73. Als alle kostenposten worden opgesteld bij scenario 2 komt het totaal bedrag uit op €3.996.699,59 en per unit €70.369,63. In verhouding is het voor Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie voordeliger om het concept volgens scenario 2 voordeliger om te bouwen. Het project moet dan ook minimaal verkocht worden voor deze prijs om het haalbaar te maken.

Spreadsheet scenario 1

<i>Algemeen</i>			
BVO	41,14		
Waarvan verkeersruimte	13,6		
GBO	27		
Aantal	28		
Vormfactor	0,6562956		
<i>Bouwkosten</i>	Per m2	Per unit	Totaal
Bouwkosten BVO	€ 1.087,00	€ 44.719,18	€ 1.252.137,04
Energiezuinigheid EPC 0	€ 112,00	€ 4.607,68	€ 129.015,04
Duurzame materialen	€ 54,00	€ 2.221,56	€ 62.203,68
Flexibiliteit naar boven	€ 163,05	€ 6.707,88	€ 187.820,56
Totale bouwkosten		€ 51.548,42	€ 1.443.355,76
voorzieningen			
Zonnepanelen per stuk	350	350	9800
WKO installatie	3000	3000	84000
Nutsvoorzieningen	1500	1500	42000
Totale bouwkosten		€ 56.398,42	€ 1.579.155,76
Met flexibiliteit		€ 63.106,30	€ 1.766.976,32
Bijkomende kosten			
Architect	3,20%		€ 56.543,24
stedenbouwkundige	0,30%		€ 5.300,93
Adviseur installaties	1%		€ 17.669,76
Bouwfysica/duurzaamheid	1%		€ 10.601,86
Projectmanagement	2%		€ 30.038,60
Kostenmanagement	0,4%		€ 7.067,91
Overige adviseurs	1%		€ 8.834,88
Leges	3%		€ 53.009,29
Verzekeringen	0,5%		€ 8.834,88
Notaris/makelaarskosten	1,20%		€ 21.203,72
Algemene kosten	2,00%		€ 35.339,53
Winst en risico	10,00%		€ 176.697,63
Totale bijkomende kosten			€ 431.142,22
Totale kosten			€ 2.659.723,43
Minimale verkoopprijs inc. BTW			€ 3.218.265,35

Afbeelding 28 Spreadsheet scenario 1, eigen afbeeldingen en berekening

Spreadsheet scenario 2

<i>Algemeen</i>				
BVO	36,96			
Waarvan verkeersruimte	4,8			
GBO	27			
Aantal	56			
Vormfactor	0,7305195			
<i>Bouwkosten</i>	Per m2	per unit	totaal	
Bouwkosten BVO	€ 1.087,00	€ 40.175,52	€ 2.249.829,12	
Energiezuinigheid EPC 0	€ 112,00	€ 4.139,52	€ 231.813,12	
Duurzame materialen	€ 54,00	€ 1.995,84	€ 111.767,04	
Flexibiliteit naar boven	€ 163,05	€ 6.026,33		
Totale bouwkosten			€ 2.593.409,28	
voorzieningen				
Zonnepanelen per stuk		350	19600	
WKO installatie		3000	168000	
Nutsvoorzieningen		1500	84000	
Totale bouwkosten		€ 49.660,88		€ 2.865.009,28
Met flexibiliteit		€ 55.687,21		€ 3.202.483,65
Bijkomende kosten				
Architect	3,00%		€ 96.074,51	
stedenbouwkundige	0,20%		€ 6.404,97	
Adviseur installaties	1,2%		€ 38.429,80	
Bouwfysica/duurzaamheid	0,7%		€ 22.417,39	
Projectmanagement	2%		€ 57.644,71	
Kostenmanagement	0,30%		€ 9.607,45	
Overige adviseurs	0,40%		€ 12.809,93	
Leges	3%		€ 96.074,51	
Verzekeringen	1%		€ 32.024,84	
Notaris/makelaarskosten	1,20%		€ 38.429,80	
Algemene kosten	2,0%		€ 64.049,67	
Winst en risico	10,0%		€ 320.248,36	
Totale bijkomende kosten			€ 794.215,94	
Totale bouwkosten			€ 3.996.699,59	
Minimale verkoopprijs inc BTW			€ 4.836.006,51	

Afbeelding 29 Spreadsheet scenario 2, eigen afbeelding en berekening

3.1.2 Opbrengsten | referentieprojecten in Leiden

Locatie	Grootte	Huurprijs	Bron
Centrum Leiden Raamsteeg 81	60 m2	€995	(Funda, 2017a)
Centrum Leiden Pelgrimpoot 6	80 m2	€1690	(Funda, 2017b)
Centrum Leiden Lammermarkt 110	100 m2	€1450	(Funda, 2017c)
Centrum Leiden Hogewoerd 105	65 m2	€995	(Funda, 2017d)
Centrum Leiden Prinsessekade 1A	85 m2	€1.495	(Funda, 2016a)
Hooglandse kerkgracht	100 m2	€1.750	(Funda, 2017e)

Locatie	Grootte	Huurprijs	Bron
Buitencentrum locatie Leiden Bonaireplein 12	100m2	1.117	(Funda, 2017f)
Buitencentrum locatie Leiden Eijmerspoelstraat 58	80 m2	1.300	(Funda, 2017g)
Buitencentrum locatie Leiden Rosenburch 166	51 m2	627	(Funda, 2017h)
Buitencentrum locatie Leiden Paramaribostraat 37	80 m2	1.000	(Funda, 2017i)
Net buitencentrum locatie Leiden Witte singel 58	65 m2	1.095	(Funda, 2017j)
Buitencentrum locatie Leiden Scheapmanplein 7	100 m2	1.275	(Funda, 2017k)

Tabel 11 referentieprojecten in Leiden

3.1.3 Scenario's

Scenario 1A – opbrengsten A-locatie

OPBRENGSTEN				INDELING VOORAANZICHT							
Algemene informatie				TYPE 1	TYPE 1	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 3C	TYPE 3C
Aantal units	28			TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 3B	TYPE 3C	TYPE 3C	TYPE 3C
GBO per unit	27			TYPE 2	TYPE 2	TYPE 2	TYPE 3C	TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 3B
				TYPE 2	TYPE 2	TYPE 2	TYPE 3C	TYPE 3C	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1
Type 1 (standaard)				OPBRENGSTEN Scenario 1A							
Aantal units	2			Type 1							
GBO per unit	27			aantal	6						
Totaal oppervlakte in m2	54			huur per jaar	8700						
Huurprijs	725			opbrengsten	€ 52.200,00						
Type 2 (uitbreidingsoptie 1)				Type 2A							
Standaard aantal units	2			Aantal	2						
GBO per unit	27			Huur per jaar	€ 10.800,00						
Oppervlakte standaard woning	54			Opbrengsten	€ 21.600,00						
Uitbreidingsoptie zijkant m2	27			Type 2B							
Huurprijs standaard	€ 725,00			Aantal	1						
Type 2A met 1 uitbreiding	€ 900,00			Huur per jaar	€ 12.900,00						
Type 2B met 2 uitbreidingen	€ 1.075,00			Opbrengsten	€ 12.900,00						
Extra te betalen huur per unit	€ 175,00			Type 3C							
Uitbreidingskosten	€ -			aantal	2						
				Huur per jaar	12600						
Type 3 (uitbreidingsoptie 2)				Opbrengsten	25200						
Standaard aantal units	2			Type 3A							
GBO per unit	27			Aantal	1						
Oppervlakte standaard woning	54			Huur per jaar	13800						
				Opbrengsten	13800						
Uitbreidingskosten naar boven	€ 300,00			Totale huuropbrengsten jaar 1		€ 125.700,00					
Type 3A met uitbreiding naar zijkant/ naar boven	€ 1.150,00			BAR		3,91%					
Type 3B met 2x uitbreiding naar boven	€ 1.250,00										
Type 3C met 1x uitbreiding naar boven	€ 1.050,00										

Afbeelding 30 Scenario 1A - opbrengsten A-locatie

Scenario 1A – opbrengsten B-locatie

OPBRENGSTEN				INDELING VOORAANZICHT							
Algemene informatie				TYPE 1	TYPE 1	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 3C	TYPE 3C
Aantal units	28			TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 3B	TYPE 3C	TYPE 3C	TYPE 3C
GBO per unit	27			TYPE 2	TYPE 2	TYPE 2	TYPE 3C	TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 3B
				TYPE 2	TYPE 2	TYPE 2	TYPE 3C	TYPE 3C	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1
Type 1 (standaard)				OPBRENGSTEN Scenario 1A							
Aantal units	2			Type 1							
GBO per unit	27			aantal	6						
Totaal oppervlakte in m2	54			huur per jaar	7800						
Huurprijs	650			opbrengsten	€ 46.800,00						
Type 2 (uitbreidingsoptie 1)				Type 2A							
Standaard aantal units	2			Aantal	2						
GBO per unit	27			Huur per jaar	€ 9.900,00						
Oppervlakte standaard woning	54			Opbrengsten	€ 19.800,00						
Uitbreidingsoptie zijkant m2	27			Type 2B							
Huurprijs standaard				Aantal	1						
Type 2A met 1 uitbreiding	€ 825,00			Huur per jaar	€ 12.000,00						
Type 2B met 2 uitbreidingen	€ 1.000,00			Opbrengsten	€ 12.000,00						
Extra te betalen huur per unit	€ 175,00			Type 3C							
Uitbreidingskosten	€ -			aantal	2						
				Huur per jaar	12600						
Type 3 (uitbreidingsoptie 2)				Opbrengsten	25200						
Standaard aantal units	2			Type 3A							
GBO per unit	27			Aantal	1						
Oppervlakte standaard woning	54			Huur per jaar	12900						
Uitbreidingsoptie naar zijkant	€ 275,00			Opbrengsten	12900						
Uitbreidingsoptie naar boven	€ 300,00			Totale huuropbrengsten jaar 1		€ 116.700,00					
Uitbreidingskosten naar boven	€ 300,00					3,63%					
Type 3A met uitbreiding naar zijkant/ naar	€ 1.075,00										
Type 3B met 2x uitbreiding naar boven	€ 1.175,00										
Type 3C met 1x uitbreiding naar boven	€ 1.050,00										

Afbeelding 31 Scenario 1A - opbrengsten B-locatie

In de bovenstaande afbeeldingen zijn scenario 1A en 1B te zien. Met deze indeling kan een belegger met de benoemde huurprijzen een BAR behalen van 3,91%. In dit scenario is er uitgegaan van een centrum locatie en wordt er dus ook rekening gehouden met de huurprijzen van de centrum locatie. Als deze indeling in een niet centrum locatie wordt geplaatst kan de belegger een BAR behalen van 3,63%.

Scenario 1B – opbrengsten A-locatie

OPBRENGSTEN		INDELING VOORAANZICHT						
Algemene informatie		TYPE 3A	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 1	TYPE 1
Aantal units	28	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1
GBO per unit	27	TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 3A	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1
Type 1 (standaard)		TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 1	TYPE 1
Aantal units	2	OPBRENGSTEN						
GBO per unit	27	Type 1						
Totaal oppervlakte in m2	54	aantal	6					
Huurprijs	€ 725,00	huur per jaar	€ 8.700,00					
		opbrengsten	€ 52.200,00					
Type 2 (uitbreidingsoptie 1)								
Standaard aantal units	2	Type 2B						
GBO per unit	27	Aantal	1					
Oppervlakte standaard woning	54	Huur per jaar	€ 14.100,00					
Uitbreidingsoptie zijkant m2	27	Opbrengsten	€ 14.100,00					
Huurprijs standaard	€ 725,00							
Type 2A met 1 uitbreiding	€ 900,00							
Type 2B met 2 uitbreidingen	€ 1.175,00	Type 3A						
		aantal	2					
Extra te betalen huur per unit	€ 175,00	Huur per jaar	€ 13.800,00					
Uitbreidingskosten	€ -	Opbrengsten	€ 28.200,00					
		Uitbreidingsk	600					
Type 3 (uitbreidingsoptie 2)								
Standaard aantal units	2	Type 3B						
GBO per unit	27	Aantal	1					
Oppervlakte standaard woning	54	Huur per jaar	€ 15.000,00					
Uitbreidingsoptie naar zijkant	€ 275,00	Opbrengsten	€ 15.300,00					
uitbreidingsoptie naar boven	€ 300,00	uitbreidingsk	300					
Uitbreidingskosten naar boven	€ 300,00							
Type 3A met uitbreiding naar zijkant/ na	€ 1.150,00	Totale huuropbrengsten jaar	€ 109.800,00					
Type 3B met 2x uitbreiding naar boven	€ 1.250,00	BAR	3,41%					
Type 3C met 1x uitbreiding naar boven	€ 1.050,00							

Afbeelding 32 scenario 1B - opbrengsten A-locatie

Scenario 1B – opbrengsten B-locatie

OPBRENGSTEN		INDELING VOORAANZICHT							
Algemene informatie			TYPE 3A	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 1	TYPE 1
Aantal units	28		TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1
GBO per unit	27		TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 3A	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1
			TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 1	TYPE 1
Type 1 (standaard)									
Aantal units	2	OPBRENGSTEN							
GBO per unit	27								
Totaal oppervlakte in m2	54		Type 1						
			aantal	6					
Huurprijs	650		huur per jaar	€ 7.800,00					
			opbrengsten	€ 46.800,00					
Type 2 (uitbreidingsoptie 1)									
Standaard aantal units	2								
GBO per unit	27		Type 2B						
Oppervlakte standaard woning	54		Aantal	1					
Uitbreidingsoptie zijkant m2	27		Huur per jaar	€ 12.000,00					
			Opbrengsten	€ 12.000,00					
Huurprijs standaard									
Type 2A met 1 uitbreiding	€ 825,00								
Type 2B met 2 uitbreidingen	€ 1.000,00		Type 3A						
			aantal	2					
Extra te betalen huur per unit	€ 175,00		Huur per jaar	€ 12.900,00					
Uitbreidingskosten	€ -		Opbrengsten	€ 26.400,00					
			Uitbreidingsk	600					
Type 3 (uitbreidingsoptie 2)									
Standaard aantal units	2		Type 3B						
GBO per unit	27		Aantal	1					
Oppervlakte standaard woning	54		Huur per jaar	€ 14.100,00					
Uitbreidingsoptie naar zijkant	€ 275,00		Opbrengsten	€ 14.400,00					
uitbreidingsoptie naar boven	€ 300,00		uitbreidingsk	300					
Uitbreidingskosten naar boven	€ 300,00								
			Totale huuropbrengsten jaar 1	€ 99.600,00					
Type 3A met uitbreiding naar zijkant/	€ 1.075,00		BAR	3,09%					
Type 3B met 2x uitbreiding naar boven	€ 1.175,00								
Type 3C met 1x uitbreiding naar boven	€ 1.000,00								

Afbeelding 33 Scenario 1B - opbrengsten B-locatie

Bij scenario 1B heeft het concept een andere indeling gekregen. Interessant is om te zien of er verschillende type woningen en samenstellingen een hoger rendement voor een belegger opleveren.

In dit geval zijn er meer type 1 woning. Deze woningen leveren meer op aangezien ze voor het oppervlakte de hoogste huurprijs hebben. Type 2B is bijvoorbeeld twee keer zo groot als type 1, maar heeft niet een 2 keer zo hoge huurprijs.

Het rendement wat een belegger met deze indeling in het centrum kan behalen is 3,41% en in een niet centrum locatie kan een belegger een rendement halen van 3,09%

Scenario 2A – opbrengsten A-locatie

OPBRENGSTEN		SCENARIO 2							
Algemene informatie									
Aantal units	56	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 1A	TYPE 1A	
GBO per unit	27	TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 2A	
		TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 3A	
Type 1 (standaard)		TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 3A	
Aantal units	2								
GBO per unit	27	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 3C	TYPE 1A	TYPE 1A	
Totaal oppervlakte in m2	54	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 3A	TYPE 3C	TYPE 3C	TYPE 3C	TYPE 3C	
		TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 3C	TYPE 3C	TYPE 3C	TYPE 3C	
Type 1A Huurprijs 2x unit naast elkaar	725	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	
Type 1B huurprijs 1x unit en 1x unit boven	775								
		TYPE 1A				TYPE 3A			
Type 2 (uitbreidingsoptie 1)		aantal	7						
Standaard aantal units	2	huur per jaar	8700			huur per jaar	€ 13.800,00		
GBO per unit	27	totaal	60900			uitbreidingsk	€ 300,00		
Oppervlakte standaard woning	54					totaal	€ 28.200,00		
Uitbreidingsoptie zijkant m2	27	TYPE 2A							
		aantal	3			TYPE 3B			
Huurprijs standaard	€ 725,00	huur per jaar	€ 10.800,00			aantal	2		
Type 2A met 1 uitbreiding	€ 900,00	totaal	€ 32.400,00			huur per jaar	€ 15.000,00		
Type 2B met 2 uitbreidingen	€ 1.175,00					uitbreidingsk	€ 600,00		
		TYPE 2B				totaal	€ 30.600,00		
		aantal	2						
Extra te betalen huur per unit	€ 175,00	huur per jaar	€ 14.100,00			TYPE 3C			
Uitbreidingskosten	€ -	totaal	€ 28.200,00			aantal	3		
						huur per jaar	€ 12.600,00		
Type 3 (uitbreidingsoptie 2)						uitbreidingsk	€ 900,00		
Standaard aantal units	2					totaal	€ 38.700,00		
GBO per unit	27								
Oppervlakte standaard woning	54								
Uitbreidingsoptie naar zijkant	€ 275,00								
uitbreidingsoptie naar boven	€ 300,00					Totale opbrengsten			€ 219.000,00
Uitbreidingskosten naar boven	€ 300,00					BAR			4,53%
Type 3A met uitbreiding naar zijkant/ naar bov	€ 1.150,00								
Type 3B met 2x uitbreiding naar boven	€ 1.250,00								
Type 3C met 1x uitbreiding naar boven	€ 1.050,00								

Afbeelding 34 Scenario 2A - opbrengsten A- locatie

Scenario 2A – opbrengsten B-locatie

OPBRENGSTEN			SCENARIO 2		
Algemene informatie					
Aantal units	56				
GBO per unit	27				
Type 1 (standaard)					
Aantal units	2				
GBO per unit	27				
Totaal oppervlakte in m2	54				
Huurprijs	650				
Type 2 (uitbreidingsoptie 1)					
Standaard aantal units	2				
GBO per unit	27				
Oppervlakte standaard woning	54				
Uitbreidingsoptie zijkant m2	27				
Huurprijs standaard					
Type 2A met 1 uitbreiding	€ 825,00				
Type 2B met 2 uitbreidingen	€ 1.000,00				
Extra te betalen huur per unit	€ 175,00				
Uitbreidingskosten	€ -				
Type 3 (uitbreidingsoptie 2)					
Standaard aantal units	2				
GBO per unit	27				
Oppervlakte standaard woning	54				
Uitbreidingsoptie naar zijkant	€ 275,00				
uitbreidingsoptie naar boven	€ 300,00				
Uitbreidingskosten naar boven	€ 300,00				
Type 3A met uitbreiding naar zijkant/ naar b	€ 1.075,00				
Type 3B met 2x uitbreiding naar boven	€ 1.175,00				
Type 3C met 1x uitbreiding naar boven	€ 1.000,00				

Afbeelding 35 Scenario 2A - opbrengsten B-locatie

Binnen scenario 2A is er uitgegaan van 56 units. Binnen dit scenario is er ook weer rekening gehouden met de een centrumlocatie en buitencentrum locatie met de bijbehorende huurprijzen. In dit scenario kan een belegger in een centrumlocatie een BAR behalen van 4,5% en in een buitencentrumgebied kan een belegger een rendement behalen van 4.29%.

Scenario 2B – opbrengsten A-locatie

OPBRENGSTEN									
Algemene informatie				TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 2A	TYPE 2A
Aantal units	56			TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 1A	TYPE 1A
GBO per unit	27			TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 3A	TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 3C
				TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 1A
Type 1 (standaard)				TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 3A	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B
Aantal units	2			TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 1A
GBO per unit	27			TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 1A
Totaal oppervlakte in m2	54			TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 1A
Type 1A Huurprijs 2x unit naast elkaar	725								
Type 1B huurprijs 1x unit en 1x unit bov	775			TYPE 1A			TYPE 3A		
				aantal	9		aantal	2	
				huur per jaar	8700		huur per jaar	€ 13.800,00	
				opbrengsten	78300		opbrengsten	€ 27.600,00	
Type 2 (uitbreidingsoptie 1)				TYPE 2A			TYPE 3B		
Standaard aantal units	2			aantal	3		aantal	2	
GBO per unit	27			huur per jaar	€ 10.800,00		huur per jaar	€ 15.000,00	
Oppervlakte standaard woning	54			opbrengsten	€ 32.400,00		opbrengsten	€ 30.000,00	
Uitbreidingsoptie zijkant m2	27			TYPE 2B			TYPE 3C		
				aantal	2		aantal	1	
Huurprijs standaard	€ 725,00			huur per jaar	€ 14.100,00		huur per jaar	€ 12.600,00	
Type 2A met 1 uitbreiding	€ 900,00			opbrengsten	€ 28.200,00		opbrengsten	€ 12.600,00	
Type 2B met 2 uitbreidingen	€ 1.175,00								
Extra te betalen huur per unit	€ 175,00						Totale opbrengsten	€ 209.100,00	
Uitbreidingskosten	€ -						BAR	4,3%	
Type 3 (uitbreidingsoptie 2)									
Standaard aantal units	2								
GBO per unit	27								
Oppervlakte standaard woning	54								
Uitbreidingsoptie naar zijkant	€ 275,00								
Uitbreidingsoptie naar boven	€ 300,00								
Uitbreidingskosten naar boven	€ 300,00								
Type 3A met uitbreiding naar zijkant/ n	€ 1.150,00								
Type 3B met 2x uitbreiding naar boven	€ 1.250,00								
Type 3C met 1x uitbreiding naar boven	€ 1.050,00								

Afbeelding 36 Scenario 2B - opbrengsten A-locatie

Scenario 2B – opbrengsten B-locatie

OPBRENGSTEN									
Algemene informatie				TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 2A	TYPE 2A
Aantal units	56			TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 1A	TYPE 1A
GBO per unit	27			TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 3A	TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 3C
				TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 1A
Type 1 (standaard)				TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 3A	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B
Aantal units	2			TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 1A
GBO per unit	27			TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 1A
Totaal oppervlakte in m2	54			TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 1A
Huurprijs	650								
Type 2 (uitbreidingsoptie 1)				TYPE 1A			TYPE 3A		
Standaard aantal units	2			aantal	9		aantal	2	
GBO per unit	27			huur per jaar	7800		huur per jaar	€ 12.900,00	
Oppervlakte standaard woning	54			opbrengsten	70200		opbrengsten	€ 26.400,00	
Uitbreidingsoptie zijkant m2	27						uitbreidingsk	€ 600,00	
				TYPE 2A			TYPE 3B		
Huurprijs standaard				huur per jaar	€ 9.900,00		aantal	2	
Type 2A met 1 uitbreiding	€ 825,00			opbrengsten	€ 29.700,00		huur per jaar	€ 14.100,00	
Type 2B met 2 uitbreidingen	€ 950,00						opbrengsten	€ 28.800,00	
Extra te betalen huur per unit	€ 175,00			TYPE 2B			Uitbreidingsk	€ 600,00	
Uitbreidingskosten	€ -			aantal	2				
				huur per jaar	€ 11.400,00		TYPE 3C		
				opbrengsten	€ 22.800,00		aantal	1	
Type 3 (uitbreidingsoptie 2)							huur per jaar	€ 12.000,00	
Standaard aantal units	2						opbrengsten	€ 12.300,00	
GBO per unit	27						Uitbreidingsk	€ 300,00	
Oppervlakte standaard woning	54								
Uitbreidingsoptie naar zijkant	€ 275,00						Totale opbrengsten	€ 190.200,00	
Uitbreidingsoptie naar boven	€ 300,00						BAR	3,9%	
Uitbreidingskosten naar boven	€ 300,00								
Type 3A met uitbreiding naar zijkant/ naar	€ 1.075,00								
Type 3B met 2x uitbreiding naar boven	€ 1.175,00								
Type 3C met 1x uitbreiding naar boven	€ 1.000,00								

Afbeelding 37 Scenario 2B - opbrengsten B-locatie

In scenario 2B kan een rendement behaald worden van 4,3% in een centrumgebied en kan er in een buitencentrumgebied een rendement behaald worden van 3,9%.

Binnen scenario 1 zijn er berekeningen gemaakt uitgaand van 28 units. Omdat het een concept is kan de indeling van scenario 1 meerdere keren uitgewerkt worden. Dit houdt in dat de indeling van scenario 1 ook uitgewerkt kan worden in scenario 2.

Afbeelding 38 Scenario 1A met 56 units

Willemijn van den Hoek 0879462 | Bijlageboek bachelor scriptie | 6 juni 2017 | 00

Scenario 1B – met 56 units

OPBRENGSTEN		INDELING VOORAANZICHT							
		TYPE 3A	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 1	TYPE 1	
		TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	
		TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 3A	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	
		TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 1	TYPE1	
Algemene informatie		TYPE 3A	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 1	TYPE 1	
Aantal units	56	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	
GBO per unit	27	TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 3A	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	
		TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 1	TYPE1	
Type 1 (standaard)		OPBRENGSTEN							
Aantal units	2								
GBO per unit	27								
Totaal oppervlakte in m2	54								
Huurprijs	€ 725,00								
Type 2 (uitbreidingsoptie 1)									
Standaard aantal units	2								
GBO per unit	27								
Oppervlakte standaard woning	54								
Uitbreidingsoptie zijkant m2	27								
Huurprijs standaard	€ 725,00								
Type 2A met 1 uitbreiding	€ 900,00								
Type 2B met 2 uitbreidingen	€ 1.175,00								
Extra te betalen huur per unit	€ 175,00								
Uitbreidingskosten	€ -								
Type 3 (uitbreidingsoptie 2)									
Standaard aantal units	2								
GBO per unit	27								
Oppervlakte standaard woning	54								
Uitbreidingsoptie naar zijkant	€ 275,00								
uitbreidingsoptie naar boven	€ 300,00								
Uitbreidingskosten naar boven	€ 300,00								
Type 3A met uitbreiding naar zijkant/ naar boven	€ 1.200,00								
Type 3B met 2x uitbreiding naar boven	€ 1.250,00								
Type 3C met 1x uitbreiding naar boven	€ 1.050,00								

4.1 Toekomst

HUIDIGE SITUATIE							
TYPE 3A	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 1	TYPE 1	
TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	
TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 3A	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	
TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 1	TYPE 1	
TYPE 3A	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 2B	TYPE 1	TYPE 1	
TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	
TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 3A	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	TYPE 1	
TYPE 3B	TYPE 3B	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 3A	TYPE 1	TYPE 1	
TOEKOMSTIGE SITUATIE							
TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 1A	TYPE 1A	
TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	
TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 3C	
TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 2	TYPE 3C	TYPE 3C	
TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	
TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 2A	
TYPE 3C	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	
TYPE 3C	TYPE 3C	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 1A	TYPE 1A	

Afbeelding 40 Toekomstige situatie

Door de flexibiliteit in het concept kan de eerste indeling die de belegger gemaakt heeft gedurende de looptijd van het gebouw aangepast worden. Dit houdt in als de ene huurder een unit inlevert, deze weer door een andere (omliggende) huurder extra gehuurd kan worden. In de berekening van de rendement is rekening gehouden met de waardevermeerdering en huurstijging.

In de afbeelding is een huidige situatie geschetst en een toekomstige situatie geschetst. Binnen de huidige situatie zijn er nog een aantal grote woningen in het gebouw. Deze indeling sluit dan ook aan op de huidige vraag. Vanuit de enquête kwam namelijk naar voren dat veel consument op dit moment voornamelijk nog in een woning tussen de 100-150 m2 wonen. Deze wens is dan ook in het concept verwerkt. Daarnaast is te zien dat een groot deel van de consumenten binnen de huidige woning situatie de nog de woonfunctie en de slaapfunctie gescheiden hebben (hoek- of tussenwoning). Dit is binnen de huidige situatie dan ook meegenomen door enkele type 3 woningen te integreren.

Door de flexibiliteit in het concept kan de indeling van het gebouw in de toekomst volledig gewijzigd worden. In de afbeelding is ook een indicatie voor de toekomstige situatie weergegeven. In de toekomst is er meer vraag naar kleine woningen zoals eerder is toegelicht. Daarom zijn in de toekomstige situatie veel type 1 woningen verwerkt. Naast de kleine oppervlaktes houdt het toekomstbestendige woningconcept ook rekening met de locatie, de toegankelijkheid, het gelijkvloers zijn en de levensloopbestendigheid. Er zijn namelijk in de toekomstige situatie veel gelijkvloerse woningen te realiseren. De levensloopbestendigheid wordt binnen de huidige situatie al gewaarborgd door duurzame materialen op te nemen maar ook door de woning geschikt voor ouderen te maken.

Financieel gezien heeft het toekomstbestendige woningconcept ook een meerwaarde. Eerder werd geconcludeerd dat type 1 financieel gezien het gunstigst is. In verhouding levert type 1 namelijk de hoogste huurprijs op, uitgaande van de centrumlocatie. In de toekomst zal er meer vraag ontstaan naar deze woning en door de flexibiliteit in het gebouw kan de indeling hier op inspelen. Als de belegger meer type 1 woningen creëert betekent dit dat er in de toekomst een hoger rendement behaald kan worden dan het rendement in de huidige situatie.

In de bovenstaande situatie is scenario 2 met de indeling van 1B als uitgangspunt genomen. Het rendement wat met deze indeling binnen de huidige situatie wordt behaald is 4,57 % in het eerste jaar (BAR). Binnen de toekomstige situatie zal er veel vraag ontstaan naar kleine woonruimtes. Als de belegger op deze vraag inspeelt en kleine woonruimtes binnen het gebouw verhuurd ontstaat er een hoger rendement. Het rendement wat de belegger behaald met de toekomstige situatie – zoals weergegeven in de afbeelding – is 5,7%. Als de belegger alleen maar type 1 realiseert bedraagt het rendement 6%. Het is dus aantrekkelijk voor een belegger om in dit concept te investeren omdat de waarde behouden blijft en het rendement stijgt. In de huidige markt ligt de ondergrens van het rendement op huurwoningen tussen de 4,5 % en 4,75% (Vastgoedmarkt, 2015). In 2016 is een BAR van ongeveer 4% gewenst (Syntrus Achmea, 2017b).

Opbrengsten scenario 2 in de toekomst

OPBRENGSTEN		SCENARIO 2									
Algemene informatie											
Aantal units	56	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 1A	TYPE 1A			
GBO per unit	27	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A			
		TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 3C			
Type 1 (standaard)		TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 3C	TYPE 3C			
Aantal units	2										
GBO per unit	27	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A			
Totaal oppervlakte in m2	54	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 2A			
		TYPE 3C	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A	TYPE 1A			
Type 1A Huurprijs 2x unit naast elkaar	725	TYPE 3C	TYPE 3C	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 2A	TYPE 1A	TYPE 1A			
Type 1B huurprijs 1x unit en 1x unit bov	775										
		TYPE 1A									
Type 2 (uitbreidingsoptie 1)		aantal	16				TYPE 3B				
Standaard aantal units	2	huur per jaar	8700				aantal	0			
GBO per unit	27	totaal	139200	€ 165.756,29			huur per jaar	€ 15.000,00			
Oppervlakte standaard woning	54						uitbreidingsko	€ 600,00			
Uitbreidingsoptie zijkant m2	27	TYPE 2A					totaal				
		aantal	6				TYPE 3C				
Huurprijs standaard	€ 725,00	huur per jaar	€ 10.800,00				aantal	2			
Type 2A met 1 uitbreiding	€ 900,00	totaal	€ 64.800,00	€ 77.162,41			huur per jaar	€ 12.600,00			
Type 2B met 2 uitbreidingen	€ 1.175,00						uitbreidingsko	€ 600,00			
		TYPE 2B					totaal	€ 25.800,00	30722,071		
Extra te betalen huur per unit	€ 175,00	aantal	0								
Uitbreidingskosten	€ -	huur per jaar	€ 14.100,00								na 11 jaar
		totaal	€ -				Totale opbrengsten		€ 229.800,00	€ 273.640,78	
Type 3 (uitbreidingsoptie 2)							BAR		4,75%	5,7%	
Standaard aantal units	2	TYPE 3A									
GBO per unit	27	aantal	0								
Oppervlakte standaard woning	54	huur per jaar	€ 13.800,00								
Uitbreidingsoptie naar zijkant	€ 275,00	uitbreidingsk	€ 300,00								
uitbreidingsoptie naar boven	€ 300,00	totaal	€ -								
Uitbreidingskosten naar boven	€ 300,00										
Type 3A met uitbreiding naar zijkant/ na	€ 1.150,00										
Type 3B met 2x uitbreiding naar boven	€ 1.250,00										
Type 3C met 1x uitbreiding naar boven	€ 1.050,00										

5.1 Discounted cashflow methode.

Bij de financiële eisen is naar voren gekomen dat het concept geschikt is om aan een belegger te verkopen. De aantrekkelijkheid van het concept is door middel van het bruto aanvangsrendement in de voorgaande paragraaf al aangeduid. In deze paragraaf wordt er echter ook nog gekeken naar de Discounted Cashflow Methode (DCF).

Scenario

Vanuit de verschillende scenario's is scenario 1B in de vorm van scenario 2 als beste naar voren gekomen. Bij de eerste tien exploitatie jaren wordt deze indeling dan ook als uitgangspunt genomen. Daarnaast wordt er bij de uitwerking van de DCF ook rekening gehouden met de toekomstige situatie zoals in paragraaf 3.1.1. naar voren is gekomen. Het gebouw wordt de laatste 10 jaar dan ook volgens de toekomstige situatie geëxploiteerd.

Input

In de spreadsheet zijn er een aantal gegevens opgenomen die gebruikt worden in de DCF. Onderstaand zijn deze gegevens weergegeven.

- Inflatie: 1,6% (CBS, 2017c)
- Exploitatiekosten: 15% van de huurprijs (Marc Francke, 2014)
- Exploitatiejaren 20
 - Waarvan 10 binnen huidige situatie

- Waarvan 20 binnen toekomstige situatie
- Groot onderhoud: 2x 150.000 gedurende looptijd
- Discontovoet (rendementseis): 7%
- Waarestijging/huurstijging: 1,6% gelijk aan de inflatie
- Frictieleegstand: 2%

Naast de bovenstaande getallen wordt er in de DCF rekening gehouden met de verschillende huurprijzen en de verschillende type en aantallen woningen.

Uitkomsten

Vanuit de spreadsheet zijn er een aantal berekeningen gemaakt om te achterhalen in hoeverre het concept aantrekkelijk is voor een belegger. Allereerst is het bruto aanvangsrendement berekend. Het is interessant om te achterhalen wat de BAR is van de eerste tien exploitatie jaren waarin het gebouw in de huidige vraag voorziet en de laatste tien exploitatie jaren waarin het pand zich kan aanpassen naar de toekomstige vraag. De BAR over de eerste tien bedraagt 4,49% en als de indeling van de toekomstige situatie als een nieuwe exploitatie wordt gezien bedraagt de BAR 5,7%. Deze getallen wijken af van de bruto aanvangsrendementen vanuit de Stiko berekend zijn. Dit komt omdat er in de DCF rekening gehouden is met waardevermeerdering van het vastgoed, waardoor de BAR hoger uitkomt.

Als er in de verdere toekomst alleen maar type 1 woningen in het gebouw worden gerealiseerd ontstaat er een BAR van 6%. Het bruto aanvangsrendement blijft dus stijgen naarmate de looptijd vordert. Dit komt omdat de vraag naar kleine woningen in de toekomst gaat toenemen en de inrichting in het gebouw zich daar ook telkens meer naar toe gaat bewegen.

Naast is ook de IRR van de investering berekent. Hierbij is er vanuit gegaan dat de belegger het pand van Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie koopt voor €4.836.006,51. Dit is ook de minimale verkoopprijs van Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie. In dit bedrag zit BTW verwerkt. De IRR over de investering bedraagt 5,2%. Daarnaast wordt in het jaarlijkse resultaat contant gemaakt met een vereist rendement van 7%.

Vanuit deze cijfers kan geconcludeerd worden dat de investering zowel nu als in de toekomst aantrekkelijk is, aangezien het rendement toeneemt.

BIJLAGE X: INTERVIEWS

Gedurende het onderzoek zijn er bepaalde respondenten geïnterviewd om informatie te verschaffen over bepaalde onderwerpen. In deze bijlage wordt allereerst de topiclijst opgenomen. Vervolgens zijn de interview individueel terug te vinden.

1.1 Topiclijst

In dit onderzoek is er met verschillende respondenten gesproken onderwerpen die in relatie staan met het toekomstbestendige woningconcept. Er is gedurende het afnemen van de interviews gewerkt met een topiclijst. De topics die in al deze interviews zijn besproken worden in deze topiclijst verwerkt. De interviews zijn middels semigestructureerde aard afgenomen. Dit houdt in dat de onderzoek met een hoofdvraag en verschillende subonderwerpen werkt. Er zijn in totaal acht interviews afgenomen. De relevante topics vanuit de interviews worden in deze topiclijst

Interview I; MF – woningcorporatie Sint. Willibrodus Wassenaar

Interview II: JvG – Funda

Interview III: B – bewoner van een Tiny House

Interview IV: GB – OB2 Concepten Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie

Interview V: ME – Planbureau voor de Leefomgeving

Interview VI: TS – Balanshuis – duurzaamheidsexpert

Interview VII: AW – Gemeente Katwijk

Interview VIII: AL & TB – Gemeente Leiden

TOPIC: DE WONINGMARKT

Vanuit het topic de woningmarkt komen er een aantal ontwikkelingen naar voren die de respondenten opvallend vinden. Zo komt er naar voren dat de (jonge) middeninkomens tussen wal en schip belanden. Zij verdienen te veel voor een sociale huurwoning en verdienen te weinig voor een koopwoning. Er is daarnaast een enorm tekort aan het middensegment in de huursector (MF, 2017). Daarnaast worden de hypotheekisen (inbreng eigen vermogen, studieschuld ect) strenger. Als de leennorm naar 90% gaat zullen de woningen ook goedkoper moeten worden. Als dit niet gebeurt, valt een steeds grotere groep buiten de boot. Er moet dus wel echt wat aan de betaalbaarheid gaan gebeuren. De huidige hypotheekrente zorgt ook voor stijgende huizenprijzen. Er zouden meer woningen in bepaalde prijscategorieën moeten komen. Een andere opvallende ontwikkeling is het aantrekken van de koopmarkt, woningen zijn weer echt snel aan het verkopen (AW, Toekomstbestendig wonen, 2017). Dit is niet bevorderlijk voor de instroom/doorstroom. De consumenten die wel doorstromen zijn vaak opzoek naar een luxere woning. Hoofdzakelijk kunnen nu hoogopgeleide jongeren – met behulp van vermogende ouders – een woning kopen (MF, 2017). De betaalbaarheid van de woningmarkt wordt ook als een issue gezien. Er komen steeds meer kleine huishoudens en dit zijn vooral eenverdieners. Deze eenverdieners hebben nu eenmaal gewoon minder vermogen om in een woning te stoppen. Deze mensen hebben wel behoefte aan betaalbare en verschillende soorten woonvormen (AW, Toekomstbestendig woningconcept, 2017).

Ouderen verhuizen niet meer omdat ze geen betaalbare en kleinere woning voor terug krijgen. Hierdoor worden eengezinswoningen bewoond door kleine huishoudens die weg willen maar niet kunnen. Hierdoor ontstaat er een ‘overkill’ aan eengezinswoningen wat zal leiden tot een overaanbod (AW, Toekomstbestendig woningconcept, 2017). De vergrijzing vindt overigens niet alleen in de krimpgemeentes plaats, maar is ook sterk te zien in de Randstad (EM, Toekomstbestendig woningconcept, 2017). Binnen de vergrijzing is er daarnaast ook niet alleen te spreken van de babyboomgeneratie. Men wordt namelijk steeds ouder. Daarnaast neemt de druk op de woningmarkt toe door de instroom van immigranten en asielzoekers. Bij Funda valt het op dat er op dit moment veel vraag is naar eengezinswoningen. De komende jaren ziet Funda de samenstelling van de woningmarkt ook nog niet zo snel veranderen. Ontwikkelaars blijven bouwen zoals zij nu doen en daardoor zullen de rijtjeswoningen het sterkst in de woningmarkt vertegenwoordigd zijn. Binnen de woningmarkt ziet

Funda eveneens dat er vraag is naar vrijheid en ruimte en dat dit zich niet vertaalt in oppervlakte. Een andere trend in de markt is flexibel bouwen. (JvG, Het Funda Huis, 2017)

In de woningmarkt is tevens de vraag naar kleine woningen te zien. Dit wordt deels gevoegd door het feit dat er meer kleine huishoudens komen. Relaties veranderen, mensen krijgen minder kinderen, trouwen niet meer en de bouw dit gaan merken. Op het gebied van kleine eengezinswoningen is er nog een grote opgave. Grondgebonden eengezinswoningen zijn in principe minder duur dan gestapelde woningbouw, omdat je hier te maken krijgt met bijvoorbeeld trappenhuisen en liften. Als je bijvoorbeeld kijkt naar een klein appartement van 40 m², kan dit moeilijk vertaald worden in een eengezinswoning. De locatie blijft daarnaast een belangrijke rol (AL & TB, Toekomstbestendig wonen, 2017); (AW, Toekomstbestendig woningconcept, 2017)

Een ontwikkeling die ook veel aandacht kreeg tijdens de interviews was de energiezuinigheid. De energiezuinigheid speelt een belangrijke rol binnen de vastgoedmarkt. De regels rondom de EPC-normen worden aangescherpt. Bij deze ontwikkeling hoort ook de ontwikkeling van zonnepanelen. Op het gebied van duurzaamheid komen er echter maar weinig nieuwe concepten van de grond. Het van de grond komen van nieuwe concepten gebeurt ook niet in de vorm van woontechnische vormen (AL & TB, Toekomstbestendig wonen, 2017) (AW, Toekomstbestendig wonen, 2017) (TS, Duurzaamheid, 2017).

In de toekomst zal de druk op de Randstad gaan toenemen en nieuwbouw is daar dan ook beperkt mogelijk. Indien de politiek niet ingrijpt zullen middeninkomens in de problemen komen en zorgt de vergrijzing door een onnodige bezetting van eengezinswoningen. Daarnaast is zal er in de toekomst een tekort ontstaan aan kleine, innovatieve en betaalbare woningen. Dit zijn vooral kleine goede en vooral slimme woningen (AW, Toekomstbestendig woningconcept, 2017). Daarnaast ontstaat er een tekort aan geschikte ouderen woningen. De woonvormen die in de toekomst terugkomen in Leiden zijn voornamelijk de woontorens. Een voorspelling doen voor de toekomst is lastig want het is wel echt economisch afhankelijk. De vraag naar huurwoningen zal in de toekomst toenemen, terwijl de vraag naar huurwoningen in de toekomst stabiel blijft. Een grote groep zal zich in het midden segment bevinden (AL & TB, Toekomstbestendig wonen, 2017); (EM, Toekomstbestendig woningconcept, 2017).

De huidige woningmarktsituatie wordt daarnaast zorgelijk bevonden. De woningmarkt zit namelijk op slot (AW, Toekomstbestendig wonen, 2017) (TS, Duurzaamheid, 2017). Er zijn daarnaast te weinig innovatieve woningconcepten. Aan de andere kant stelt een respondent dat de vraag zich altijd bevindt waar het aanbod is. Of de woningmarkt dus zorgelijk is, is normatief. De vraag sluit altijd aan bij het aanbod (EM, Toekomstbestendig woningconcept, 2017).

TOPIC: DE WONINGVOORRAAD

De woningvoorraad is niet optimaal. Er zijn binnen de woningmarkt eigenlijk te weinig appartementen te zien. De komende jaren zal juist de vraag naar het aantal appartementen gaan toenemen. Het aantal kleine woningen in de markt ontbreekt en deze vraag was er eigenlijk ook voor de crisis al.

De vraag naar meergezinswoningen gaat de komende jaren ook in regio Leiden toenemen. Er komt veel hoogbouw en relatief gezien minder grondgebonden woningen. Het gaat eigenlijk voornamelijk de lucht in. De grondgebonden woningen die er nog in de regio en in de stad staan, zijn er vooral in de wederopbouw wijken gebouwd. In Leiden is er ook sprake van een krappe markt. Er is meer vraag dan aanbod en er zijn stijgende woningprijzen. In de regio zijn er in 2030 30.000 nieuwe woningen nodig. De behoefte aan woningen is vooral binnenstedelijk. De doorstroom is beperkt op de woningmarkt, ouderen blijven langer thuis wonen. In Leiden vindt men het voornamelijk belangrijk om op een goede plek te wonen en wil hier best oppervlakte voor inleveren.

In de huidige markt van Leiden is er sprake van weinig flexibiliteit binnen de woningvoorraad. De behoefte is er wel, maar er zijn nog weinig voorbeelden. In de wederopbouw wijken is het al moeilijk

te realiseren. In de binnenstad is het wel makkelijker, de panden zijn hier meer geschikt om te vormen. Bij de nieuwbouwplannen wordt er wel mee rekening mee gehouden, hierbij gaat het ook om de levensloopbestendigheid. De behoefte naar levensloopbestendige woningen neemt dan ook toe.

In het ommeland van de stedelijke regio's is er nog een meer traditionele vraag. Dit komt ook omdat hier nog een traditioneel aanbod is. Er is behoefte aan middel dure woningen, maar de vraag blijft ook toenemen naar betaalbare woningen. Het huidige aanbod bestaat voornamelijk uit koopwoningen, erg oud en traditioneel en weinig vernieuwend. Dit houdt in dat er vooral veel appartementen en eengezinswoningen zijn ontwikkeld, maar weinig nieuwe woonvormen voor jongeren en ouderen. Er is dan ook een tekort aan specifieke woonvormen voor ouderen, maar bijvoorbeeld ook gezinsappartementen. De flexibiliteit in de woningvoorraad ontbreekt dan ook. De markt is op dit moment ook beperkt toegankelijk voor starters.

TOPIC: BELEID

In het beleid van gemeenten wordt vaak opgenomen dat de flexibiliteit meer in de woningvoorraad moet terugkomen. Daar zitten echter veel verschillende kleuren tussen. Jonge mensen hebben wat minder concrete woonwensen, dan kan je een concept voorstellen waarbij mensen nog een paar extra opties hebben. Als mensen meer woonervaring krijgen, hebben mensen vaak ook specifieke eisen en deze mensen dan eigenlijk wat meer betrokken moeten worden. Tevens is de betaalbaarheid van woningen een issue in de woningmarkt. Gemeenten stellen dan ook in hun beleid kaders voor de betaalbaarheid, waarvoor bijvoorbeeld starters leningen zijn. Combinaties zoals kwaliteit en betaalbaarheid komen ook terug in het beleid. Dit heeft met name te maken met de doorstroming, ook de doorstroming op de sociale huurmarkt. Mensen die bijvoorbeeld in een stad afstuderen moeten ook kunnen doorstromen, op dit moment is er voor deze groep vooral in de stedelijke regio's geen optie.

In het beleid wordt ook vaak duurzaamheid betrokken. Op dit moment worden er in het beleid nog geen strengere eisen dan het bouwbesluit gesteld. Er wordt dus niet per se een hogere EPC norm gevraagd dan wettelijk gesteld is. Wel kan er in een beleid bijvoorbeeld gekeken worden naar stadsverwarming. (TS, Duurzaamheid, 2017) (AL & TB, Toekomstbestendig wonen, 2017) (AW, Toekomstbestendig wonen, 2017)

TOPIC: MISMATCH

Een mismatch op de woningmarkt ontstaat doordat er maar naar een bepaalde doelgroep wordt gekeken. Zo is er bijvoorbeeld in het ommeland van Den Haag te zien dat de ontwikkelaars kiezen voor winstgevende nieuwbouw en minimaal aan betaalbare woningbouw. Uit onderzoek is ook gebleken dat jonge starters – voornamelijk eenpersoonshuishoudens – en senioren passende huisvesting missen (AW, Toekomstbestendig wonen, 2017).

Om de mismatch te beperken moet er meer 'out of the box' gedacht worden als het gaan om de indeling van een woning. Bij het ontwerp moet er dus meer creatief gedacht worden over het besparen van ruimte. Het gevoel van ruimte vindt men namelijk heel erg belangrijk (JvG, Het Funda Huis, 2017).

Als er gesproken wordt over een mismatch moet er vooral gekeken worden naar de vraag. De consument kijkt eigenlijk naar wat hij of zij kan krijgen. Het is zo dat de vraag en het aanbod iets uit elkaar loopt. De vraag is nog altijd moeilijk te begrijpen omdat het voornamelijk wordt gevoed door de huishoudenssamenstelling (EM, Toekomstbestendig woningconcept, 2017).

Omdat de mismatch er aan zit te komen moet hier zeker over nagedacht worden. Hoe zou je bijvoorbeeld een eengezinswoning die niet meer voldoet aan de vraag, aantrekkelijk kunnen maken voor kleine huishoudens. Als dit betaalbaar en duurzaam is, zal daar wel markt voor zijn. Het ombouwen van een bestaande woning middels een ombouwpakket kan ook interessant worden.

Daarnaast zal er ook meer nieuw gebouwd worden, maar dit biedt zeker ook weer een kans (AW, Toekomstbestendig wonen, 2017).

Met het ontstaan van de mismatch loopt een gemeente eigenlijk achter de feiten aan. De markt zal zeker wel een zelfregulerend vermogen hebben. Met het oog op de toekomst wil je wel een aantal dingen voor zijn. Er moet dus nu al slim nagedacht worden waar nieuwe ontwikkelingen aan moeten voldoen. Concepten waarmee je een woning groter of kleiner kan maken, afhankelijk van de vraag is wellicht een oplossing. Economisch is dit slimmer omdat er niet meer de gelegenheid is om heel veel bij te bouwen (AL & TB, Toekomstbestendig wonen, 2017).

Of er in de woningmarkt echt sprake is van een mismatch is wel onzeker. Sinds de introductie van de woningwet is er een continue verandering geweest van vraag en aanbod. Er hoeft dan nog niet per se sprake te zijn van een mismatch. Het daarnaast ook zo dat vraag en aanbod eigenlijk door het zelfregulerende vermogen vanzelf wel op elkaar aansluiten (AL & TB, Toekomstbestendig wonen, 2017).

TOPIC: TOEKOMSTBESTENDIG WONINGCONCEPT

Het toekomstbestendige woningconcept moet volgens de respondenten aan een aantal punten voldoen. Aangezien de wens zich beweegt naar kleinschaliger wonen zouden dit appartementen kunnen zijn met een levensloopbestendige factor en met de voorzieningen van domotica. Hierdoor wordt het ook flexibel en kan er snel geschakeld worden tussen jongeren en senioren. De flexibiliteit van het concept is dus erg belangrijk, dit houdt ook in dat het aanpasbaar is (MF, 2017). Voor senioren is het tevens van belang dat er geen trap in de woning zit. Op het gebied van duurzaamheid moet een toekomstbestendig woningconcept vooral energiezuinig zijn en zelfs gasloos zijn (GB, OB2-concept, 2017) (TS, Duurzaamheid, 2017).

Het toekomstbestendig woningconcept vraagt om een andere manier van ontwikkelen. De druk in de randstad zal toenemen de vraag naar woningen daarmee ook. Het concept kan wel de oplossing zijn voor het verkleinen van de mismatch. Er zal altijd een deel nieuw gebouwd worden, maar als het concept echt goed aansluit op de toekomstige behoefte, kan het wel zorgen voor een verkleining van de mismatch. Daarnaast is de betaalbaarheid een belangrijk element, omdat het binnen de huidige markt een probleem is (AW, Toekomstbestendig wonen, 2017).

TOPIC: HET FUNDA HUIS

Funda heeft onderzoek gedaan naar een concept rondom de eengezinswoning. Het concept is ontwikkeld op basis van de data, maar het is nog niet uitgevoerd. Het concept is niet per se ontwikkeld vanuit de veranderende vraag, maar het concept is meer ontwikkeld op basis die de bezoekers van Funda creëerde. Het Funda huis is op basis van een aantal gegevens ontwikkeld. Er is allereerst gekeken naar de meest bekeken woningen, dit zijn vooral de hele dure woningen. Daarnaast is er een algoritme ontwikkeld, om de 'fun' zoekers er uit te kunnen filteren. Tot slot is er gekeken naar het type transactie. De drie pijlers zijn dan ook droom, wens en realiteit.

Het verschil tussen de Funda woning en een normale woning is de inrichting. De grootte van de woning is hetzelfde. Het Funda huis biedt eigenlijk een grotere woonruimte. Dit leidt dan wel weer tot kleinere slaapkamers en een kleinere badkamer. Vanuit de data werd bekend dat mensen wel echt het gevoel van ruimte willen hebben in de woning en dat is dus op deze manier gecreëerd. Het Funda huis is niet ontwikkeld met als doel om deze woning dan ook direct te ontwikkelen. Funda wilde vooral ontwikkelaars bewust maken van het ontwikkelen naar de vraag van consumenten en dat ontwikkelen ook op een andere manier kan (JvG, Het Funda Huis, 2017).

TOPIC: DEMOGRAFIE

Binnen het onderzoek staat de demografie voor een groot deel centraal. In de interviews is dan ook over de demografische ontwikkelingen veel gesproken. De meest opvallende ontwikkelingen zijn vergrijzing, urbanisatie en individualisering.

Funda merkt vanuit de demografie dat er behoefte is uit vrijheid en ruimte. De ruimte hoeft niet per se vertaald worden in een groot oppervlakte. Het gaat meer om het gevoel van ruimte wat bijvoorbeeld door licht gecreëerd kan worden (JvG, Het Funda Huis, 2017).

Als er ingezoomd wordt op de verschillende trends en ontwikkelingen binnen de demografie gaan er de komende jaren een aantal dingen veranderen. Er is een toename te zien aan eenpersoonshuishoudens, er komen in de toekomst meer jongeren maar ook zeker senioren alleen te wonen. Tevens is er een instroom van asielzoekers en is er sprake van vergrijzing. Door deze ontwikkelingen is er meer behoefte aan meer en andere kleinschaliger woningbouw. De vraag naar deze woningen zal dan ook toenemen, echter spelen er wel andere belangen mee. Als iemand namelijk al in een eengezinswoning woont, zal deze persoon niet zo snel in een klein appartement gaan wonen (EM, Toekomstbestendig woningconcept, 2017).

Senioren wonen op dit moment voornamelijk nog in eenpersoonshuishoudens, als er nieuw aanbod voor deze mensen komt bestaat er weer ruimte en doorstroming op de woningmarkt. Deze groep wil namelijk wel kleiner wonen (AW, Toekomstbestendig wonen, 2017).

Binnen de huidige concepten is er vaak ook al rekening gehouden met de demografie, maar is dit op een andere manier verwerkt. Het type woning staat bijvoorbeeld al vast, maar de woning is binnen in wel flexibel. Het skelet van de woning blijft staan, maar binnen is vrijwel alles mogelijk. De consument kan het op deze manier naar zijn smaak maken (GB, OB2-concept Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie, 2017a).

TOPIC: VERGRIJZING

De vergrijzing is een van de demografische trends die een grote invloed heeft op de woningmarkt. Binnen de interviews is de vergrijzing verschillende keren aan bod gekomen en hierdoor zijn er verschillende gevolgen kenbaar gemaakt.

Een van de gevolgen van de vergrijzing op de woningmarkt is de beperking van doorstroming op de woningmarkt, of er nog sprake is van een echte beperkte doorstroom is de vraag. De grootste druk kan hier al vanaf zijn, stelt het PBL (EM, Toekomstbestendig woningconcept, 2017). De vergrijzing zorgt voor de onnodige bezetting van eengezinswoningen. Doordat ouderen op dit moment in eengezinswoningen wonen en blijven wonen ontstaat er in de toekomst een overaanbod aan eengezinswoningen. Dit overschot zal uiteindelijk leiden tot een negatieve invloed op de vraag. Deze demografische ontwikkeling maakt het 'op slot zitten' van de woningmarkt eigenlijk alleen nog maar lastiger (AW, Toekomstbestendig wonen, 2017). De vergrijzing leidt daarentegen vaak wel tot een verhuisbeweging van ouderen tussen de 55 en 70 jaar (AW, Toekomstbestendig woningconcept, 2017) (AL & TB, Toekomstbestendig woningconcept, 2017) (MF, 2017). Juist deze groep laat nog verhuigeneidheid zien omdat ze bijvoorbeeld in een kleinere woning willen wonen. Daarnaast is er binnen de huidige woningmarkt vaak een prijsstijging van de woningwaarde, waardoor het voor ouderen vaak wel aantrekkelijker is om nog te verhuizen (MF, 2017). Echter blijft er wel onder ouderen een lage verhuigeneidheid. Doordat ouderen dus een lage verhuigeneidheid vertonen, zal er niet per se veranderende vraag naar woningen toenemen. Wel zal de behoefte naar seniorenwoningen toenemen. Vooral de hoogopgeleide ouderen zullen steeds vaker gaan kijken naar appartementen (AL & TB, Toekomstbestendig woningconcept, 2017). Hierbij speelt het vertrouwde gevoel met de omgeving een belangrijke rol omdat als men ouder wordt, men ook telkens meer afhankelijk is van de omgeving.

Wat vaak onder vergrijzing verkeerd wordt begrepen is het feit dat vergrijzing alleen in krimpgemeenten plaatsvindt. De vergrijzing vindt eigenlijk vooral in de Randstad plaats. Hier wonen

ook de meeste mensen, waardoor hier de vergrijzing het sterkste toeneemt (EM, Toekomstbestendig woningconcept, 2017). De vergrijzing heeft daarentegen ook niet alleen te maken met de babyboomgeneratie. De bevolking van Nederland wordt telkens ouder, daarnaast komen er ook minder jongeren bij. De groep ouderen zal alleen maar toenemen, ook als de babyboomgeneratie ‘verdwijnt’ (AL & TB, Toekomstbestendig wonen, 2017).

Onder de senioren gaan ook het aantal alleenstaande ouderen toenemen. Het aantal eenpersoonshuishoudens gaat dus binnen deze groep groeien. Er komt een grote groep nieuwe ouderen die gaan verhuizen, als je een specifiek product voor ouderen gaat aanbieden bestaat de kans dat de verhuisc beweging onder ouderen ook op gang gaat komen. (AW, Toekomstbestendig woningconcept, 2017)

TOPIC: INDIVIDUALISERING

De individualisering is een van de onderwerpen die van grote invloed zijn op de woningmarkt. Door de individualisering gaan namelijk de huishoudensgroottes veranderen waardoor de vraag naar woningen beïnvloed wordt. Individualisering zie je in de demografie naar voren komen. In de toekomst gaan voornamelijk de eenpersoonshuishoudens toenemen.

Zowel onder ouderen en onder jongeren is er een toename te zien.. Dit vraagt om kleinschaliger bouwen. De senioren die nu in een eengezinswoning wonen houden eigenlijk de markt op. Deze woning is namelijk bestemd voor 5 of 6 personen. Als zij naar kleinere woning zouden verhuizen, zal er meer ruimte op de markt ontstaan (MF, 2017). Het aanbod moet hier dan ook wel op inspelen. Door een toenemende hoeveelheid ouderen zal de bouw ook moeten inspelen op geschikte woningen voor ouderen, daar is nu nog een tekort aan. Als er meer geschikte en betaalbare woningen voor ouderen komen, zullen ouderen ook eerder de stap maken om nog een keer te verhuizen. Je hebt onder de ouderen de proactieve verhuizers en de ouderen die pas verhuizen als het echt niet anders meer gaat (AW, Toekomstbestendig woningconcept, 2017).

Bij de individualisering komt er ook nog een financiële component kijken. De eenpersoonshuishoudens zijn logischerwijs ook eenverdieners en hebben dus minder te besteden. Als men dan in de stedelijke omgeving wil blijven wonen, moet men ook wel kleiner gaan wonen (AL & TB, Toekomstbestendig wonen, 2017).

De woningbouw zou zich door de individualisering moeten richten op kleinschalige woningbouw. Dit is bekeken vanuit de aanbod kant. Er is ook zeker een vraag te zien naar kleinere woningen door de individualisering. De individualisering zal leiden tot een vraag naar kleinere appartementen, onder de 75 m². De vraag naar woningen hangt echter wel af van de locatie omdat het te maken heeft met de wensen en eisen van de consument. In de stad moet men de wensen en eisen aanpassen omdat men anders niet aan een woning kan komen (AW, Toekomstbestendig woningconcept, 2017).

Op dit moment gaat de ontwikkeling van de woningbouw en de ontwikkeling van de huishoudens scheef. De huishoudens worden kleiner, maar de woningbouw blijft zich richten op eengezinswoningen (AW, Toekomstbestendig woningconcept, 2017).

TOPIC: TOEKOMSTIGE VRAAG

Als er naar de toekomstige vraag wordt gekeken houdt dit veel verband met de demografische trends en ontwikkelingen. Door de alleenstaande jongeren en ouderen zal er kleinschaliger gebouwd moeten worden. De vraag gaat zich namelijk meer richten op kleinere woningen. De vraag naar kleine woningen is wel afhankelijk van andere belangen. Als een middel -jonge consument bijvoorbeeld al in een eengezinswoning woont, zal deze consument niet opeens verhuizen naar veel kleinere woning.

Als er wordt gekeken naar de huidige voorraad en de toekomstige vraag zal er een deel nieuw gebouwd moeten worden, maar zal er ook zeker een deel aangepast kunnen worden. De economie

speelt hier ook een belangrijke rol bij. Er zijn meer ontwikkelingen in hoe mensen leven en die zijn van invloed op hoe mensen willen wonen. Onder jongeren is bijvoorbeeld te zien dat zij het niet erg vinden om in een kleine kamer te wonen als het maar wel in een grote stad is (AW, Toekomstbestendig woningconcept, 2017).

TOPIC: TINY HOUSE CONCEPT

De bewoner van de Tiny House had een aantal redenen waarom hij een Tiny House ontwikkelde. De bewoner vond de hypotheeklasten te hoog en vond dat er te weinig aanbod op de woningmarkt was. Voordat de Tiny House gebouwd werd, was hij namelijk op zoek naar een kleine woning. Die waren echter nauwelijks in de woningmarkt terug te vinden. De koopwoningenmarkt bood daarnaast ook nauwelijks instroommogelijkheden. Een Tiny House biedt dan ook veel mobiliteit en flexibiliteit. Vooral de jonge mensen die een dynamisch leven hebben willen niet vastzitten aan een koopwoning. Een Tiny House biedt dan ook veel flexibiliteit en vrijheid. Dit spreekt de doelgroep van de Tiny Houses dan ook heel erg aan. Er is een soort Tiny House community. De bewoners van een Tiny House zijn vaak opzoek naar een kleine woning. Deze vraag zal dan ook alleen maar gaan toenemen. Men heeft geen interesse meer in een woning van 120 m², maar willen een woning van 60 m². Er zal een blijvende vraag en behoefte zijn naar kleine woningen. De doelgroep die zich richt op een Tiny House is heel verschillend. De bewoner van de Tiny House zag dat er jongeren tussen de 25 – 30 jaar oud interesse hebben, maar ook 50-plussers (B, 2017)

TOPIC: HET OB2-CONCEPT

Het OB2-concept is ontwikkeld omdat Ouweland Bouw & Vastgoedrealisatie niet telkens een nieuwe standaard woning wilde ontwikkelen. OB2 is een flexibel concept waarbij de klant de woning helemaal zelf kan indelen. Het skelet staat, maar binnen de woning zijn er een aantal opties. De methode achter de woning is ontwikkeld op basis van de bouwmethodiek en de constructie. Daarnaast wordt er in het concept tevens rekening gehouden met de vraag.

In totaal kunnen er zeven verschillende woningtypen worden ontwikkeld met behulp van het woningconcept. Voorbeelden hiervan zijn eengezinswoningen, 2-onder-1-kapwoningen en bijvoorbeeld appartementen (GB, OB2-concept Ouweland Bouw & Vastgoedrealisatie, 2017a).

TOPIC: TECHNIEK OB2-WONING

Aan het woningconcept zitten ook een paar technische elementen. In elke woning zitten de technische elementen op zolder met uitzondering van de appartementen. In de woning is de aansluiting tot gas, elektra en het riool op elke plek mogelijk (GB, OB2-concept Ouweland Bouw & Vastgoedrealisatie, 2017a).

TOPIC: BALANSHUIS

Balanshuis is een concept voor het verduurzamen van bestaande woningen. Er wordt bij balanshuis uitgegaan van de bestaande waarde van de woning. Op deze manier is het verduurzamen van de woning ook minder kostbaar. Als het concept wordt geïntegreerd in een woning wordt er in de beginfase altijd gepraat met de bewoners. Men weet vaak wel wat men wil, maar weet vaak niet wat hier voor nodig is. De woning dient zo verduurzaamd te worden dat het ook aansluit op de wensen van bewoners.

De bouwkundige- en de installatietechnische elementen moeten met elkaar in balans zijn. Het verkrijgen van deze balans hoeft niet in één keer te gebeuren en de kosten kunnen hierdoor verspreid worden. Het is daarnaast kostentechnisch gezien ook echt belangrijk dat wordt uitgegaan van de bestaande waarde. Als er bijvoorbeeld een nieuwe CV-ketel in de woning zit, hoeft deze niet te worden vervangen voor een warmtepomp. Met balanshuis hoeft de woning dus niet in één keer verduurzaamd te worden, maar kan het door middel van verschillende stappen gedaan worden.

Balanshuis geeft naast het verduurzamen van woningen ook energieadviezen. Een van de adviezen die gegeven wordt is het loskoppelen van het gas. Dit is een trend die de komende jaren door gaat breken (TS, Balanshuis, 2017a).

TOPIC: DUURZAAMHEID

Door de subsidie regeling is het voor particulieren aantrekkelijk gemaakt om te verduurzamen. In de Staatscourant is onlangs gepubliceerd dat ruim 40 miljoen van de beschikbare 60 miljoen aan subsidie al is gebruikt. Dit zegt dus wel wat over de vraag naar duurzaamheid. Kennelijk zijn particulieren dus erg geïnteresseerd in het verduurzamen van hun woning (TS, Duurzaamheid, 2017).

Onder de duurzaamheid is het gasloos wonen een trend. Er wordt daarnaast nu nog te veel gekeken naar het energielabel terwijl dit niet altijd een goede indicatie geeft in hoeverre een woning nu echt duurzaam is. Daarnaast zijn er nog een aantal andere middelen die bijdragen aan de duurzaamheid van een woning. Zo is goede isolatie (zoals schilisolatie en kierdichting) van belang en moet men goed nadenken over het comfort van de woning. Met een kleine duurzame installatie kan het comfort van een woning al verbeterd worden (TS, Duurzaamheid, 2017).

Ook gemeenten richten zich op het verduurzamen van de woningvoorraad. Dit moet ook wel, aangezien hier regels aan verbonden zijn. Vooral is het in het corporatiebezit van belang dat er ingespeeld wordt op de duurzaamheid. Met de ontwikkeling van stadverwarming houden gemeenten zich ook telkens meer bezig. Er wordt op dit gebied bijvoorbeeld samengewerkt met gemeenten. Vooral als het gaat om appartementen bouw is stadsverwarming erg interessant (AL & TB, Toekomstbestendig wonen, 2017).

2.1 Interview I: Woningbouwvereniging Sint Willibrordus Wassenaar

Algemene informatie

Respondent: MF | Woningbouwvereniging Sint Willibrordus Wassenaar

Onderzoeker: Willemijn van den Hoek | Hogeschool Rotterdam | Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie

Datum: 23 maart 2017

Tijdstip: ± 8.30

Tijdsduur: ± 30-60 minuten

Locatie: Voorschoterweg 29, 2235 SE Katwijk ZH | Kantoor Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie Katwijk

De woningbouwverenigingen spelen een belangrijke rol in de woningmarkt. Verreweg het grootste deel van de huurwoningen in Nederland is van de woningcorporaties. Deze organisaties hebben dan ook een aanzienlijk belang in de woningmarkt. Omdat woningbouwverenigingen een belangrijke rol spelen in de woningmarkt, is het van belang om de visie en de mening van de woningbouwvereniging over een toekomstbestendig woningconcept te achterhalen. Dit is dan ook het doel van dit interview.

Topiclijst

Dit interview wordt volgens semigestructureerde aard afgenomen. Dit houdt in dat de onderzoeker met een hoofdvraag en verschillende subonderwerpen werkt. Het interview wordt afgenomen aan de hand van een topiclijst. In de onderstaande tabel zijn de topics van het interview terug te vinden. Bij elke topic zijn er vragen opgesteld. Gedurende het interview heeft de respondent veel ruimte voor eigen inbreng.

Topics	Vragen
De woningmarkt	Welke ontwikkelingen op de woningmarkt vindt u opvallend?
	De (jonge) middeninkomens belanden tussen wal en schip. Verdienen (net) teveel

voor een sociale huurwoning en te weinig om een koopwoning te kunnen betalen. Dit komt door strenger huurbeleid (max. verzameld inkomen eisen, opgelegd door de overheid), door de strengere hypotheekeisen (o.a. eigen vermogen inbrengen, studieschuld wordt meegenomen bij beoordeling). Het feit dat de koopmarkt (aanzienlijk) aantrekt is ook niet bevorderlijk voor de instroom/doorstroom. Opvallend is dat hoofdzakelijk hoogopgeleide jongeren kunnen kopen (ongetwijfeld ondersteund door meer vermogende ouders). Ouderen verhuizen niet omdat ze geen (betaalbare) kleinere woning terug krijgen. Hierdoor worden eengezinswoningen “bezet” door 1 of 2 persoon huishoudens die weg willen maar niet kunnen. Daarnaast is er druk op de markt door de instroom van immigranten/asielzoekers die veelal voorrang krijgen of hebben gekregen t.o.v. nieuwe woningzoekende.

Kunt u voorspellen in hoe de woningmarkt er over 10 jaar uitziet?

De druk op de randstad zal vergroten en nieuwbouw is ook daar beperkt mogelijk. Indien de politiek niet ingrijpt zullen de middeninkomens in de problemen komen en zorgt vergrijzing voor onnodige bezetting van eengezinswoningen.

Is de huidige marktsituatie zorgelijk?

Dat vind ik wel, de markt zit op slot. De vergrijzing maakt het nog lastiger. En de politiek grijpt niet in, maar verergert. Er is een verkeerd beeld bij de meeste politici dat corporaties meer kunnen bouwen met minder geld (gevolg van de door de politiek in het leven geroepen “verhuurdersheffing” welke zo’n 20% van de omzet afroomt).

Hoe ziet de woningvoorraad er uit?

De huidige woningvoorraad is niet optimaal, er zijn eigenlijk in de markt te weinig appartementen. De komende jaren zullen juist het aantal appartementen toe gaan nemen. Op dit moment zijn er voor een woningcorporatie eigenlijk te weinig ontwikkellocaties. Daarnaast worden er door projectontwikkelaars veelal logische ontwikkelingen gedaan, zij ontwikkelen vooral waar graag naar is.

Omdat de markt nu aantrekt betekent het niet dat deze vraag opeens bestaat. De vraag naar kleine woningen was er ook al toen het economisch slechter ging.

De woningmarkt is op dit moment eigenlijk vrij ongezond. De bubbel gaat een keer klappen. De stijging van de WOZ-waarde na de economische crisis is wat betreft MF eigenlijk te snel gestegen.

De woningmarkt wordt op dit moment een beetje opgehouden door de doorstromers. De doorstromers op de markt kunnen wel weer een nieuwe woning krijgen. Echter is het voor de starters lastig om een woning te krijgen. Zij verdienen te veel voor een sociale huurwoning en te weinig voor een koopwoning. Er ontstaat dus eigenlijk een gat tussen de sociale huursector en de vrije markt. Er zouden meer woningen moeten komen in dat tussensegment.

Veranderende rol woningcorporatie

Is de veranderende rol van de woningcorporatie merkbaar op de woningmarkt?

Jazeker, er ontstaat een gat tussen betaalbare huurwoningen en koopwoningen. Hier kan vooralsnog alleen de commerciële sector een oplossing bieden. Helaas is dit veelal net zo duur als de woonlasten van een hypotheek (huren van € 1.000+)

Heeft de veranderende rol effect op de woningmarkt in de regio waarin St. Willibrordus opereert?

Ja, veel mensen denken aanspraak te kunnen maken op een sociale huurwoning maar verdienen soms letterlijk enkele euro’s teveel. Door de strenge regelgeving mogen wij dan geen woning aanbieden. Deze mensen zijn op dit moment de

kwetsbare groep die te veel moet betalen om te kunnen wonen (koop indien mogelijk of anders dure commerciële huur)

In welke mate is de rol van de corporatie veranderd?

Door de strengere overheidsregels is de rol van de corporatie erg veranderd. De overheid denkt vooral dat corporaties rijk zijn, maar beseffen niet dat het vooral al in het bestaande vastgoed zit. Corporaties hebben niet altijd de middelen om in nieuw vastgoed te investeren. Daarnaast heeft de woningwet vorig jaar zijn intrede gedaan, wat tot extra controle leidt bij de woningcorporatie. Eigenlijk wordt alles wat de corporatie doet onder een vergrootglas gehouden. Verduurzaming wordt ook belangrijker binnen de corporaties. Op dit moment is de gemiddelde energielabel C. Terwijl het in 2020 naar B moet. De woningcorporatie moet hiervoor een enorme investering gaan doen.

Wat voor invloed heeft dit op de woningmarkt?

Dit leidt ervoor dat woningcorporaties minder kunnen ontwikkelen voor mensen met een lager inkomen. De behoefte laat zien dat de komende jaren meer vraag is naar kleinere woningen. Projectontwikkelaars laten die veelal over aan de corporaties, terwijl de corporaties dus niet altijd de mogelijkheid hebben om te investeren.

Dit leidt ertoe dat de woningmarkt deels op slot komt te zitten. Binnen de corporatie kunnen huishoudens namelijk niet helemaal gehuisvest worden naar hun wens. Een voorbeeld hiervan is dat senioren bijvoorbeeld in een eengezinswoning blijven wonen terwijl zij eigenlijk naar een eenpersoonswoning moeten, zodat er een gezin van 4 of 5 personen in de eengezinswoning kan. Als er kleinere woningen op de markt komen leidt dit dus tot een betere doorstroom en een gezondere markt. Een logische ontwikkeling is dat de komende jaren eigenlijk meer meergezinswoningen worden ontwikkeld.

Druk op de sociale huurmarkt?

In hoeverre ziet u een druk op de sociale huurmarkt ontstaan?

Lange wachttijden, instroom van buiten Wassaenaar (vooral Den Haag), vergrijzing zorgt voor “verstopping” van de markt. Leefbaarheid wordt minder (financieel minder mogelijk en minder diversificatie mogelijk vanwege huur en inkomstenbeperkingen.)

Hoe zouden woningcorporaties hier op kunnen inspelen?

Corporaties moeten het voortouw nemen wat betreft de ontwikkeling van de kleine woningen. Dit betekent niet dat zij ze ook daadwerkelijk moeten gaan ontwikkelen, maar zij moeten eigenlijk bewijzen dat de vraag naar kleine woningen toenemen. Projectontwikkelaars zouden deze woningen kunnen ontwikkelen en verkopen aan beleggers. Voor beleggers zijn kleine woningen vooral in de huursector interessant. Of je nu 10 eengezinswoningen verkoopt, of 20 kleine eengezinswoningen voor de komende 20 jaar verhuurd.

Welke gevolgen heeft dit voor de woningcorporatie?

Andere doelgroep, de “onderkant” van de maatschappij en tevens mensen die zorg behoeven (i.v.m. leeftijd en/of psychische aandoening) worden meer aan hun lot overgelaten.

Hoe zou deze druk op de sociale huurwoningen markt volgens u kunnen afnemen?

Laat het huurbeleid iets los (inkomensgrens verhogen) en laat de verhuurdersheffing los zodat corporaties meer kunnen investeren.

Demografie	Welke demografische ontwikkelingen gaan er volgens u de komende jaren spelen in regio Leiden – Den Haag? Vergrijzing en instroming van asielzoekers (incl. eventuele gezinshereniging). Daarnaast toename eenpersoon huishoudens. Welke effecten heeft dit op de woningmarkt? De demografie vraagt om een andere type woning. Er is namelijk een toename aan eenpersoonshuishoudens. Meer jongeren maar ook zeker senioren komen in de toekomst alleen. Dit vraagt om kleinschalig bouwen. De senioren die nu in een eengezinswoning wonen houden eigenlijk de markt op. Zij wonen namelijk in een eengezinswoning voor 5 of 6 personen. Als zij naar een kleine woning verhuizen ontstaat er weer meer ruimte op de woningmarkt. Wat voor gevolgen heeft dit voor een woningbouwcorporatie? De vergrijzing op de koopmarkt leidt tot een verhuisbeweging van de mensen tussen 55 en 70 jaar. Oudere mensen verhuizen vaak niet. Juist deze groep verhuist nog wel omdat ze bijvoorbeeld kleiner willen wonen. Daarnaast is hun woning in waarde gestegen wat het aantrekkelijk maakt om juist nog even de woning te verkopen. Hoe zal dit de vraag naar woningen beïnvloeden? Behoeft aan meer en andere woningbouw. Kleinschaliger Hoe speelt St. Willibrordus hier op in? Minimaal, nieuwbouw mogelijkheden in Wassenaar zijn zeer beperkt. Op dit moment met gemeente in overleg welke ontwikkellocaties er zijn, wie er kan/mag ontwikkelen (sociaal of commercieel), voor welke doelgroep en welk volume. Binnen het bestaande woningbezit is weinig mogelijk. Wordt er binnen de huidige ontwikkelingen al rekening gehouden met deze veranderende vraag of ziet u dat ontwikkelaars alleen op de huidige vraag inspelen? Er wordt ingespeeld op de huidige vraag, mondjesmaat op vergrijzing en de asielproblematiek (dit gebeurt meer ad hoc en tijdelijk).
Mismatch	Ziet u een mismatch op de woningmarkt ontstaan? Binnen Wassenaar wel, gemeente kiest liever voor winstgevend nieuwbouw voor projectontwikkelaars (voor zeer rijke doelgroep) en minimaal voor sociale woningbouw. Uit onderzoek is gebleken dat jonge starters (eenpersoon huishoudens) en senioren passende huisvesting missen. Leidt dit tot een andere aanpak in de ontwikkeling van nieuwbouwwoningen bij woningcorporaties? Ja, zie 1^e antwoord “veranderende vraag”
Portefeuille van de woningcorporaties	Vindt u dat de huidige sociale huurwoningen voldoen aan de vraag vanuit de demografie? Op zich wel, echter, doordat de doorstroom van senioren naar betaalbare appartementen stagneert slaat de markt op slot. Voldoen de woningen in de toekomst nog steeds aan de vraag? Ik kan niet oordelen over de regio of landelijk, maar in Wassenaar zal er meer

kleinschalig gebouwd moeten worden. Wij haken hierop in door op dit moment 18 appartementen te bouwen voor jongeren en/of senioren.

Vindt u dat de portefeuille flexibeler moet zijn?

Ik denk dat het in 2016 verlichte passend toewijzen deze noodzaak heeft verminderd. Hiermee wordt bedoelt 95 procent van de woningzoekenden met een laag inkomen huisvesten in een wat goedkopere huurwoning. Dat is een inkomen tot €21.950 als alleenstaande of tot zo'n €29.800 met twee of meer personen. Zie ook onderstaande schema:

In welke huurwoning kan ik terecht vanaf 1 januari 2016? (prijsspeil 2015)		
1 persoons huishouden (alle leeftijden)	Max. inkomen: €21.950	Inkomen tussen €21.950 en €34.911
2-persoons huishouden tot AOW-leeftijd	Max. inkomen: €29.800	Inkomen tussen €29.800 en €34.911
3+ huishoudens tot AOW-leeftijd	Max. inkomen: €29.800	Inkomen tussen €29.800 en €34.911
2-persoons huishouden boven AOW-leeftijd	Max. inkomen: €29.825	Inkomen tussen €29.825 en €34.911
3+ huishoudens boven AOW-leeftijd	Max. inkomen: €29.825	Inkomen tussen €29.825 en €34.911

Huurwoning tot €576,87 kale huur	Huurwoning tot €618,24 kale huur	Huurwoningen tussen €576,87*/€618,24** en €710,68
----------------------------------	----------------------------------	---

* 1- en 2-persoons huishouden
** 3+ huishoudens

Is een flexibele woningvoorraad voor een woningcorporatie financieel haalbaar vanwege de hogere kosten?

Gezien de, zwaar op de begroting wegende, verhuurdersheffing is dit een utopie.

Toekomstbestendig woningconcept

Hoe ziet u een toekomstbestendig woningconcept voor zich?

Gezien de wens naar kleinschaliger wonen zouden dit appartementen kunnen zijn die levensloopbestendig zijn of eenvoudig zijn te voorzien van domotica. Hierdoor kan er snel geschakeld worden tussen jongeren en senioren en de hierop aansluitende woonbehoefte.

Ziet u een woningcorporatie investeren in een toekomstbestendig woningconcept?

De grotere, meer vermogende corporaties zouden dit kunnen overwegen. Voor ons vooralsnog niet van toepassing.

Denkt u dat een toekomstbestendig woningconcept kan leiden tot een verkleining van de mismatch op de woningmarkt?

Deels wel, er zal echter altijd moeten worden bijgebouwd, of huidige kleinschalige woningen/appartementen aanpassen aan de nieuwe wensen en doelgroepen.

Biedt een toekomstbestendig woningconcept een oplossing voor de druk op de sociale huurmarkt?

Het zou een oplossing kunnen bieden.

2.2 Interview II: Funda

Algemene informatie

Respondent: JvG | Funda Nederland

Onderzoeker: Willemijn van den Hoek | Hogeschool Rotterdam | Ouweland Bouw & Vastgoedrealisatie

Datum: 23 maart 2017

Tijdstip: 11.00 uur

Tijdsduur: ± 30-60 minuten

Locatie: telefonisch interview

Op de website van Funda komt vraag en aanbod op de woningmarkt bij elkaar. Omdat het onderzoek zich richt op de toekomstige vraag en het huidige aanbod is Funda een interessante partij om te

interviewen, vooral nu ‘Het Funda Huis’ ontwikkeld is. ‘Het Funda Huis is gebaseerd op data. Door juist de ontwikkelaar van dit concept te interviewen kan er een duidelijk beeld over de (toekomstige) vraag worden verkregen. Middels dit interview wil de onderzoeker graag een beeld krijgen van de ontwikkeling van ‘Het Funda Huis’ en de verwachting van de toekomstige vraag.

Topiclijst

Dit interview wordt volgens semigestructureerde aard afgenomen. Dit houdt in dat de onderzoeker met een hoofdvraag en verschillende subonderwerpen werkt. Het interview wordt afgenomen aan de hand van een topiclijst. In de onderstaande tabel zijn de topics van het interview terug te vinden. Bij elke topic zijn er vragen opgesteld. Gedurende het interview heeft de respondent veel ruimte voor eigen inbreng.

Topic	Vragen en antwoorden
Het Funda Huis	Wat bracht u op het idee om ‘Het funda Huis’ te ontwikkelen? Het idee van achter ‘Het funda Huis’ speelt al een aantal jaren. We wilden een huis ontwikkelen dat aansluit op de vraag vanuit de data. We hebben toen een aantal architecten geschreven om te kijken wie het beste Funda Huis kan ontwikkelen op basis van data. Het is idee is langzaam op gang gekomen, we hebben het Funda Huis niet ontwikkeld op basis van verandering van de vraag. Daar hebben we echter niet naar gekeken. Op basis van welke data gegevens hebben jullie ‘Het Funda Huis’ ontwikkeld? Op basis van drie punten is ‘Het Funda Huis’ ontwikkeld. Allereerst is er gekeken naar de meest bekeken woning. Vooral de dure woningen zijn het meest bekeken, hierbij kan je denken aan villa’s, grachtenpanden of kastelen. Dit zijn dan vooral bezoekers die woningen bekijken voor de fun. De fun zoekers en de serieuze zoekers te filteren hebben ze een algoritme ontwikkeld. Dit is dan ook het tweede punt waarop ‘Het Funda Huis’ ontwikkeld is. Daarnaast merkte Funda dat er een groot verschil zit in waar op wordt gezocht en wat uiteindelijk wordt gekocht. Het type transactie is dan ook het derde punt waar naar gekeken is bij het ontwikkelen van ‘Het Funda Huis’. De drie pijlers zijn: droom, wens en realiteit. Wat is het verschil tussen ‘Het funda Huis’ en een normale woning? De woning is qua grootte eigenlijk hetzelfde. Echter zit het verschil in de inrichting. Het Funda Huis biedt eigenlijk een grotere woonruimte. Dit leidt wel weer tot kleinere slaapkamers en een kleinere badkamer. Echter is dit ook hoe kastelen zijn gebouwd, het hart van het pand is groot en ruim en de kamers er omheen zijn kleiner. Kan het Funda huis bij nieuwbouw en bij bestaande bouw geïntegreerd worden? In de ideale situatie is nieuwbouw. Aangezien het concept dan volledig nieuw ontwikkeld kan worden. In principe zou het ook met bestaande bouw kunnen, echter zouden rijtjeswoningen dan wel op flink verbouwd moeten worden. Het meest logische is als dat dan op grote schaal gebeurt. Echter wordt is het Funda huis niet bedoeld om daadwerkelijk te ontwikkelen, maar meer bedoeld om ontwikkelaars bewust te maken van het ontwikkelen van woningen en de vraag naar woningen. De markt vraagt namelijk om een andere manier van ontwikkelen en Funda wil

juist de discussie starten hoe er het beste ontwikkeld kan worden.

Wat zo een oplossing kunnen zijn voor de mismatch?

Qua bouwen denk ik dat er meer out of the box gedacht moet worden als het gaat om het indelen van een woning. Bij het ontwerpen van een woning moet er creatief gedacht worden als het bijvoorbeeld gaat om het besparen van ruimte wat je ergens anders weer toe kan voegen in de woning. Mensen willen namelijk het gevoel van ruimte hebben, dit betekent niet gelijk dat zij ook in een enorm huis moeten wonen.

Blijven de eisen aan woningen gelijk of ziet u een verandering in de toekomst?

Ik denk dat de wens van een consument blijft veranderen. Het is een continue proces.

De woningmarkt

Welke ontwikkelingen op de woningmarkt vallen op bij Funda?

Ontwikkelingen zijn dat de meeste vraag op dit moment naar eengezinswoningen zijn. Vooral in de stad willen mensen ook graag een buitenruimte. Zij hebben data geanalyseerd om dit te achterhalen.

Spelen deze ontwikkelingen bij een bepaald type woning of gelden deze ontwikkelingen voor de gehele woningmarkt?

Vooral de rijtjes woningen zijn nu in trek, maar eigenlijk is het Funda huis op elk type vastgoed wel toepasbaar.

Kunt u op basis van data voorspellen welk type woningen er over 10 jaar het sterkst in de markt vertegenwoordigd is?

Als ontwikkelaars blijven bouwen zoals zij nu doen zullen de rijtjes eengezinswoningen het sterkst in de woningmarkt vertegenwoordigd zijn. Op dit moment is merendeel van de woningen al eengezinswoningen en ik zie dit de komende jaren toch niet zo snel veranderen. Echter heeft de Nederlander wel telkens meer interesse in een vrijstaande woning, maar hier hebben zij niet altijd de financiële middelen voor.

Wat zijn de kenmerken van de huidige vraag in de woningmarkt?

Vanuit de data zien wij een toename van de vraag naar huidige woningen. Echter kan je je afvragen of deze vraag wel realistisch is. Er zit namelijk een mismatch in wat mensen willen en wat mensen namelijk uiteindelijk kopen. Veel mensen hebben namelijk niet de financiële middelen om een vrijstaande woning te kopen. Daarentegen kan wel geconcludeerd worden dat de consument wel ruimte en vrijheid wil, dit hoeft zich niet perse te vertalen in oppervlakte.

Merkt u vanuit Funda een veranderende vraag naar woningen?

Vanuit de data hebben we dit niet kunnen analyseren aangezien dit een moment opname van 2016 was.

Speelt 'Het Funda Huis' in op de veranderende vraag?

Op dit moment speelt het niet in op een veranderende vraag. Echter is flexibel bouwen wel een trend in de markt, dit wordt ook aangegeven door de architect. Persoonlijk vind ik dat het meer aandacht moet krijgen.

Demografie	Op welke manier zijn bijvoorbeeld demografische trends zoals vergrijzing en individualisering meegenomen in ‘Het Funda Huis’? Er is niet specifiek rekening gehouden met deze demografische trends in de ontwikkeling van het concept. De data komt vanuit heel Nederland, dus eigenlijk zitten alle groepen er in. Er zit eigenlijk, nu je er zo over begint, wel een stukje urbanisatie in. Door gebruik te maken van ‘Het Funda Huis’ wordt er efficiënt omgegaan met ruimte. Bij de appartementen kan hetzelfde concept toegepast worden als bij de eengezinswoningen. Bij het bouwen van de woningen moet er meer gekeken worden naar de vraag van de consument. Is de woning – door rekening te houden met trends en ontwikkelingen – veel veranderd ten opzichte van de huidige woningen? Omdat er niet specifieke demografische ontwikkelingen zijn meegenomen is het concept hier ook niet op afgestemd. Waar moet een woning aan voldoen volgens de consument? Mensen die willen vooral veel vrijheid en ruimte. Ruimte hoeft niet perse vertaald te worden in oppervlakte, maar het gaat meer om het gevoel van ruimte. De woningen moeten bijvoorbeeld licht zijn of er moet een kleine buitenruimte zijn.
Toekomstbestendig woningconcept	Kunt u voorspellen hoe de woningmarkt er over 10 jaar uitziet? Lastig om hier antwoord op te geven vanuit de data omdat dat een moment opname was. Maar ik verwacht dat het in de Randstad alleen maar drukker zal worden en dat hier de vraag naar woningen blijft toenemen, dit vraagt wel om een andere manier van ontwikkelen. Welke elementen moet een toekomstbestendig woningconcept bevatten? Lastig om hier antwoord op te geven, maar zoals ik al aangaf is flexibel wonen en bouwen wel erg belangrijk.

2.3 Interview III : B. | Bewoner van een Tiny House

Algemene informatie

Respondent: B. | bewoner van een Tiny House

Onderzoeker: Willemijn van den Hoek | Hogeschool Rotterdam | Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie

Datum: 27 maart 2017

Tijdstip: 9.00 uur

Tijdsduur: ± 30-60 minuten

Locatie: Nicolaas Beetstraat 1C, Leiden

Topiclijst

Dit interview wordt volgens semigestructureerde aard afgenomen. Dit houdt in dat de onderzoeker met een hoofdvraag en verschillende subonderwerpen werkt. Het interview wordt afgenomen aan de hand van een topiclijst. In de onderstaande tabel zijn de topics van het interview terug te vinden. Bij elke topic zijn er vragen opgesteld. Gedurende het interview heeft de respondent veel ruimte voor eigen inbreng.

Topic

Vragen

Concept House	Tiny	15-20 min	
	Onderzoeker:	Hoe kwam u op het idee om een Tiny House te ontwikkelen?	
	Respondent:	“Mijn idee om een Tiny House te ontwikkelen heeft een aantal redenen. Ten eerste vond ik de hypotheeklasten altijd veel te hoog. Ik vind het zonde om de hele week te werken en een deel van mijn inkomen vervolgens weer uit te geven aan een hypotheek. Daarnaast vond ik dat er te weinig aanbod op de woningmarkt was. Ik was destijds op zoek naar een kleine woning, maar die zijn er bijna niet. Daarnaast zag ik op de koopwoningenmarkt nauwelijks instroommogelijkheden en het betalen van huur was ik zat. Toen kwam ik op het idee om zelf een woonruimte te realiseren waar ik geen hypotheek van 100.000 euro voor nodig had.”	
		Wat is er zo bijzonder aan een Tiny House?	
	Onderzoeker:	“Een Tiny House is zo bijzonder omdat je het eigenlijk altijd hebt, je kan het verplaatsen en waar je ook naar toe gaat, je kan in principe de Tiny House meenemen. Daarnaast vond ik het ‘self empowerment’ door het zelf bouwen heel gaaf. Het is een ecologische woning en dat voelt goed, daarnaast geeft mijn zelfvoorzienende woning altijd warmte, water en stroom, meer heb ik in principe niet nodig.”	
	Respondent:		
		Hoe is uw woongeschiedenis?	
		“Hiervoor heb ik altijd in een huurwoning gewoond en heb ik in een studentenkamer gewoond, maar het betalen van huur was ik zat.”	
	Onderzoeker:	Waarom heeft u uiteindelijk gekozen voor een Tiny House?	
	Respondent:		
		“ Het geeft heel veel vrijheid, heeft een lage ecologische voetafdruk en het kent lage woonlasten.”	
	Onderzoeker:	Wat zijn de voordelen en wat zijn de nadelen van een Tiny House?	
	Respondent:	“Een voordeel is zeker dat het flexibel is, vooral jonge mensen hebben een dynamisch leven, ze willen niet vast zitten aan een koopwoning als ze nog niet weten waar ze over 10 jaar werken. Je weet nooit hoe het leven loopt en een Tiny House is in staat om met jouw levensstijl mee te bewegen. Nadeel is dat je momenteel nog moeite moet doen om een vestigingsplek te krijgen, voor gemeenten is dit nieuw en stemmen daardoor niet altijd in met een Tiny House, waardoor je het niet legaal kunt neerzetten. Tevens bevinden de Tiny Houses zich nog echt in de pioniersfase en is voor de consument soms moeilijk af te bewegen van de kampers. “	
	Onderzoeker:		
	Respondent:		
		Wat is het verschil tussen een Tiny House en bijvoorbeeld een kleine eengezinswoning?	
	Onderzoeker:	“ De mobiliteit is zeker een belangrijk verschil, het is niet aan	

		een plek gebonden en de woning kan mee bewegen met de vraag van de bewoner.”
	Respondent:	
De woningmarkt	10-15 min	
	Onderzoeker:	Kan de Tiny House die jullie ontwikkelen op elke plek in de stad neergezet worden?
	Respondent:	“Een Tiny House kan eigenlijk overal worden neergezet, mits goedkeuring van de gemeente natuurlijk.”
	Onderzoeker:	Richten jullie je op speciale gebieden of locaties?
	Respondent:	“ De community richt zich niet op bepaalde gebieden, echter merken wij wel dat gemeenten in krimpggebieden meer interesse tonen dan grote gemeenten in de Randstad. Wij staan nu in Leiden en gemeente Leiden merkt ook zeker de voordelen. Zo staan Tiny Houses op lege terreinen in de stad en hoeft de gemeente deze niet meer te bewaken, wij zorgen voor ‘ogen op de straat’ wat leidt tot een afname van de criminaliteit. Over drie weken verhuizen wij naar Den Haag, waar wij het eerste Tiny House Dorp zullen vormen met 5 andere Tiny Houses.”
	Onderzoeker:	Hoe verwachten jullie dat de woningmarkt zich gaat ontwikkelen?
	Respondent:	“De mensen die interesse hebben in een Tiny House zijn vaak opzoek naar een kleine woning. Ik denk dat deze vraag alleen maar gaat toenemen. Mensen hebben geen interesse meer in een woning van 120 m2, maar willen een woning van 60m2. Er zal een blijvende vraag en behoefte zijn naar kleine woningen.”
	Onderzoeker:	Speelt de verandering van de demografie hier een rol bij en welke rol?
	Respondent:	“Ik denk het wel, relaties veranderen, mensen krijgen minder kinderen, trouwen niet meer, maar wonen samen met hun partner. De bouw zal hier aan moeten voldoen.”
		Hoe zal in de toekomst de vraag zijn naar Tiny Houses?
	Onderzoeker:	“ De vraag naar Tiny Houses zal blijven toenemen, er komt een groei door de verandering vanuit de demografie. Gemeenten spelen hier een belangrijke rol in.”
	Respondent:	
	Onderzoeker:	Zal deze vraag dan specifiek zijn naar Tiny Houses of zal de vraag naar kleinere woningen toenemen?
	Respondent:	“Ik denk niet dat dit alleen een ontwikkeling is voor Tiny Houses, maar dat in het algemeen de behoefte groei naar kleine woningen en naar flexibiliteit in woningen.”

Doelgroep	10-15 min	
Onderzoeker:	Richt het Tiny House zich op een bepaalde doelgroep?	
Respondent:	“Binnen de community is het echt fifty/fifty 50% jonge mensen tussen de 25 – 35 jaar, maar ook zeker 50- plussers wonen in Tiny Houses.”	
Onderzoeker:	Over welke kenmerken beschikt deze doelgroep?	
Respondent:	“ Dynamisch leven en deze mensen willen vrijheid. De doelgroep houdt dan ook van de natuur.”	
Onderzoeker:	Denkt u dat deze doelgroep de komende jaren gaat groeien?	
	“Ja.”	
Respondent:		
Het concept	15-20 min	
Onderzoeker:	Kan het Tiny House op verschillende manieren ontwikkeld worden?	
Respondent:	“Bij de ontwikkeling van een Tiny House zit je verbonden aan een aantal maten. Doordat het huis verplaatsbaar is, moet je het ook kunnen verplaatsen. De meeste Tiny Houses worden gebouwd op een trailer en moet daarom ook voldoen aan deze afmetingen. De trailer is vaak 2,55 meter breed en kan tot 12 meter lang zijn. De maximale hoogte is 4 meter, echter is in deze Tiny House een constructie bedacht dat het dak uitvouwbaar is. Daarnaast moet het voldoen aan het gewicht van een trailer. Dat is zo’n 3,5 ton, echter als je kiest voor een vrachtwagen trailer kan de Tiny House wel 5 of 10 ton zijn. Daarentegen kan je kiezen voor een Tiny House met of zonder wielen, die dan met een dieplader kan worden verplaatst. Hoe zit het met de technische staat van een Tiny House?	
Onderzoeker:	“ In mijn Tiny House wordt water opgevangen en gereinigd, waardoor het gebruikt kan worden als drinkwater en water om	
Respondent:		

	mee te koken. Er wordt gekookt op gas, deze gasflessen kopen wij gewoon. Tevens is de Tiny House niet aangesloten op het riool. Wij verwarmen de woning door middel van een hout kachel, en wij willen nog zonnepanelen op het dak. “
Onderzoeker:	Is een Tiny House flexibel, kan je het bijvoorbeeld groter of kleiner maken?
Respondent:	“Er zijn uitvoeringen van Tiny Houses die aan elkaar kunnen worden gekoppeld, er zijn wordt dan bijvoorbeeld een wand open gelaten en na het vervoeren worden de Tiny Houses dan tegen elkaar geplaatst. Dit zorgt dan net voor wat meer ruimte.”
Onderzoeker:	Wat kost een Tiny House?
Onderzoeker:	“ Deze Tiny House is gebouwd voor weinig geld gebouwd. “
Respondent:	Wat zou je veranderen aan een Tiny House nu je er al een tijd in woont?
Onderzoeker:	“Ik zou het gelijk laten voldoen aan het bouwbesluit. Op dit moment voldoet het niet vanwege aan aantal kleine dingen. Echter maakt dit de onderhandelingspositie moeilijker. Toch word onze Tiny House door de gemeente gedoogd.”
Respondent:	

2.4 Interview VI : Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie

Algemene informatie

Respondent: GB | OB2 concept Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie

Onderzoeker: Willemijn van den Hoek | Hogeschool Rotterdam | Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie

Datum: 30 maart 2017

Tijdstip: 11.00 uur

Tijdsduur: 60 minuten

Locatie: Voorschoterweg 29, Valkenburg. Kantoor Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie.

Om deze mismatch te verkleinen wordt er een toekomstbestendig woningconcept ontwikkeld wat kan meebewegen met de veranderende vraag vanuit de demografie. Voordat het toekomstbestendig woningconcept ontwikkeld wordt, worden er verschillende concepten geanalyseerd waaronder het OB2-concept van Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie. Het OB2-concept wordt in het onderzoek geanalyseerd om te onderzoeken of de mogelijkheid bestaat om een aantal elementen vanuit het OB2-concept mee te nemen in het toekomstbestendige woningconcept.

Topiclijst

Dit interview wordt volgens semigestructureerde aard afgenomen. Dit houdt in dat de onderzoeker met een hoofdvraag en verschillende subonderwerpen werkt. Het interview wordt afgenomen aan de hand van een topiclijst. In de onderstaande tabel zijn de topics van het interview terug te vinden. Bij elke topic zijn er vragen opgesteld. Gedurende het interview heeft de respondent veel ruimte voor eigen inbreng.

Topic	15-20 minuten	Vragen
Het concept	Onderzoeker: Respondent:	Wat bracht u op het idee om het OB2-concept te ontwikkelen? “De ontwikkeling van het OB2-concept loopt al een heel aantal jaren. We hebben het OB2-concept ontwikkeld om niet voortdurend een nieuwe standaard woning uit te vinden. Het is een flexibel concept waarbij de klant eigenlijk de hele woning zelf kan indelen, alleen wel binnen het skelet van de woning. Wij kunnen daarbij wel aangeven of het handig is of niet. In principe staat het skelet in stappen van 30 centimeter vast. De 510 woning is 115 GBO groot. Deze woning is gebaseerd op een huishouden met 2 kinderen.” Ter illustratie laat de respondent een aantal tekeningen zien.
	Onderzoeker: Respondent:	Op basis van welke gegevens is het concept ontwikkeld? “ Het concept is gebaseerd op de bouwmethodiek en de constructie. Daarnaast is er tevens rekening gehouden met de vraag. De vraag naar basiswoningen werd groter. Daarnaast kan de klant wel een eigen indeling bepalen, waardoor het een andere woning is dan de woning van de bureu. In principe kunnen er ook kleinere woningen met het OB2-concept gemaakt worden.”
	Onderzoeker: Respondent:	Wat is het verschil tussen een woning met een OB2 concept en een traditionele woning? “ Tussen een OB2-woning en een traditionele woning zie je eigenlijk bijna geen verschil. Wat wel een groot verschil is, is de bouwtijd. Bij een traditionele woning is de bouwtijd veel langer, de bouwijd van een OB2-woning is ongeveer tussen de 16-20 weken.”
	Onderzoeker: Respondent:	Over welke voordelen en welke nadelen beschikt het concept? “ Een voordeel van de woning is zeker de mogelijkheden qua indeling van een woning. Daarnaast kan er ook snel geschakeld worden en leidt dit tot een gunstige prijs. Een nadeel is dat het concept niet perse onderscheidend is ten opzichte van andere ontwikkelaars zoals Heijmans. Als wij moeten concurrenten met een bedrijf als Heijmans gaat het vooral om het gevoel van de afnemer, er zit niet perse een duidelijk verschil in het concept, wellicht wel in de bouwmethodiek, maar dit geen sterk effect op het uiteindelijke product.”
	Onderzoeker: Respondent:	Welke type woning kan met het OB2 concept gebouwd worden? “ Het OB2-concept kent zo’n 7 basistypen, waaronder typen voor een appartement. Bij het appartement wordt er meer gekeken naar locatie dan bij de eengezinswoningen, omdat de eengezinswoningen op elke locatie eigenlijk wel passen. Naast de appartementen en de eengezinswoningen kunnen er ook nog 2-onder-1- kapwoningen worden ontwikkeld met een zij-ingang of een ingang aan de voorkant van de woning en vrijstaande woningen worden ontwikkeld. Daarnaast zijn er nu bij twee projecten ook seniorenwoningen opgeleverd. Tot slot zijn er middels het OB2-concept ook rug-aan-rug woningen gebouwd en kwadraat woningen. Deze woningen zijn ongeveer 100 m2. “
	Onderzoeker:	Als u het OB2 concept opnieuw zou ontwikkelen, wat zou u dan

	Respondent:	veranderen en wat zou u dan behouden? “Op dit moment zou ik niks kunnen aanwijzen wat wij zouden willen veranderen, het is namelijk een continue proces.”
De woningmarkt	10-15 min	
	Onderzoeker:	Welke ontwikkelingen op de woningmarkt vindt u opvallend?
	Respondent:	“ Binnen de woningmarkt zijn er een aantal ontwikkelingen welke ik opvallend vind. Zo speelt energiezuinigheid een belangrijke rol binnen de vastgoedmarkt. De regels rondom de EPC-normen worden aangescherpt. Bij deze ontwikkeling hoort ook de ontwikkeling van de zonnepanelen. Binnen de woningmarkt zullen doorstromers vaak een luxere woning willen en willen starters ook luxer beginnen. Er ontstaat veel diversiteit op de woningmarkt. Vele ontwikkelaars ontwikkelen nu de plannen die een aantal jaren op de plank hebben gelegen door de crisis, echter zou het wel zo kunnen zijn dat deze plannen niet meer volledig aansluiten op de marktvraag, maar door de huidige marktsituatie worden deze woningen wel afgenomen.”
	Onderzoeker:	Hoe denkt u dat de woningmarkt er over 10 jaar uitziet?
	Respondent:	“ Ik denk dat de consument de komende jaren nog kritischer gaat worden. De ontwikkelaars moeten hier wel op blijven inspelen. Door de crisis is de consument kritischer geworden, iedereen wilde in de crisis aan het werk blijven waardoor in principe alles mogelijk was voor de klant. Als ontwikkelaars zeggen dat bijvoorbeeld een bepaalde indeling nu niet meer kan, ontstaat er onvrede bij de consument. De ontwikkelaars moeten op de kritische consument blijven inspelen.”
	Onderzoeker:	
	Respondent:	Kan het OB2-concept op deze verandering inspelen? “Omdat het OB2-concept een hoge mate van flexibiliteit kent, kan het wel op verandering inspelen. Zo zijn er in twee projecten al seniorenwoningen opgeleverd, deze woningen zijn ook door middel van het OB2-concept ontwikkeld. Het concept is flexibel, maar wij moeten van de klant wel in een vroeg stadium weten waar zij bijvoorbeeld de badkamer willen. Als de woning bijna klaar is, kan men niet opeens zeggen dat ze de badkamer ergens anders willen. “
	Onderzoeker:	
	Respondent:	In hoeverre ziet u een ontwikkeling van het aantal woningconcepten in de markt? “Niet alle ontwikkelaars hebben een concept, omdat sommige ontwikkelaars gewoon traditioneel willen bouwen. Daarentegen zijn er ook wel een aantal grote ontwikkelaars met een woningconcept zoals bijvoorbeeld Heijmans.”
	Onderzoeker:	
	Respondent:	Heeft het OB2 concept veel concurrentie van andere spelers in de markt? “Ouwehand staat sterk in de markt en is een betrouwbaar bedrijf. De opdrachtgever merkt dus weinig verschil tussen ons woningconcept of bijvoorbeeld het woningconcept van Heijmans, maar de opdrachtgever zal meer op gevoel afgaan. ”
Demografie	10-15 min	
	Onderzoek:	Hoe speelt het concept in op de vraag vanuit de consument?
	Respondent:	“ Door middel van het OB2-concept kunnen er verschillende typen woningen gebouwd worden en kan de indeling van de woning zelf

		bepaald worden. De wensen van de klant kunnen dus voorafgaand aan de bouw al worden meegenomen. Het skelet van de woning blijft staan, maar binnen in de woning is er vrijwel alles mogelijk.” Onderzoeker: Respondent: In hoeverre kan het concept inspelen op de veranderende vraag van de consument? “Als de woning eenmaal gebouwd is, kan men niet zomaar opeens de badkamer naar de andere kant van de woning verplaatsen. Echter is er wel een voorbeeld van een beneden- bovenwoning. Als dit bijvoorbeeld één woning is, kan het door middel van bijvoorbeeld een galerij gesplitst worden tot twee woningen (beneden- en bovenwoning). Ook kan bijvoorbeeld een woning met één woonlaag groter worden door bijvoorbeeld een verdieping erop te zetten. Daarnaast kan er bij de seniorenwoningen bijvoorbeeld de indeling veranderd worden. De slaapkamer kan naar de begane grond verplaatst worden. Deze woning is daarentegen ook geschikt voor starters. ” Onderzoeker: Respondent: Richt het concept zich op een bepaalde doelgroep of kan het op een bepaalde doelgroep worden afgestemd? “De doelgroep is ook afhankelijk van de locatie. De vraag in elke gemeente is anders. Bij de ontwikkeling wordt er gekeken naar de vraag vanuit de doelgroepen. Op dit moment is er het meeste vraag naar rijtjeswoningen en 2-onder-1-kapwoningen.” Onderzoeker: Respondent: Over welke kenmerken beschikt deze doelgroep? “We zien binnen de doelgroepen per locatie wel een andere vraag. Mensen in de stad willen eigenlijk een zo compleet mogelijke woning en hebben ook minder eisen wat betreft de ‘looks’. Buiten de stad zie je dat mensen vaak in traditionele rijtjeshuizen woningen met mooie gevels.” Onderzoeker: Respondent: Zijn aspecten zoals vergrijzing, urbanisatie en individualisering meegenomen bij de ontwikkeling van het concept? “Binnen het concept is er niet specifiek rekening gehouden met de demografische ontwikkelingen. Binnen onze projecten komen er wel een aantal seniorenwoningen en studentenwoningen terug. ”
Toekomstbest endige woningconce pt	5 minuten Onderzoeker: Respondent: Onderzoeker: Respondent:	Welke mate van flexibiliteit heeft het OB2-concept zodat het mee kan bewegen met de behoefte in de markt? “ De buitenmuren zijn altijd dragend, maar in de woning kan je in principe losgaan.” Welke elementen moet een toekomstbestendig woningconcept bevatten? “Ik denk dat een toekomstbestendig woningconcept een aantal elementen moeten hebben zoals energiezuinigheid en wellicht zelfs gas loos waar we in de toekomst naar toe gaan. Daarnaast is een hoge mate van flexibiliteit belangrijk voor in de toekomst.”
Techniek	5 minuten Onderzoeker:	Hoe zit het concept technisch in elkaar? “In de woning zitten de technische elementen op zolder. In de

Respondent: woning is aansluiting tot gas, elektra en het riool op elke plek mogelijk. De mechanische ventilatie komt in de badkamer, keuken en het toilet. Bij de seniorenwoningen zijn de technische elementen onder de trap gesitueerd.” Ter illustratie heeft de respondent een aantal tekeningen meegenomen.

2.5 Interview V : ME | Planbureau voor de leefomgeving

Algemene informatie

Respondent: ME | Planbureau voor de Leefomgeving

Onderzoeker: Willemijn van den Hoek | Hogeschool Rotterdam | Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie

Datum: 30 maart 2017

Tijdstip: 15:30 uur

Tijdsduur: ± 30-60 minuten

Locatie: Bezuidenhoutseweg 30, Den Haag

Topiclijst

Dit interview wordt volgens semigestructureerde aard afgenomen. Dit houdt in dat de onderzoeker met een hoofdvraag en verschillende subonderwerpen werkt. Het interview wordt afgenomen aan de hand van een topiclijst. In de onderstaande tabel zijn de topics van het interview terug te vinden. Bij elke topic zijn er vragen opgesteld. Gedurende het interview heeft de respondent veel ruimte voor eigen inbreng.

Topic	Vragen
De woningmarkt	Welke ontwikkelingen op de woningmarkt vindt u opvallend? “Binnen de woningmarkt zijn er een aantal elementen opvallend. Vergrijzing vindt bijvoorbeeld niet alleen in krimpgebieden plaats, maar ook in de stad en in de ‘groei-kernen’, daarnaast moet er vooral gekeken worden naar de ontwikkeling van de huishoudens op de woningmarkt. De huishoudens blijven de komende jaren redelijk consistent.” Wat zijn de belangrijkste economische invloeden op de woningmarkt en welk effect hebben ze? “De hypotheekrente zorgt voor stijgende huizenprijzen, daarnaast blijft de vermogensmarkt aantrekkelijk om naar te kijken. Men kan zich zelf afvragen of vermogen van mensen nog in woningen én pensioenen moet zitten.” Als de economische marktsituatie zou veranderen, hoe vertaalt zich dit in de woningmarkt? “De vraag zal zich vooral met het aanbod meebewegen, dit is in tijden van crisis en ook in tijden van hoogconjunctuur.”

	Is de huidige situatie op de woningmarkt in de Randstad zorgelijk? “Zorgelijk is normatief, ik denk het niet, omdat vraag altijd aansluit op het aanbod.” In hoeverre gaat duurzaamheid een belangrijke rol spelen in de woningmarkt? “Het ligt eraan hoe je duurzaamheid bekijkt. Op energetisch gebied ligt er een opgave en moet er veel veranderen, ook door het klimaatakkoord in Parijs. Het is voornamelijk een inhaalvraagstuk.”
Demografische ontwikkeling	Welke ontwikkelingen binnen de demografie vindt u opvallend? “Zoals eerder benoemd zijn vergrijzing, urbanisatie en individualisering de drie grootste trends, opvallend is dat vergrijzing niet alleen in krimp gemeenten plaatsvindt, maar ook zeker in de Randstad rondom de groeikernen.” Sluit de huidige woningvoorraad aan op de veranderende vraag vanuit de demografie? “De vraag beweegt altijd mee met het aanbod, dus de vraag zal zich aanpassen als men geen geschikte woning kan vinden. Het ligt er per economische situatie aan hoe dit zich vertaalt, maar nu past de vraag zich in hoge mate aan op het aanbod.” Hoe ontwikkelt de vraag vanuit de demografie zich in de toekomst? “Doordat meer mensen alleen komen zal de vraag naar kleine woningen wel iets toenemen, echter spelen hier dan ook wel andere belangen mee. Als iemand namelijk in een eengezinswoning woont, zal hij niet zo snel in een kleiner appartement gaan zitten.”
Demografische ontwikkeling Vergrijzing	Welke invloeden heeft vergrijzing op de woningmarkt? “Men was bang dat vergrijzing de doorstroom op de woningmarkt zou kunnen beperken. Echter is hier de grootste druk al vanaf.” Kan de behoefte aan seniorenwoningen opgelost worden binnen de huidige woningvoorraad? “Men kan zich afvragen of er wel behoefte aan senioren woningen is. Er zal een natuurlijk een behoefte zijn, maar ook niet elke senior moet hoeft in een seniorenwoning te wonen?” Leidt de vergrijzing tot een toename van eengezinswoningen die in de toekomst leeg komen te staan? “Door de uitstroom van ouderen in de woningvoorraad zullen er in zeker mate meer eengezinswoningen op de markt komen, of dat tot een toename leidt kan nog niet gesteld worden omdat het iets is wat in de toekomst gaat

	gebeuren.” Moeten projectontwikkelaars zich richten op senioren woningen of moet het binnen de bestaande woningvoorraad worden opgelost? “Projectontwikkelaars zullen woningen blijven ontwikkelen waar vraag naar is, omdat ze hier nu eenmaal geld mee verdienen en dit als businesscase hebben.” Leidt vergrijzing tot een andere vraag naar woningen ondanks dat vele senioren niet bereid zijn om te verhuizen? “De verhuisbereidheid van senioren is heel laag. Dit zal dus niet direct leiden tot een andere vraag naar woningen, de behoefte aan seniorenwoningen zal wel toenemen.”
Demografische ontwikkeling Urbanisatie	Welke gevolgen heeft urbanisatie op de woningmarkt? “De urbanisatie heeft niet direct hele grote gevolgen voor de woningmarkt. De vraag naar woningen van mensen die naar de stad trekken zal zich bijstellen naar het aanbod wat er in de stad is. Er zullen vooral jonge mensen in de stad gaan wonen vanwege studie of werk. Daarnaast blijft men meestal in het gebied wonen waar hij/zij nu al woont. De meeste gebieden liggen namelijk op een autoafstand van 30 minuten. De uitleg locaties zijn er ook op verkeersstromen gericht. De migratie naar de stad blijft de komende jaren redelijk consistent.” Leidt de urbanisatie tot een andere woningbehoefte? “De vraag zal zich wederom aanpassen aan het aanbod, in de stad zie je ook wel friendsconcepts ontstaan, 3 vrienden delen een huis en hebben elk een kamer.” Is in het kader van urbanisatie flexibiliteit in de woningvoorraad belangrijk? “Flexibiliteit is wel belangrijk ja. Daarnaast zal binnen de huurwoningenmarkt de vraag weer toenemen.” Ziet u urbanisatie als een tijdelijke of blijvende ontwikkeling? “Het is een continue proces, dus het is een blijvende ontwikkeling.”
Demografische ontwikkeling Individualisering	Welke gevolgen heeft individualisering op de woningmarkt? “Individualisering zal leiden tot een vraag naar kleinere appartementen, onder de 75 m². De vraag naar woningen hangt echter wel af naar de locatie omdat het te maken heeft met de wensen en eisen van een consument. In de stad zullen mensen deze eisen (moeten) bijstellen omdat ze anders niet aan een woning kunnen komen. Welke veranderingen in de huishoudenssamenstelling treden er de

	komende jaren op? “Het aantal huishoudens blijft eigenlijk tot 2040 gelijk, terwijl het aantal alleenstaanden wel stijgt. Een deel van de alleenstaanden is jong, maar ook een groot deel van deze alleenstaande is senior omdat bijvoorbeeld de partner is komen te overlijden.” Leidt individualisering tot een veranderende vraag naar woningen? “De vraag naar kleine woningen zal toenemen, echter moet het aanbod hier wel op inspelen.” Kan de huidige woningvoorraad inspelen op de demografische ontwikkelingen? “Vraag sluit altijd aan bij het aanbod, dus binnen de bestaande markt zal het wel opgelost kunnen worden.”
Mismatch	Denkt u dat er sprake is van een mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod op de woningmarkt? “Als er gekeken wordt naar een mismatch moet er vooral gekeken worden naar de vraag. De consument kijkt eigenlijk vooral naar wat hij/of zij kan krijgen. We zien wel dat vraag en aanbod iets uit elkaar komt. De vraag is toch nog altijd moeilijk te begrijpen omdat de bandbreedte van de huishoudensontwikkeling zo ver uit elkaar ligt.”
Toekomstbestendig woningconcept	Welke elementen moet een toekomstbestendig woningconcept bevatten? “Het moet sowieso energiezuinig zijn, het concept moet zich misschien wel richten op de jaren '70 woningen die door de uitstroom leeg komen te staan en het concept moet enige mate flexibiliteit bevatten.”

2.6 Interview VI : Balanshuis

Algemene informatie

Respondent: TS | Balanshuis

Onderzoeker: Willemijn van den Hoek | Hogeschool Rotterdam | Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie

Datum: 4 april 2017

Tijdstip: 15:30 uur

Tijdsduur: ± 30-60 minuten

Locatie: Voorschoterweg 29, Valkenburg. Kantoor Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie.

Voordat het toekomstbestendig woningconcept ontwikkeld wordt, worden er verschillende concepten geanalyseerd. Balanshuis kan een van deze concepten zijn. Balanshuis wordt in het onderzoek geanalyseerd om te onderzoeken of de mogelijkheid bestaat om een aantal elementen vanuit Balanshuis mee te nemen in het toekomstbestendig woningconcept.

Topiclijst

Dit interview wordt volgens semigestructureerde aard afgenomen. Dit houdt in dat de onderzoeker met een hoofdvraag en verschillende subonderwerpen werkt. Het interview wordt afgenomen aan de hand van een topiclijst. In de onderstaande tabel zijn de topics van het interview terug te vinden. Bij elke

topic zijn er vragen opgesteld. Gedurende het interview heeft de respondent veel ruimte voor eigen inbreng.

Topic	Vragen
Balanshuis	20 – 25 min Onderzoeker: Wat bracht u op het idee om Balanshuis te ontwikkelen? Respondent: “Het idee om Balanshuis te ontwikkelen, is eigenlijk een aantal jaren geleden ontstaan. Het begon met een deelname aan de selectieprocedure ‘Slim en snel’ van de Energiesprong. Deze selectieprocedure had betrekking op het verduurzamen van eengezinswoningen in de corporatiesector. Ik verzamelde een team om aan de selectieprocedure mee te doen, omdat verduurzaming en woningbouw mij altijd heeft aangesproken. In 2014 was er vervolgens weer een selectieprocedure van een woningcorporatie in Utrecht. Deze selectieprocedure had betrekking op een appartementencomplex in Zuilen. Dit complex moest nul-op-de-meter gemaakt worden. Om aan deze selectieprocedure mee te doen, heb ik wederom een team om mij heen verzameld met een adviseur op het gebied van leefomgeving, een architect, een installatietechnische aannemer en een bouwkundige aannemer, Ouwehand. Na de selectieprocedure kwamen wij er achter dat de samenwerking goed ging en toen hebben wij ons gefocust op het verduurzamen van eengezinswoningen. Wij wilde verduurzaming op een andere manier bekijken dan de Stroomversnelling deed. De stroomversnelling kent eigenlijk maar een eenduidige manier van verduurzaming. De verduurzaming wordt aangepakt door een soort ‘theemuts’ over de bestaande woning te zetten, waardoor je eigenlijk installatie technisch weinig hoeft te doen. Dit is eigenlijk een manier op de woning maximaal te isoleren. Het nadeel hiervan is dat het enorm duur is, namelijk €120.000 per woning. Na een aantal jaren hebben ze nog maar enkele honderden woningen opgeleverd en is het nog steeds niet haalbaar. Balanshuis dacht dat dit wel op een andere manier kon. Wij gaan uit van de bestaande waarde van de woning. Op deze manier kan je sneller verduurzamen en kost het minder geld.” Op basis van welke gegevens is Balanshuis ontwikkeld? Onderzoeker: “In de beginfase wordt er altijd gesproken met de bewoners om in beeld te krijgen welke middelen er nodig zijn. Bewoners weten vaak wel wat ze willen, maar niet wat daarvoor nodig is. Ik vraag altijd hoe men de woning gebruikt: slaapt men bijvoorbeeld met het raam open? Of gaan bijvoorbeeld de kinderen binnenkort uit huis? Het gebruik van de woning bepaald namelijk hoe de woning dient te worden aangepakt. Het is niet meer van deze tijd om een standaard woning te ontwikkelen, omdat de consument zelf wil bepalen wat hij of zij wil. Je kan niet meer aan de voorkant bepalen welke maatregelen er nodig zijn om die bepaalde woning te verduurzamen. Je moet echt met bewoners aan tafel gaan zitten om erachter te komen wat de wensen zijn. De woning dient dan zo te worden verduurzaamd dat het ook eenvoudig aansluit de wensen van andere toekomstige Respondent:

bewoners.”

Hoe wordt Balanshuis in de bestaande woningvoorraad geïntegreerd?

Onderzoeker: “Balanshuis gaat bij het verduurzamen uit van de bestaande waarde van de woning. Er wordt gekeken naar een individuele woning en naar zijn bewoners. Er is een pilot gedaan bij een corporatie. Na de pilot in de corporatiesector is Balanshuis in de vrije markt terecht gekomen. In eerste instantie richtte wij ons in het begin op naoorlogse woningen tot begin jaren ‘80, terwijl nu het aantal type woningen wat wij verduurzamen veel breder is geworden. Zo hebben wij onlangs nog een boerderijwoning aangepakt. Het is vooral belangrijk om te weten dat wij ons echt op de bewoners richten: wat willen deze bewoners en wat is het gewenste comfort van deze bewoners? Balanshuis werkt dus vooral met bestaande woningen. Daarnaast geef ik energieadviezen voor bijvoorbeeld een vrijstaande villa, dit heb ik onlangs nog gedaan. Een van mijn adviezen was om de woning gasloos te maken. Het gasloos maken van een woning vraagt wel om een aantal aanpassingen om het in één keer goed te doen. Dit maakt de woning dan ook gelijk meer waard.”

Respondent:

“De woningmarkt is de afgelopen jaren dan sowieso meer vraaggericht geworden dan aanbod gericht. In de tijden van het tekort aan woningen is er vooral van buitenaf gestuurd, de ontwikkelaars bepaalde hoe mensen woonden.”

Respondent: Is de huidige situatie op de woningmarkt dan ook zorgelijk?

Onderzoeker: “Sinds 2008 is er veel veranderd. Als je het hebt over conceptueel bouwen en snelheid, kwaliteit en kosten is er de afgelopen 5 à 10 jaar veel veranderd. Processen binnen de markt worden op een andere manier georganiseerd. Doordat het vaak sneller kan, ontstaat er meer ruimte voor de klant. Nu we zien dat het heel goed gaat met de markt, zie je dat mensen weer lui worden. Je hebt ontwikkelaars die zorgvuldig met het vakgebied omgaan en dus ook inspelen op duurzaamheid. Dit wordt ook telkens belangrijker. Het is eigenlijk ook heel gek om nu nog geen energieneutrale woningen te bouwen, terwijl dit over 5 jaar verplicht is. De kosten van een woning die nu al energieneutraal is, zijn natuurlijk wel hoger. Maar de hoeveelheid extra die mensen moeten betalen, is minder dan wat men terugverdiend aan lage energiekosten. Dit moet echter wel altijd benadrukt worden, aangezien het verduurzamen altijd een hoop geld kost. De kostenbesparing is namelijk een voordeel van het verduurzamen, daarnaast is er bij een duurzame woning ook een hogere hypotheek mogelijk.”

Respondent:

Als een bestaande woning een nul-op-de-meter woning wordt, wat verandert er dan?

“Als een woning volgens de ‘theemutsmethode’ wordt verduurzaamd, zie je een duidelijk verschil. Bij deze methode

Onderzoeker:

Respondent:

krijgt een woning een nieuwe gevel, een nieuw dak en bijvoorbeeld nieuwe kozijnen. Dit zie je dus duidelijk aan de buitenkant van de woning. Balanshuis gaat echter uit van de bestaande waarde van een woning. Er wordt bijvoorbeeld spouwmuurisolatie toegevoegd, wat je eigenlijk niet ziet in een woning. Daarnaast wordt er bijvoorbeeld gekeken naar de isolatiemogelijkheden van de kruipruimte van een woning, als deze niet aanwezig is, moet je misschien wel helemaal niets aan de vloer doen. Als de kozijnen goed zijn, zetten wij er niet automatisch trippelglas in omdat het niet altijd aansluit bij het kozijn, wij zetten er dan dubbelglas in. In zijn algemeenheid moet je een aantal dingen doen: ten eerste moet je de energievraag terugdringen waar dat kan. Ten tweede moet je uitgaan van de bestaande waarde op technisch, financieel en esthetisch gebied. Je moet dus niet weggooien wat goed is, maar alleen weggooien wat de energiebesparing in de weg zit. Vervolgens moet je dit in balans brengen met de installatietechnische werkzaamheden. De bouwkundige en installatietechnische aspecten van een woning moeten met elkaar in balans zijn. Het verkrijgen van deze balans hoeft niet in een keer te gebeuren, aangezien het misschien wel €40.000,- kost. Het is dus echt van belang om uit te gaan van de bestaande waarde. Als er bijvoorbeeld een nieuwe CV-ketel in de woning zit, hoeft deze echt niet vervangen worden door een warmtepomp. Wel kunnen er bijvoorbeeld andere maatregelen genomen worden, zoals zonnepanelen. Er kunnen in het proces dus verschillende stappen gezet worden om de woning te verduurzamen. Met Balanshuis hoeft de woning dus niet in één keer energiezuinig gemaakt te worden, maar dit kan in stappen gebeuren.”

Kan Balanshuis in nieuwbouwwoningen worden toegepast?

“Balanshuis wordt eigenlijk alleen in de bestaande voorraad toegepast, maar wij geven wel energieadviezen voor nieuwbouw. Daarnaast is een van onze belangrijkste thema’s woningen loskoppelen van het gas.”

Onderzoeker:

Respondent:

Duurzaamheid	25 minuten	Wat is het effect van de strengere regelgeving omtrent duurzaamheid op de woningmarkt?
	Onderzoeker:	
	Respondent:	“Corporaties hebben veel projecten en complexen waardoor het makkelijk is om de woningvoorraad van de woningcorporatie te verduurzamen. Daarnaast kan een corporatie makkelijk aan geld komen om zijn woningvoorraad te verduurzamen. In september 2016 is er een subsidieregeling voor verduurzaming van koopwoningen in de Staatscourant gepubliceerd en inmiddels is er 40 miljoen van de beschikbare 60 miljoen besteed. Deze 60 miljoen was begroot tot eind 2018. Kennelijk zijn particulieren dus erg geïnteresseerd in het verduurzamen van hun woning. Als je kijkt naar de corporatiesector kan ik zo voor hen uitrekenen van het effect is van de verduurzaming. Corporaties vinden de maatregelen om écht goed te verduurzamen echter altijd te duur en proberen zij daardoor de voorraad te verduurzamen met bijvoorbeeld zonnepanelen waardoor het energielabel van de woning toch beter wordt en dus de corporaties voldoen aan de eisen van de overheid die voor 2020 gesteld zijn. Zo krijgt de corporatiesector subsidie en zijn ook de bewoners van de sociale huurwoningen tevreden omdat zij een lagere energierekening hebben. De energiezuinige maatregelen die de corporaties moeten doen, zijn echter naar de toekomst doorgeschoven.”
		De grootste opgave ligt bij de corporatiesector, welke maatregelen moet deze sector nemen?
	Onderzoeker:	“Deze sector moet bijvoorbeeld uiteindelijk ook naar gasloze woningen. Nu wordt er eigenlijk nog te veel gekeken naar het energielabel. Dit energielabel geeft niet altijd een goede indicatie in hoeverre een woning nu echt duurzaam is.”
	Respondent:	
		Welke middelen – zoals zonnepanelen - zijn beschikbaar om de woningvoorraad energiezuiniger te maken?
	Onderzoeker:	“Er zijn heel veel middelen die bijdragen aan duurzaamheid van een woning. Het belangrijkste is dat men zo snel mogelijk van het gas af moet. Bij nieuwbouw moet hier nu al mee begonnen worden. Daarnaast is écht goede isolatie van belang. De kierdichting is ook van belang. Tot slot moet men goed nadenken over het comfort van de woning. Met een kleine installatie kan je de duurzaamheid en het comfort al een stuk beter maken.”
	Respondent:	
		Wat zijn de belangrijkste trends en ontwikkelingen omtrent duurzaamheid?
	Onderzoeker:	“Een efficiënte manier van verwarmen en koelen van een woning is plafondverwarming. Plafondverwarming gaat uit van straling en dit is prettiger dan convector. Normaal gesproken wordt een radiator heel warm gemaakt, waardoor vervolgens de lucht warmer wordt. Lucht is er eigenlijk niet om warmte te verspreiden. Als je met straling werkt, kan er een groot oppervlakte verwarmd worden zoals bij vloerverwarming. Als je de verwarming op het plafond aanbrengt, komt de straling beter tot zijn recht en heb je minder convector nodig. Je hebt namelijk een groter oppervlakte en je kan met een lagere temperatuur werken wat leidt tot minder warmteverlies. Met een hele lage
	Respondent:	

		energievraag kan je je woning al heel snel comfortabel maken.”
Vraag naar duurzaamheid	5 minuten	
	Onderzoeker:	Merkt u vanuit de consument een toenemende vraag naar duurzame woningen?
	Respondent:	“ Er is zeker een toename te zien in de vraag naar duurzame woningen, maar deze vraag loopt nog niet storm. De vraag is ook afhankelijk van de locatie. In Groningen hoeft u namelijk echt niet met een CV-ketel aan te komen. Er zijn nu wel al veel verschillende initiatieven die effect gaan hebben op de vraag. Als je moet gaan wachten op de consument duurt dit eigenlijk te lang, echter hou je wel altijd de ‘early adopters’. Het blijft altijd een spel tussen de overheid, de industrie en de consument. Als de regelgeving bijvoorbeeld verscherpt wordt, zullen mensen ook automatisch wel mee gaan bewegen met de duurzaamheid.”
	Onderzoeker:	Als de vraag toeneemt, wat zijn dan de voornaamste redenen van de consument om de woning te verduurzamen?
	Respondent:	“De financiële voordelen zijn wel een van de voornaamste redenen van een consument, het verduurzamen resulteert namelijk in een lagere energierekening. De tweede stap is dat een duurzame woning meer waarde heeft dan een niet duurzame woning. Dit leidt tot de keus of men wel of niet wil verduurzamen. Als je het op een langer termijn bekijkt, is een duurzame woning rendabel, maar wel over een tijdspad van 30 jaar.”
	Onderzoeker:	Vindt u dat ontwikkelaars met de ontwikkelingen inspelen op duurzaamheid?
	Respondent:	“Bij de ontwikkelaars zie ik wel al wat beweging in de richting van duurzaamheid, echter kan dit nog wel beter. Je ziet hier wel een kentering komen. Toch zijn er altijd partijen die achterblijven en pas als laatste meebewegen.”
De woningmarkt	5 minuten	
	Onderzoeker:	Welke trends en ontwikkelingen vindt u opvallend?
	Respondent:	“ Op de woningmarkt zijn er een aantal ontwikkelingen zoals Tiny Houses. Daarnaast is er zeker nog wat te doen op het gebied van kleine eengezinswoningen. Grondgebonden

eengezinswoningen zijn in principe minder duur dan gestapelde woningbouw, omdat je bij gestapelde bouw te maken krijgt met bijvoorbeeld trappenhuizen en liften. Als je bijvoorbeeld een klein appartement hebt van 40 m², kan dit moeilijk vertaald worden in een eengezinswoning. Ook de locatie speelt hierbij weer een belangrijke rol. In de Veluwe hoef je bijvoorbeeld echt geen appartementen te bouwen, daar is de vraag er niet naar.”

2.7 Interview VII : AW | Gemeente Katwijk

Algemene informatie

Respondent: AW | Gemeente Katwijk

Onderzoeker: Willemijn van den Hoek | Hogeschool Rotterdam | Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie

Datum: 6 april 2017

Tijdstip: 10.00 uur

Tijdsduur: ± 30-60 minuten

Locatie: Herenhuis Gemeente Katwijk | Overrijn 8 Katwijk aan de Rijn

Het woningbeleid van de gemeente heeft een grote invloed op de samenstelling van de woningvoorraad. Door het afnemen van dit interview wordt er inzicht verkregen in hoeverre het toekomstbestendige woningconcept aantrekkelijk voor een gemeente.

Topiclijst

Dit interview wordt volgens semigestructureerde aard afgenomen. Dit houdt in dat de onderzoeker met een hoofdvraag en verschillende subonderwerpen werkt. Het interview wordt afgenomen aan de hand van een topiclijst. In de onderstaande tabel zijn de topics van het interview terug te vinden. Bij elke topic zijn er vragen opgesteld. Gedurende het interview heeft de respondent veel ruimte voor eigen inbreng.

Topic	Vragen	Extra vragen
De woningmarkt	15 minuten	
Onderzoeker:	Welke ontwikkelingen in de woningmarkt vindt u opvallend?	Als het maximaal te lenen hypotheekbedrag naar 90% gaat, heeft dit nog invloed op de betaalbaarheid?
Respondent:	“Ik heb een aantal opvallende elementen binnen de woningmarkt benoemd. Ten eerste zie ik gebeuren dat er nog niet echt nieuwe concepten van de grond komen. Het blijft altijd een beetje van ‘ja maar’. Dit gebeurt op het gebied van duurzaamheid maar ook in de woontechnische vormen zoals een woonconcept. Dit komt eigenlijk altijd moeilijk van de grond. Er moet altijd eerst naar de betaalbaarheid	“Het is altijd zo geweest dat er een relatie zit tussen de prijs en de financierscapaciteit. Als de financieringscapaciteit lager wordt, zullen de woningen ongetwijfeld goedkoper moeten worden. Als dit niet gebeurt, valt een steeds grotere groep buiten de boot. Je moet dus echt wat gaan doen aan de

	gekeken, dit geldt ook voor duurzaamheid. Wie gaat er voor betalen?" Respondent: "De betaalbaarheid vind ik ook wel een issue. Er komen steeds meer kleine huishoudens en dit zijn dan vooral eenverdieners. Deze eenverdieners hebben minder vermogen om geld te lenen. Zij kunnen dus minder lenen dan tweeverdieners. Deze mensen hebben wel behoefte aan betaalbare en verschillende soorten woonvormen. Uit onderzoek blijkt ook dat de woonquote toeneemt. Dit geldt ook voor de corporatie, die bouwen soms gewoon echt te duur. Sommige mensen betalen echt 600 of 700 euro huur en hebben een inkomen van 25.000 euro, dan is de huur dus echt een enorm bedrag. Je moet veel meer kijken naar welke doelgroep hebben we, wat kunnen zij betalen en wat kan je hier voor leveren. Nu wordt er veel gedacht in 'een woning ziet er zo uit, en kost zoveel'. De prijzen stijgen weer gigantisch. De marktprijzen worden enorm opgevoerd door de schaarste op de woningmarkt."	betaalbaarheid. Het is een goede zaak dat de hypotheek naar 90% gaat, dit brengt veel minder risico met zich mee. Daarnaast was zo'n hoge hypotheek ook wel redelijk ongezond." Als de leencapaciteit om laag gaat, moet er dan ook een heel ander type woning naar voren komen? "De hele markt zal een drukkend effect meemaken. Je hebt echter twee dingen. Hoe ga je bijvoorbeeld grote woningen betaalbaar maken? Hiervoor heb je hulpmiddelen nodig zoals bijvoorbeeld een starterslening. Je zou ook kunnen zeggen dat je marktconform gaat bouwen. Je gaat producten bouwen die bijvoorbeeld 200.000 euro kosten. Dit gebeurt echter nog niet. Er moet vanuit de markt aanbod zijn in elke prijsklasse." "In de huidige markt zie je dat vanaf 35.000 euro inkomen je eigenlijk in een soort gat valt. Je zou dan kunnen zeggen dat deze groep nog in de sociale sector terecht moet kunnen komen. Vanaf €40.000 en €50.000 kom je wel op de vrije markt terecht maar daar zit men in een soort gat, die kunnen wel €160.000 of €170.000 lenen, maar daar is geen aanbod voor. Daarentegen kan je wel tegen deze groep zeggen dat ze klein moeten beginnen. Voor €180.000 heb je namelijk een kleine woning van 75 m². Dat is
Onderzoeker: Respondent:	Kunt u voorspellen hoe de woningmarkt er over 10 jaar uitziet? "Dat is een moeilijke vraag. Ik verwacht dat er een tekort ontstaat aan kleine, innovatieve en betaalbare woningen. Dit zijn wel kleine goede en vooral slimme woningen. Daarnaast ontstaat er ook een tekort aan geschikte ouderenwoningen. Denk bijvoorbeeld aan	

	groepswonen en hofjeswoningen. Al dit soort concepten komen maar niet van de grond en hierdoor ontstaat dus een tekort. Opvallend is ook dat er veel eengezinswoningen gebouwd worden. Ouderen blijven nu zitten in hun eengezinswoning. Maar op een gegeven moment gaat de babyboomgeneratie weg en ontstaat er een ‘overkill’ aan woningen in de gezinscategorie wat zal leiden tot een aanbod overschot. Dit zijn dan de slechte woningen, op slechte plekken die ook nog eens energetisch slecht zijn.”	dan de start. Dit zie je echter helemaal niet terug in de markt. De markt speelt niet in op de betaalbaarheid.”
	Hoe zou u de huidige vraag naar woningen omschrijven?	Mensen moeten het gevoel van ruimte nodig hebben.
Onderzoeker:	“ In Katwijk zie ik een traditionele vraag, maar dit komt ook omdat er een traditioneel aanbod is. Wat je aanbiedt wordt gevraagd. Mensen vragen nu eenmaal wat er aangeboden wordt. Doorstromers hebben	“Dat Funda Huis, dat zou ik wel willen bouwen. Ik geloof in de niches. Je moet meer kijken naar identiteit. Er moet fysieke differentiatie zijn en dit leidt dan ook tot prijs differentiatie. Men wil ook onderscheidend vermogen hebben in de woning. Ze willen kunnen zeggen ik woon in die woning met dat gekke puntje. Ik geloof in kleinschaligheid en innovatie. Als je dit dan ook nog eens innovatief maakt in de zin van gasloos of lagere woonlasten, dan heb je een fantastische woning.”
Respondent:	behoefte aan middel dure woningen. Toch blijft er altijd vraag naar betaalbare woningen en er zijn steeds ook meer mensen die zeggen ‘het hoeft allemaal niet zoveel geld te kosten’. Waarom zou je als €100.000 verdiend, een hypotheek van een miljoen moeten hebben?”	
	“ Eigenlijk moeten er concepten zijn in de vorm van eigendom. Ik zou veel liever zien dat je gewoon een woning hebt, die je kunt huren als je daar behoefte aan hebt, maar ook kunt kopen als je daar behoefte aan hebt. Ik zou heel graag toe willen naar een neutrale	

Respondent: markt waar je zelf kunt kiezen (huur/koop) afhankelijk van jouw situatie. Als je nu een huurwoning hebt, zit je altijd in het lagere segment, maar als je een leuke 2-kapper wil huren of kopen, moet daar een reëel prijsverschil tussen zitten. Dat is op dit moment niet zo omdat het speelveld niet gelijk is. Als je een woning koopt, krijg je een hele partij subsidie van de overheid. Als je gaat huren dan betaal je eigenlijk gewoon de marktprijs. Het level 'playing field' is dus niet gelijk. Ik zou voor de afschaffing van de hypotheekrente en huursubsidie zijn, om het zo vrij te maken. Zorg er dan voor dat je producten hebt in de verschillende prijsklassen zodat iedereen het kan betalen. Als je wil kopen heb je nu heel veel keuze en als je wil huren heb je heel weinig keuze omdat het middensegment ontbreekt. “

Hoe zou u het huidige aanbod beschrijven?

“ Het huidige aanbod bestaat vooral uit koop, erg oud en traditioneel en weinig vernieuwend, daarnaast is het nog eens dik aan de prijs.”

Is de huidige situatie op de woningmarkt zorgelijk?

Onderzoeker: “ De woningmarkt heeft zelfregulerend vermogen, dus het regelt zichzelf wel weer. Ik vind de

Respondent: woningmarkt nu enigszins zorgelijk. Als je namelijk een hele sterke toename van de vraag hebt zoals nu, dan wordt er minder kritisch

Onderzoeker:	gekeken naar wat er geleverd wordt. Ik vind dit een verkeerd signaal als het gaat om innovatie. Dat is dan ook het risico als het gaat om de huidige marktsituatie. Ik snap het wel, de bouwers hebben namelijk in de crisis stukken minder verdiend en zien nu ook allemaal verdienmogelijkheden. Maar teveel druk op de markt is niet goed voor het tot stand komen van innovatieve en nieuwe ontwikkelingen. Het wordt wellicht weer een teveel gerichte aanbod markt. In de crisis was er ook veel meer mogelijk dan nu. Door de crisis werd er wel veel meer nagedacht over het ontwikkelen. Ik vind ook heel sterk dat je mensen moeten betrekken bij het ontwikkelen van een woning. Eigenlijk moet je bijvoorbeeld komen met een bouwplan, kijken wie er interesse heeft en dan met deze mensen samenwerken. Dan krijg je veel meer draagvlak en samenhang in de wijk en de binding aan de buurt wordt dus veel groter. Dit zie ik eigenlijk helemaal niet terug.
Respondent:	Vroeger kocht de gemeente ook grond om zeggenspraak te creëren. Dit ging goed tot dat de crisis kwam. Met de crisis is er veel geld kwijtgeraakt door de grond, dat nu gemeentes eigenlijk wel heel goed uitkijken met het aankopen van grond. Maar je bent eigenlijk wel je zeggenschap kwijt.”

De woningvoorraad

10 minuten

Onderzoeker: Hoe zou u de woningvoorraad in gemeente Katwijk omschrijven?

Respondent: “Het is vooral traditioneel en krap, allemaal kleine kavels.”

Onderzoeker: Welke typen woningen zijn er de afgelopen jaren veelal ontwikkeld in Katwijk en omstreken?

Respondent: “Er zijn vooral veel appartementen en eengezinswoningen ontwikkeld. Er zijn geen nieuwe woonvormen ontwikkeld voor ouderen en jongeren zoals groepswoningen en Tiny Houses. De Appaterra's zijn hierop een uitzondering, dit zijn eigenlijk grondgebonden appartementen. Het zijn appartementen die eigenlijk op de grond zijn gezet. Dit zijn hele comfortabele en toekomstgerichte woningen. Deze zijn ontwikkeld op een locatie waar eigenlijk al heel veel woningen stonden, dus het was eigenlijk een beetje krap. Grondgebonden appartementen was een

		goede oplossing voor deze krappe locatie.”
	Onderzoeker:	Is er een tekort aan een bepaald type woning in uw gemeente?
	Respondent:	“ Er is een tekort aan specifieke woningen voor ouderen. Hierbij kun je denken aan hofjeswoningen en kleine betaalbare grondgebonden woningen. Hier is echt behoefte aan. Maar bijvoorbeeld ook gezinsappartementen, maar dit vraagt wel om wat meer aandacht.”
	Onderzoeker:	Welke nieuwbouwontwikkelingen spelen in gemeente Katwijk?
	Respondent:	“ We hebben hier een programma voor, daar staat dit allemaal in.”
	Onderzoeker:	Is de huidige woningvoorraad in Katwijk flexibel?
	Respondent:	“ In overgrote mate is de woningvoorraad niet flexibel.”
Beleid	10 minuten	
	Onderzoeker:	In het beleid staat dat er in het kader flexibiliteit meer vraaggericht gebouwd en ontwikkeld moet worden, hoe ziet u deze woonvormen voor zich?
	Respondent:	“Vraaggericht betekent dat je de toekomstige bewoners betreft bij het ontwikkelen van een woning. Er zijn hiervan verschillende varianten: van ruimte tot meerwerk tot helemaal meedenken bij de conceptontwikkeling. Daar zitten veel kleuren tussen.

Onderzoeker: Jonge mensen hebben wat minder concrete woonwensen, dan kan je een concept voorstellen, waarbij mensen nog een paar extra opties hebben. Als mensen meer woonervaring krijgen, hebben mensen vaak ook specifieke eisen en deze mensen zou je dan eigenlijk wat meer moeten betrekken. Daar zie je wel verschillen in. Meer flexibiliteit betekent ook dat de woning ook geschikt is voor verschillende doelgroepen, dus aanpasbaar en bijvoorbeeld dat de woning uit te breiden is.”

Respondent:

Hoe wordt de betaalbaarheid binnen gemeente Katwijk bevorderd?

“ Dit wordt bevorderd door bijvoorbeeld de starterslening, koopgarant en CPO. Dit kan je inzetten door bijvoorbeeld een thema als duurzaamheid te benadrukken. Je kan het natuurlijk ook inzetten om betaalbaarheid te benadrukken.

Onderzoeker:

Hoe wordt duurzaamheid voor woningeigenaren aantrekkelijk gemaakt?

Respondent:

“ Bij de CPO samenwerking

hebben wij hier echter voor het eerst mee geëxperimenteerd. Ik heb daar zelf nog wat op- en aanmerkingen over. Daarnaast is er sprake van een duurzaamheidslening en ‘degroenkeuzevan’ voor de huursector.”

Hoe wordt duurzaamheid binnen de woningcorporaties geïntegreerd?

Onderzoeker:

“De corporaties bouwen mooie woningen, maar deze woningen zijn eigenlijk te duur voor duurzaamheid. Er zijn echter een aantal effecten. De kosten-kwaliteit wordt uit het oog verloren, omdat ze eigenlijk toch goedkoop woningen willen. Daarnaast zijn er minder kansen voor de vrije sectormarkt. Als je namelijk in een mooie sociale huurwoningen woont voor 700 euro, die eigenlijk 1.000 moet kosten, maak je nooit meer de stap om iets anders te gaan huren. Mensen die nu in een nieuwe corporatie woning wonen, gaan daar niet zo snel meer uit. Dit bevordert dus ook niet de doorstroom. Als je dan bijvoorbeeld wel op een betere plek wil wonen en meer geld wil uitgeven aan woonlasten, maak je wel die stap.”

Respondent:

“Daarnaast kan je veel meer met het geld doen als er slim gebouwd wordt.”

In hoeverre is de woningmarkt toegankelijk voor starters?

“ Het is beperkt toegankelijk voor staters.”

		Hoe is de verhouding tussen goedkoop- midden- en duursegment? “ In Katwijk zijn er relatief veel goedkope woningen, omdat er veel inwoners zijn met een laaginkomen. Maar de markt is echter wel heel duur. 30% is sociale huur, dat is best pittig. Je hebt behoorlijk wat woningen die redelijk oud zijn, deze woningen zijn namelijk na de oorlog gebouwd. Dus die zijn nu 70 à 80 jaar oud.”
	Onderzoeker:	
	Respondent:	
	Onderzoeker:	
	Respondent:	
Demografische ontwikkeling Vergrijzing	10 minuten	
	Onderzoeker:	Welke demografische ontwikkelingen vindt u opvallend?
	Respondent:	“ De algemene trends zie je ook terug in Katwijk. In de regio is er behoefte aan 30.000 woningen, daarvan is 19% kleine huishoudens. Dit zie je echter in Katwijk wat minder, hier heb je wat meer gezinnen. Dat er zoveel kleine huishoudens komen vind ik echt opvallend.” Kan deze vraag binnen de bestaande woningvoorraad worden opgelost? “Nee, dan krijg je op alle manieren scheef wonen. Als je naar de toekomst kijkt, moeten we dus echt op een andere manier gaan bouwen. Dit gebeurd nu nog niet. Er wordt nu vooral traditioneel gebouwd.”
	Onderzoeker:	In hoeverre heeft Katwijk te maken met vergrijzing?
	Respondent:	“ Ook in Katwijk krijgen wij te maken met vergrijzing.”

	Onderzoeker:	Leidt de vergrijzing tot een toename van eengezinswoningen die in de toekomst leeg komen te staan?
	Respondent:	“ Ja, zoals ik al eerder aangaf, er komen straks heel veel eengezinswoningen leeg door de vergrijzing en dan krijg je dus echt een aanbod overschot. Dan zie je dat er in de bestaande voorraad veel onverkoopbare woningen komen. Dit zijn vooral de wat ‘slechtere’ woningen. Deze woningen zijn eigenlijk echt onverkoopbaar. Er ontstaat dus een overschot aan gezinswoningen en het overschot heeft een invloed op de prijs. De slechtste blijven leegstaan, maar de wat betere woningen qua kwaliteit maar ook qua ligging worden wel verkocht. De prijzen zullen wel wat gedrukt worden.”
Demografische ontwikkeling Individualisering	Onderzoeker:	Hoe ontwikkelen de huishoudens zich in Katwijk?
	Respondent:	“ Er is een groei van kleine huishoudens en de vergrijzing neemt toe. Dit zijn dus vooral eenpersoonshuishoudens. Dit zijn niet alleen maar nieuwe kleine huishoudens, maar vooral veel ouderen komen alleen te wonen. Het beleid is er op gericht om ouderen langer thuis te laten wonen, dus de bouw moet zich ook niet alleen gaan richten op de bouw van kleine seniorenwoningen. Er komt

		dus niet een hele grote groep ouderen die gaan verhuizen, tenzij je specifiek en betaalbare woonvormen voor ouderen gaat aanbieden, dan heb je kans dat een deel van die mensen over de streep krijgt. Binnen de mensen die wel gaan verhuizen zie je eigenlijk twee groepen. Je hebt de proactieve mensen die verhuizen op het moment dat ze nog goed kunnen, tussen de 55 – 65 jaar. Anderen blijven zitten en gaan pas verhuizen als ze niet anders meer kunnen. ”
	Onderzoeker:	Ontstaat er door een toename van het aantal huishoudens een andere vraag naar woningen?
	Respondent:	“ Dit is afhankelijk van de match van de voorraad en de ontwikkeling van de huishoudens. Ik zie dat wel scheef gaan.”
Toekomstige vraag	5 minuten	
	Onderzoeker:	Kan de vraag door de huidige woningvoorraad opgevangen worden?
	Respondent:	“ Voor een deel wel, maar zeker niet alles. Er zal aangepast en anders gebouwd moeten worden.”
		Ontstaat er een mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod? “ Ja, ik denk zeker dat er een mismatch ontstaat. Ik denk dat dit gaat gebeuren en we zouden hier nu al over na moeten denken. Hoe zou je een eengezinswoning die slecht is, op een slimme manier aantrekkelijk kunnen maken voor kleine huishoudens. Als dit betaalbaar is en duurzaam is, zal daar wel markt voor zijn. Het ombouwen van de bestaande voorraad

		door middel van een ombouwpakket, wellicht is dat de oplossing. Daarnaast zal er ook nieuw gebouwd moeten worden, dit biedt ook weer kansen.”
Toekomstbestendig woningconcept	5 minuten	
	Onderzoeker:	In hoeverre heeft gemeente Katwijk ervaring met verschillende woningconcepten?
	Respondent:	“ Wij hebben beperkt ervaring met verschillende woonconcepten, dat zou ik graag wat meer willen zien.”
	Onderzoeker:	Als er een toekomstbestendig woningconcept ontwikkeld wordt, wat met een eenvoudige aanpassing kan voldoen aan de vraag vanuit de demografie, hoe aantrekkelijk is dit dan voor een gemeente?
	Respondent:	“ Ik zou dit zeker waarderen, ik sta open voor slimme oplossingen voor de toekomst.”
	Onderzoeker:	Welke elementen moet volgens u het toekomstbestendige bevatten?
	Respondent:	“ Flexibel, aanpasbaar, te vergroten en te verkleinen.”

2.7 Interview VIII : AL en TB | Gemeente Leiden

Algemene informatie

Respondenten: AL en TB

Onderzoeker: Willemijn van den Hoek | Hogeschool Rotterdam | Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie

Datum: 7 april 2017

Tijdstip: 13:00 uur

Tijdsduur: ± 75 minuten

Locatie: Stationsplein 107, gemeente Leiden

Het woningbeleid van de gemeente heeft een grote invloed op de samenstelling van de woningvoorraad. Door het afnemen van dit interview wordt er inzicht verkregen in hoeverre het toekomstbestendige woningconcept aantrekkelijk is voor een gemeente.

Topiclijst

Dit interview wordt volgens semigestructureerde aard afgenomen. Dit houdt in dat de onderzoeker met een hoofdvraag en verschillende subonderwerpen werkt. Het interview wordt afgenomen aan de hand van een topiclijst. In de onderstaande tabel zijn de topics van het interview terug te vinden. Bij elke topic zijn er vragen opgesteld. Gedurende het interview heeft de respondent veel ruimte voor eigen inbreng.

Topic	Vragen
De woningmarkt 15 minuten	
Onderzoeker:	Welke ontwikkelingen in de woningmarkt vindt u opvallend?
Respondent AL:	“ De doorstroom gaat weer heel hard, je ziet dat de woningen gewoon echt weer snel verkopen.”
Respondent TB:	“ Leiden heeft hier ook wel een voordeel door de ligging, midden in de Randstad. Je ziet ook dat de historische steden en de steden met een universiteit vooral heel populair zijn. Met name dan ook nog eens in de noordelijke Randstad. We zien de behoefte naar woningen in Leiden flink stijgt, de markt is weer in volle beweging. We hebben eigenlijk gezien dat we vanaf Q1 2014 weer richting een hoogconjunctuur bewegen. Dit is echt enorm snel gegaan. Binnen een halfjaar tijd stonden ontwikkelaars en de woningvragers weer in lange rijen voor de deur en gaan woningen als warme broodjes in allerlei verschillende segmenten.”
Respondent AL:	“ Wat er ook wordt gebouwd, het wordt hier eigenlijk wel verkocht. Dit betekent niet dat je niet moet nadenken over wat je gaat bouwen, dat is een ander verhaal.”
Onderzoeker:	Is dit dan ook een gevaar van de markt? Hoe filter je bijvoorbeeld goede en minder goede partijen eruit?
Respondent TB:	“ Het is eigenlijk niet altijd een kwestie van filteren. Sommige ontwikkelaars hebben nu gewoon eenmaal een grondpositie en zijn dus al eigenaar van een stuk grond en dan kun je dus niet zomaar een andere ontwikkelaar kiezen. Daar waar wij als gemeente Leiden wel nog grondposities hebben en deze grond aanbesteden, heb je natuurlijk wel wat te kiezen. Zoveel grond hebben wij eigenlijk niet meer. We zijn in steeds grotere mate afhankelijk van grondeigenaren en van partijen die al een positie hebben. Daar hebben we het wel een beetje mee te

doen. We sturen deze partijen wel door middel van het bestemmingsplan, beleid en privaatrechtelijke afspraken in ontwikkelovereenkomsten. We grijpen dus ook alle mogelijkheden aan om als gemeente ontwikkelaars de kant op te sturen die ons beleid voorschrijft. Dan nog zit je natuurlijk ook met de financiële haalbaarheid. Goede en minder goede ontwikkelaars heb je eigenlijk overal al. Nu is er zoveel beweging in de markt, dat wij onze handen vol hebben aan het faciliteren van ontwikkelaars die graag willen.”

Wat wordt er precies bedoeld met de financiële haalbaarheid?

Onderzoeker:

“ In Leiden zien wij dat ontwikkelaars vooral kiezen voor het ontwikkelen van dure woningen. De ontwikkelaars hebben een goed zicht op hoe de Leidse markt in elkaar zit en spelen daar redelijk goed op in. Commerciële ontwikkelaars kiezen op dit moment voor het middensegment binnen de vrije sector.”

Respondent TB:

“ Ik denk dat het ook te maken heeft met het feit dat hier weinig ruimte is en er dus automatisch de lucht in wordt gegaan. Er wordt wel gekeken naar welk type woning hier het beste bij past.”

Respondent AL:

“ Laag- middensegment wil voor ons zeggen dat dit de woningen zijn vanaf de liberalisatiegrens tot €900. Dus tussen €710 en €900. In Leiden krijgt je voor dat geld (beetje afhankelijk van de plek) ongeveer 70 m2. Daarnaast worden er nu koopwoningen tussen de €210.000 en €280.000 ontwikkeld. Dit zijn eigenlijk vooral veel appartementen. Er worden relatief gezien weinig eengezinswoningen gebouwd. In Leiden worden er dus vooral meergezinswoningen gebouwd, maar in de dorpen/steden er omheen - zoals bijvoorbeeld Oegstgeest - worden er relatief meer grondgebonden woningen gebouwd. Naar mate je dichterbij het stadscentrum van Leiden komt, wordt het steeds hoogstedelijk en wordt de ruimte ook steeds beperkter. Tijdens de crisis moesten we hier meer op sturen. Toen was de markt zelf minder bezig met het optimaliseren van zijn programma's. Toen ging het meer om vaart maken en het bouwen van woningen waar de ontwikkelaars vertrouwd mee zijn. De gemeente Leiden was toen ook sneller tevreden, omdat we blij waren dat er dan eigenlijk überhaupt iets gebeurde. Dan werd er ook genoeg genomen met een bepaald type woning waar we achteraf anders over denken. De afgelopen twee/drie jaar zijn er nauwelijks meer ontwikkelaars die grondgebonden woningen willen bouwen in de stad. Als dit al

Respondent TB:

	gebeurt, gebeurt dit omdat de plek meer geschikt is voor grondgebonden woningen dan voor hoogbouw. Als partijen nog wel grondgebonden woningen willen ontwikkelen, dan komt dat er meestal niet door heen bij ons als gemeente. De grondgebonden woningen die nu nog worden opgeleverd komen vaak uit plannen die voor de crisis al zijn bedacht.” “ Laatst is er nog wijkje met grondgebonden woningen opgeleverd, hier is financieel gezien voor gekozen. Maar eigenlijk ook wel vanwege het functioneren van de wijk. Er was al veel sociale huur en er waren aanwezige kwetsbare groepen. Er werden hier grondgebonden woningen ontwikkeld om wat meer kracht aan de wijk te geven.”
Respondent AL:	Komen er nog veel oude plannen van ontwikkelaars van de plank omdat er nu een gunstig ontwikkelklimaat is?
Onderzoeker:	“ Er zijn heel veel plannen voor de crisis gemaakt, die tijdens de crisis zijn blijven liggen en die toen vlak na de crisis zijn gerealiseerd. Er worden nu nog wel wat projecten opgeleverd waarvan de planontwikkeling tijdens of voor de crisis was. Alles wat nu nieuw is, is allemaal appartementenbouw.”
Respondent TB:	Kunt u voorspellen hoe de woningmarkt er over 10 jaar uitziet?
	“ Er komen dan denk ik nog wel een paar woningtorens bij als het gaat over het aanbod. De ontwikkeling is daarnaast wel echt economisch afhankelijk waardoor dat moeilijk is om te zeggen.”
Onderzoeker:	“Ik zie nu geen aanleiding dat de markt weer gaat instorten of dat er iets gekks gebeurt. Dat is van onvoorspelbare dingen afhankelijk. Het kan zo zijn dat de Chinese huizenmarktbubbel ontploft en voor een nieuwe wereldcrisis zorgt en we weer allemaal in een recessie duiken. Of dat er bijvoorbeeld weer ergens een grote bank omvalt en mensen weer beseffen dat het eigenlijk allemaal best wel fragiel is, zoals dat gebeurde in 2008. Op Nederlands niveau beseffen de mogelijke fracties wat er moet gebeuren en ik denk dat wij ook een redelijk stabiel kabinet krijgen en dan verwacht ik dat de conjunctuur zich de komende jaren wel gewoon voort gaat zetten. Dat gaat natuurlijk altijd een beetje met een golfbeweging, maar in economische zin denk ik niet dat we opeens een enorme tegenvaller krijgen.”
Respondent AL:	
Respondent B:	“Wat je wel ziet dat er met korte contracten wordt

Respondent AL:

gewerkt, dat de vraag naar huurwoningen toeneemt en dat de vraag naar koopwoningen eigenlijk stabiel blijft. Het kopen van een woning wordt ook meer een financiële actie, het wordt dus lastiger om een woning te kopen denk ik. Dat zal anders zijn nadat de babyboom ontwikkeling voorbij is. Ik denk ook dat er mede door de duurzaamheid de woningen duurder worden. Dus ik ben wel benieuwd in hoeverre de vraag naar goedkoop ten opzichte van duur zich gaat ontwikkelen. Ik denk dus dat er best een groep blijft die afhankelijk zal zijn van de goedkope sector en ik denk dat er ook een grote groep zich in het middensegment zich gaat bevinden.”

Wordt deze groep dan vooral gekenmerkt door jongeren (studieschuld, kunnen geen hypotheek krijgen, hypotheek naar 90%)?

Onderzoeker:

“ Wij zijn heel waakzaam voor het feit dat de groep die niet voor een sociale huurwoning in aanmerking komt en nog geen hypotheek kan betalen in een soort gat valt. In de grote steden zoals Amsterdam, waar de markt eigenlijk al wat heter is dan hier, zie je dit al gebeuren. Juist in het middensegment (€710 – €900) heb je nauwelijks aanbod en echt zware tekorten. De vrije sector gedraagt zich daar eigenlijk ook vrijer en kiest daardoor ook echt voor winstoptimalisatie. Daar zie je dus ook meer dat starters en jongeren noodgedwongen moeten huren. Dit is in Leiden nog niet zo aan de hand, maar het is wel iets waar we waakzaam over moeten zijn. Onze focus ligt daarom ook wel echt op het middensegment, overigens ook het sociale segment. Dit geldt zowel voor huur- als voor koopwoningen. We zien meer huurwoningen ontwikkeld worden dan koopwoningen. Dit heeft weer iets meer te maken met de grond schaarste. De partijen die beleggen zoals de AMvest en de Vesteda's zijn heel erg driftig aan het zoeken naar projecten en zijn wat fanatieker dan de ontwikkelaars die het project weer snel verkopen. Ik denk ook dat de vraag naar huurwoningen hoger is dan de vraag naar koopwoningen.”

Respondent TB:

Als ouderen uit de markt stromen vanwege de vergrijzing, komt er dan een bepaald type woning vrij in Leiden?

“Het valt in Leiden wel mee, er komen bijvoorbeeld niet opeens heel veel eengezinswoningen vrij. De vraag is ook of er woningen van ouderen vrijkomen die jongeren vervolgens weer bezetten. We zien wel dat de babyboomgeneratie ‘verdwijnt’, maar aan de andere kant zien we ook wel weer een vergrijzingsslag. Mensen worden namelijk steeds

Onderzoeker:

Respondent TB:

ouder. De groep ouderen zien wij echter toenemen, ondanks het verdwijnen van de babyboomgeneratie. Dit komt eigenlijk gewoon omdat de bevolking telkens ouder wordt. De groep die zorg nodig heeft, wordt niet perse groter omdat mensen ook steeds meer vitaler oud worden. Als we nu kijken naar wie er nu allemaal ouder zijn dan 60 jaar en wie er straks allemaal ouder zijn dan 60 jaar, is niet perse kleiner op de lange termijn.”

Hoe zou u de huidige vraag naar woningen omschrijven?

Onderzoeker:

Respondent TB:

“Veel meergezinswoningen, veel hoogbouw en relatief gezien minder grondgebonden woningen. Dit is het aanbod wat erbij komt. Leiden heeft nu relatief veel grondgebonden woningen. Dit komt doordat Leiden geen tweede Gouden Eeuw heeft gehad. Leiden was in de middeleeuwen een grote binnenstad, 2^e van Nederland. Op een gegeven moment is de Rijn afgekneld rondom Wijk van Duurstede. Hierdoor is de hele economische activiteit van Leiden weggefallen in de negentiende eeuw. Amsterdam heeft bijvoorbeeld zijn hele grachtengordel opgebouwd in de negentiende eeuw. Leiden is in deze periode eigenlijk niet gegroeid. Wij zijn pas weer gegroeid in de jaren ‘20. Er zijn toen allemaal tuinsteden gebouwd en daar staan vooral de grondgebonden en geschakelde woningen. De bouwactiviteiten vinden nu vooral plaats in de wederopbouwwijken zoals Leiden Zuidwest, Hoge Mors en Leiden Noord. Dit zijn de plekken waar nu grote bouwprojecten zijn en ook zullen blijven de komende periode, daar gaat het vooral de lucht in.”

Hoe zou u het huidige aanbod beschrijven?

“ Leiden heeft een redelijk aantal grondgebonden woningen, maar deze zijn vooral in de tuindorpen en de wederopbouwwijken gevestigd. Nu worden er vooral veel meergezinswoningen ontwikkeld en gaat het allemaal de lucht in.”

Onderzoeker:

Respondent TB:		
De woningvoorraad	15 minuten	
	Onderzoeker:	Hoe zou u de woningvoorraad in gemeente Leiden omschrijven?
	Respondent TB:	“ Er zijn dus relatief gezien veel grondgebonden woningen. Deze woningen staan eigenlijk vooral in de wederopbouwwijken. Op dit moment worden er eigenlijk alleen maar meergezinswoningen ontwikkeld, vooral in en rondom het stadscentrum.”
	Onderzoeker:	Is er een tekort aan een bepaald type woning in uw gemeente?
	Respondent TB:	“We hebben een krappe markt in Leiden. Er is meer vraag dan aanbod en er zijn stijgende woningprijzen. Er is een grote woningbouw behoefte. In de regio zijn er 30.000 nieuwe woningen nodig tot 2030. In Leiden willen we hiervan een derde of de helft opvangen. Vooral omdat we zien dat de behoefte aan woningen binnenstedelijk is. De symptomen van de markt laten ook zien dat de woningen als warme broodjes gaan. Vaak nog voor start bouw zijn projecten alweer volledig verkocht.”
	Respondent van AL:	“ Op de sociale huurmarkt is er een duidelijk tekort aan woningen voor een à twee personen, dit zijn dus kleine en betaalbare woningen. Dit heeft te maken met de ontwikkeling van de huurprijzen en ouderen die langer thuis blijven wonen, waardoor de doorstroom beperkt is. De ouderen die langer thuis blijven wonen zijn vaak ook de mensen met een laag inkomen. Dus de vraag naar de sociale huurwoning is hierdoor toegenomen en het zijn dan ook vaak kleine woningen vanwege de betaalbaarheid. Het zijn dan ook vaak een- of tweepersoonshuishoudens die in een sociale huurwoning wonen. De leeftijd van de bewoners is heel divers. Wat je wel ziet is dat mensen met een laag inkomen in een sociale huurwoning , eerder behoefte hebben aan een toegankelijke woning. Deze ontwikkeling zie je ook in Leiden terug. Er zitten in verhouding meer ouderen in een sociale huurwoning dan jongeren.”
		Vindt men een betaalbare woning belangrijker dan een woning met een groot oppervlakte?
	Onderzoeker:	“Bij de sociale huurwoningen is dit wel zo. Maar dan heb je wel een groep met een laag inkomen en door het beperkte inkomen kan het eigenlijk niet anders. Dat heeft dus niet zoveel met voorkeuren te maken.”
	Respondent AL:	

Respondent TB:	“Buiten de sociale huur zie je die ontwikkeling vooral bij starters en studenten die in de stad willen blijven wonen. Leiden heeft een grote kenniseconomie met de universiteiten en Bio Science Park. Hier zijn ook heel wat banen aan verbonden. In die groep zie je dus dat de medewerkers of werkenden een voorkeur voor stedelijke woonmilieus hebben en dit zijn mensen die per saldo wel ruimte willen inleveren voor een locatie. Zij nemen er dus ook genoeg mee om wat kleiner te wonen. Als je vraagt of mensen voor een bepaald bedrag in een grondgebonden woning buiten de stad willen wonen of voor datzelfde bedrag in een kleinere woning in de binnenstad, zie je toch dat de vraag naar een kleine woning in de binnenstad toeneemt. Dit heeft met verschillende ontwikkelingen te maken: er wordt meer gedeeld, ontmoetingen worden belangrijker, de stad wordt steeds meer de huiskamer van mensen en dit geldt vooral voor de binnenstad. Deze groep mensen is ook redelijk cultureel gericht en vindt het dus ook belangrijk om in de buurt van een poppodium te wonen. Dat is in Leiden een belangrijke groeiende groep met een voorkeur voor kleinere woningen.” Is er sprake van flexibiliteit in de woningvoorraad van gemeente Leiden?
Onderzoeker:	“ De flexibiliteit in de woningvoorraad valt tegen denk ik . We hebben wel het gevoel dat deze behoefte er is, maar er zijn nog maar weinig voorbeelden in de stad waar de flexibiliteit goed geregeld is. “
Respondent AL:	“ Het verschilt een beetje per omgeving. Vooral in de wederopbouwwijken is het moeizaam. Veel woningen zijn daar ook in het bezit van een corporatie. In de historische binnenstad gaat het een stuk makkelijker, de grachtenpanden laten zich makkelijker omvormen. Dit gebeurt ook omdat hier een hoge behoefte aan is, eigenaren willen daar dan ook wel in investeren. Corporaties kunnen dit niet altijd omdat ze ook aan lage huurprijzen moeten vasthouden. Bij nieuwbouwplannen houden we er nu ook meer rekening mee. Het gaat ook om het levensloopbestendig maken. Vooral in de vooroorlogse wijken worden bewoners relatief gezien ouder er is dan ook relatief weinig nieuwe instroom. De behoefte naar levensloopbestendigheid neemt juist in die wijken juist toe.”
Respondent TB:	“ In het kader van flexibel bouwen zijn we ook bezig

		met tijdelijke woonvormen. Je kan deze wooneenheden bijvoorbeeld kleiner en groter maken, maar ook verplaatsen. We zien dit ook wel als een mogelijkheid in de stad als je kijkt naar het verdichten.” Respondent AL: “ Deze woonunits worden ook bijvoorbeeld geplaatst op plekken waar men tijdelijk gebruik kunnen maken van de ruimte. Flexibiliteit kan je dus op meerdere manieren bekijken.” Respondent TB: “ Als je het hebt over een Tiny Houses in de zin van een kleine woning zoals een studentenkamer, hebben we er daar veel van. Als je het hebt over het concept Tiny House dan gaat het ook wel echt over uniek wonen. Bewoners leven eigenlijk op een ideologische manier. De mogelijkheid bieden we wel, maar er is geen enorme vraag naar.” “Het is eigenlijk ook wel ingewikkeld. We hebben daar ook niet echt een geschikte locatie voor want het beeld weergeeft eigenlijk dat het altijd mooi in een weiland staat, maar die hebben we niet. Het is ook wel ingewikkeld als het bijvoorbeeld gaat om eigendom. ” Respondent AL:
Beleid	10 minuten Onderzoeker:	Gemeente Leiden streeft nu naar een betere balans tussen vraag en aanbod gebaseerd op de kwaliteit en betaalbaarheid, in hoeverre is dit nu niet optimaal?
	Respondent AL:	“Dit heeft met name te maken met de doorstroming. Er wordt binnen de sociale huurvoorraad behoorlijk scheef gewoond. Mensen die hier afstuderen en doorstromen als potentiële koper op de markt, kunnen bijvoorbeeld geen woning vinden. We willen kijken of we die groep beter kunnen bedienen.” Respondent TB: “ Je krijgt dan dus nieuwe sociale woningen en je bouwt voor iemand die in een betere woning terecht komt of die beter aansluit op de behoeften.” “ De afgestudeerden zijn ook weer werknemers en een drijvende kracht voor de economie die vooral op

kenniswerkers gebaseerd is. Dit is een belangrijke doelgroep.”

In het beleid staat dat er in het kader flexibiliteit en duurzaamheid meer bouwvormen en eigendomsconstructies moeten zijn om aan te kunnen sluiten op de veranderende vraag, hoe ziet u dit precies voor zich?

“ Op de duurzaamheid wordt heel erg ingespeeld.”

Respondent AL:

“ Leiden heeft een programma genaamd Duurzaamheid. Leiden investeert in vergelijking met andere gemeenten fors meer in duurzaamheid. Dat vertaalt zich niet perse in het gegeven dat wij voor nieuwbouwwoningen hoge prestatie eisen opleggen. Het is niet dat wij boven op de eisen van het Bouwbesluit gaan. Dus dan eisen we niet perse dat er een hogere EPC norm is of groene daken zijn. Het zit hem meer in het grotere plaatje. Zo willen wij een warmterotonde naar Leiden halen om de stadsverwarming uit te breiden en te vervangen. We zijn bezig met corporatiebezit en hoe we hier een stap in de duurzaamheid kunnen maken, met name om wederopbouw flats van het gas af te krijgen. Het wordt meer ingezet voor de aanpassing van de bestaande voorraad en de bestaande structuur dan dat we ons richten om de nieuwbouwwoningen die eigenlijk al heel duurzaam zijn nog duurzamer te maken. “

Respondent TB:

“ Er wordt niet gelet op de extra duurzaamheid – de duurzame maatregelen die verder gaan dan de maatregelen die in het bouwbesluit staan - van nieuwbouwwoningen. Het moet natuurlijk wel voldoen aan het bouwbesluit. Daarnaast zijn er wel nog andere dingen die men kan verstaan onder duurzaamheid zoals: het creëren van prettige buitenruimtes met veel groen, het de-stimuleren van het autogebruik, stimuleren van fietsgebruik. Maar als het echt gaat om de woning zelf, sturen wij niet op bovenwettelijke duurzaamheid.”

Hoe wordt duurzaamheid voor woningeigenaren aantrekkelijk gemaakt?

Onderzoeker:

“ We hebben sowieso de subsidieregelingen voor de duurzaamheid, daarnaast lopen er wijkambassadeurs rond. Per wijk is er iemand die voorlichting geeft in zijn algemeenheid maar ook geeft de ambassadeur mensen advies over het verduurzamen van hun eigen huis. We hebben ook opendagen waarin mensen met een monumentaal pand laten zien hoe duurzaamheid

Respondent AL:

		hebben toegepast.” Neemt de vraag naar duurzame woningen ook toe? “ De interesse is er wel, want het fonds is nu al op.” “ Je merkt wel dat mensen met een kleinere portemonnee vooral interesse hebben in het feit of het verduurzamen hun geld kan gaan opleveren. Die zien het meer als een soort investering. De hoger opgeleiden doen het sneller uit ideologische gedachten.”
Onderzoeker:		
Respondent AL		
	Respondent TB:	“Nieuwe ontwikkelingen moeten wel meer gasloos worden. We eisen het nog niet, maar we vragen en stimuleren het wel. Het wordt sneller aantrekkelijk als je ook de mogelijkheid biedt tot een aansluiting op stadsverwarming. Anders moet je vooral kijken naar warmtebronnen, maar deze bronnen kun je niet zomaar overal graven. Zeker als er al een aantal in de buurt zijn. Voor kleinere woningen kan je bijvoorbeeld ook gewoon met zonnepanelen werken. Maar juist omdat we zoveel appartementencomplexen hebben en bouwen in Leiden, merken we wel dat de wedervraag op een gasloze ontwikkeling vaak is of de gemeente dan wel stadsverwarming aanbiedt.”
		Welke maatregelen moet gemeente Leiden nemen om de woningvoorraad energie neutraal te maken voor 2050?
Onderzoeker:		“Dit is ingewikkeld. Er is ten eerste een warmteatlas gemaakt. Zo is er inzichtelijk gemaakt welke alternatieve warmtebronnen er zijn en in welke wijk ze liggen. Bij de ontwikkelingen die daar plaatsvinden, wordt er wel gekeken in hoeverre de ontwikkeling hier op kan aansluiten. De corporaties zijn in gesprek of we met elkaar zo’n duurzaamheidstraject doorlopen, maar we werken ook samen met bijvoorbeeld energieleveranciers. Als de huur bijvoorbeeld door de stadsverwarming omhoog gaat, leggen corporaties toch snel de vraag bij de huurders. Het is een ingewikkeld traject. De gemeente is afhankelijk van veel partijen. De huiseigenaren moeten het bijvoorbeeld ook nog eens zelf ‘oplossen’. Het gesprek erover starten en kijken naar de centrale bronnen is een belangrijke stap.”
	Respondent AL:	
Demografische ontwikkeling	20 minuten	
Vergrijzing	Onderzoeker:	Welke demografische ontwikkelingen vindt u opvallend?

Respondent TB:	“In Leiden zijn de vrouwen in de leeftijd tussen de 18-25 twee keer zo sterk vertegenwoordigd als de mannen. Dit heeft ook te maken met de rechtenfaculteit, psychologiefaculteit en vele talenstudies, hier komen veel meer vrouwen op af dan mannen. De universiteit heeft ook een technische tak, maar Leiden is wel het tegenovergestelde van een stad als Delft. “ “ Het feit dat er ruim 20.000 studenten in Leiden wonen op een totale bevolkingsopbouw van 120.000 inwoners heeft ook zo’n zijn invloeden. Het zet dus wel een dikke stempel op je stad. Hoe dit zich ontwikkelt, is ook belangrijk voor de totale ontwikkeling van de demografie. Het totaal aantal ingeschreven studenten aan de universiteit neemt jaarlijks ook met 3% toe. Dit merk je ook gelijk in de gemeente. Daarnaast ben je ook heel kwetsbaar voor landelijke beslissingen rondom het leenstelsel.” “ Studenten waren een langere tijd welvarender, waardoor ze sneller een zelfstandige woonruimte konden betalen. Er wordt dan ook een campus met zelfstandige wooneenheden ontwikkeld. Er worden weinig gedeelde studentenhuizen bijgebouwd. Juist door de invoering van het leenstelsel merk je wel dat de vraag naar gedeelde studentenhuizen weer toeneemt.”
Respondent AL:	“ In zijn algemeenheid zie je ook dat veel meer mensen gaan scheiden. Je ziet dus meer eenoudergezinnen en alleenstaanden. Mensen worden ouder, dus er komen ook veel alleenstaande ouderen. Er is dus ook een toename van het aantal eenpersoonshuishoudens in verhouding met een aantal jaar terug.”
Onderzoeker:	In hoeverre heeft Leiden te maken met vergrijzing?
Respondent TB:	“ De vergrijzing kent wel een schommeling. De babyboomgeneratie gaat wel een soort dipje veroorzaken als je kijkt naar de demografische staatjes. Maar op de langere termijn neemt het aantal ouderen toe omdat we allemaal ouderen worden.” Ontstaat er een vraag naar een ander type woning door de vergrijzing?
Onderzoeker:	“ Dit zie je wel steeds meer. Dit gaat wel voorzichtig. Ouderen zijn toch niet zo geneigd om te verhuizen. Ze willen blijven wonen waar ze nu wonen. Alleen wat je wel meer ziet is dat hoger opgeleide ouderen toch steeds vaker naar een kleiner appartementen
Respondent AL:	

		gaan kijken. Toch zie je nog steeds ouderen wel willen blijven wonen waar ze nu wonen. Als ouderen boven de 70 jaar zijn, zie je eigenlijk helemaal geen verhuisgeneigdheid meer. Tussen de 60 en de 70 zullen mensen wellicht nog wel de stap maken om te verhuizen.” “ Het vertrouwde gevoel met de omgeving speelt ook wel een belangrijke rol.” Respondent TB: Respondent AL: “ Naar mate men ouder wordt, wordt de omgeving ook belangrijker omdat men ook afhankelijk wordt van bijvoorbeeld bekenden in de wijk. Het is slim om te kijken naar alternatieve woonvormen op wijkniveau, zodat mensen in hun eigen omgeving kunnen blijven wonen. Probeer ervoor te zorgen dat er een doorstroming plaatsvindt in de eigenomgeving.”
Demografische ontwikkeling Individualisering	Onderzoeker:	Hoe ontwikkelen de huishoudens zich in Leiden?
	Respondent AL:	“ De algemene ontwikkeling is toch wel dat de huishoudens kleiner worden.”
	Onderzoeker:	Ontstaat er door een toename van het aantal huishoudens een andere vraag naar woningen?
Demografische ontwikkeling Urbanisatie	Respondent AL:	“ De eenpersoonshuishoudens zijn eenverdieners dus zij hebben minder te besteden. Als je dan in deze omgeving wil blijven wonen, moet je wel kleiner gaan wonen.”
	Respondent TB:	“ Daarnaast hebben we ook de economische marktontwikkeling. De woningen worden duurder. Er worden ook meer kleine woningen gebouwd omdat de druk op de ruimte zo groot is. Aan de ene kant zorgt dat voor mogelijkheden voor mensen die een nieuwe woning zoeken, maar daarnaast ben je ook afhankelijk van het aanbod als je dicht bij de voorzieningen wil wonen. Het is over het algemeen zo dat als je meer aan de rand woont er meer grondgebonden woningen zijn voor een lagere prijs. Naarmate je dichterbij de binnenstad komt, zijn er meer kleinere woningen voor dezelfde prijs. Als je uitgaat van prijs dan heb je dus verschillende keuzes. Dan moet je de keuze maken tussen kleiner wonen dichterbij voorzieningen of ruimer wonen verder van voorzieningen. Dan zie je wel dat er een verschuiving is naar kleinere woningen dichterbij voorzieningen.” In hoeverre krijgt Leiden te maken met urbanisatie?

	Onderzoeker:	“ Leiden staat denk ik de top 5 van relatief gezien sterkst groeiende steden van Nederland. Leiden groeit met ruim 1.000 inwoners per jaar.”
	Respondent TB:	
	Onderzoeker:	Welke gevolgen heeft urbanisatie op de woningmarkt?
	Respondent TB:	“ De druk op de markt neemt toe en de prijzen stijgen.”
	Onderzoeker:	Welke doelgroep trekt naar de stad en welke uit de stad?
	Respondent BT:	“ Er trekt een groep uit de stad. Deels is dit vrijwillig maar deels ook niet helemaal vrijwillig. Starters die kunnen soms in Leiden niet vinden wat ze zoeken, waardoor ze dus in andere gemeente terecht komen zoals bijvoorbeeld in Alphen aan den Rijn of Zoetermeer. Het is niet zo dat mensen verdrukt worden uit de stad, maar het is wel een probleem.”
Toekomstige vraag	5 minuten	
	Onderzoeker:	Kunt u voorspellen hoe de toekomstige vraag naar woningen zal zijn?
	Respondent TB:	“ Dat ligt aan de economische conjunctuur. Er zijn ook meer ontwikkelingen in hoe mensen leven die van invloed zijn op hoe mensen willen wonen. Dit zijn dingen als mobiliteit: naar mate een stad drukker wordt, zal er meer gefietst worden. Op het gebied van werkgelegenheid zien wij ook veel veranderen. We zien een scheiding ontstaan tussen een toename in werkgelegenheid van functies waarvoor je hoger opgeleid moet zijn. Veel banen als hogere mbo-opleidingen en administratief werk wordt geautomatiseerd. Dat verdwijnt steeds meer.”
	Onderzoeker:	Ontstaat er een mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod?
	Respondent AL:	“Je loopt eigenlijk altijd een soort van achter de feiten aan, maar aan de andere kant gaat het ook wel gewoon weer door. Ik geloof niet dat het in Leiden echt een probleem is. Maar dat je met het oog op de toekomst wel een aantal dingen voor wil zijn en dat je dus nu al slim moet gaan nadenken over waar nieuwe ontwikkelingen aan moeten voldoen. Een aantal zaken zitten al in de landelijke richtlijnen een aantal zaken moet je slimmer programmeren. Ik geloof ook zeker in concepten waarmee je een woning groter of kleiner kan maken, afhankelijk van de vraag. Ik denk dat je hier naar toe moet omdat je dan economische slimmer bezig bent en simpelweg niet meer de gelegenheid hebt om heel veel meer bij

		te bouwen. Je moet het dus doen met de bestaande voorraad straks en dan kan je die maar beter zo flexibel mogelijk maken.” “ Sinds de introductie van de woningwet is er nooit een periode geweest, waar je hebt kunnen spreken over een mismatch omdat er vanaf toen eigenlijk continue verandering is opgetreden op gebied van de vraag en het aanbod. Als gemeente kijk je eigenlijk altijd al naar de behoeften. In deze tijd van grote urbanisatie, kan je zeggen dat je als stad blij bent dat je in de smaak valt en dat je een stad bent die inspeelt op de behoeften terwijl groeikernen van de jaren ‘80 natuurlijk vooral zijn gebouwd op basis van stedenbouwkundige en planologische principes die nu niet altijd ideaal zijn. Deze groeikernen hebben een grotere slag te maken dan steden die eigenlijk altijd al een stad waren en altijd al een relatief groot aantal appartementen hadden en veel voorzieningen hebben. Dit is natuurlijk geen reden om lui te zijn, daar moet je waakzaam voor zijn.” “ Leiden zit qua ontwikkeling van de economie eigenlijk in het verkeerde segment. Nu doen we het nog wel goed, maar je moet eigenlijk veel meer naar de vernieuwing toegaan om op langer termijn succesvol te blijven.” “We worden als Nederland ook ingehaald door opkomende economieën maar ook door andere westerse economieën die beter in de gate hebben dat productontwikkeling steeds meer geoutsourcet wordt omdat het risico vol is. De start-ups in de IT sfeer halen het eigenlijk niet. De behoefte aan het outsourcen van creatieve productontwikkeling blijft groeien. Wij hebben wel al een aantal oude kantoorpanden die omgebouwd worden tot een kantoorpand voor bijvoorbeeld zelfstandigen, maar andere steden maken hierin grotere stappen.”
Toekomstbestendige woningconcept	10 minuten Onderzoeker: Respondent TB:	In hoeverre heeft gemeente Leiden ervaring met verschillende woningconcepten? “ Er zijn wel wat ontwikkelingen. Ontwikkelaars denken veel meer na over hoe woningen gesplitst of samengevoegd kunnen worden. Hier wordt ook in de plattegrond rekening mee gehouden maar ook bijvoorbeeld in de constructie en de ontsluiting. Daarnaast heb je bijvoorbeeld de ‘friendswoningen’ waarmee ontwikkelaars bezig zijn. Dit zie je ook buiten de studentenwoningen meer gebeuren als gevolg van de krappe woningmarkt en stijgende

	prijzen. Dit hoeft niet perse een voorkeur te zijn, maar kan bijvoorbeeld noodgedwongen zijn. Bij de koopwoningen zie je dat in de laatste fase van de bouw ruimte voor meerwerk ontstaat. Er worden dus meer cataloguswoningen ontwikkeld. We zien ook meer particulier opdrachtgeverschap. In het CPO lopen we nog wel wat meer achter. We zien wat meer cascowoningen ontstaan, dus grotere studioachtige woningen. Leefruimtes worden groter bij kleine woningen. Verhoudingsgewijs zien we bij woningen met een klein oppervlakte minder kamers en dus meer ‘grotere’ ruimtes.”
Onderzoeker:	Als er een toekomstbestendig woningconcept ontwikkeld wordt, wat met een eenvoudige aanpassing kan voldoen aan de vraag vanuit de demografie, hoe aantrekkelijk is dit dan voor een gemeente?
Respondent AL:	“ Het is van belang dat de nieuwe ontwikkelingen aansluiten bij de vraag die wij zien. Als je een concept ontwikkelt wat duurzaam, flexibel is en aansluit op de vraag in de woningmarkt is dit interessant. Daarnaast moet het ook betaalbaar zijn.”
Respondent TB:	“ Wat ik interessant zou vinden, is een appartement voor gezinnen met kinderen. Nu zie je toch vaak dat gezinnen met kinderen in een grondgebonden woning wonen. Dit heeft bijvoorbeeld ook te maken met dat kinderen dan in een veiligere omgeving kunnen spelen. Maar er zijn eigenlijk nog weinig gezinnen die in de stad in een appartement wonen. Dit zou je mee kunnen nemen in het concept. Want gezinnen met kinderen zijn ook belangrijk voor de economie. Dit zijn voornamelijk gezinnen die minder snel een plek in Leiden vinden maar meer in Oegstgeest en Leiderdorp. Als je puur kijkt naar efficiënt grondgebruik is, kan je meer woningen krijgt als de hoogte in gaat. Maar dan speel je niet in op de vraag van gezinnen met kinderen. Als je iets verzint voor gezinnen met kinderen wat bijvoorbeeld onsplitsbaar is en de kinderen later bijvoorbeeld in dit deel appartement kunnen wonen als burens van hun eigen ouders.”
Respondent van AL:	“ Je kan ook denken aan inpandige speelvormen en bijvoorbeeld groen op het dak.”
Respondent van AL:	“Wonen en werken wordt ook meer gemengd met elkaar. Woon-werk combinaties zien we ook toenemen.”
Respondent TB:	Welke elementen moet volgens u het

	toekomstbestendige woningconcept bevatten?
Onderzoeker:	“Duurzaamheid, flexibiliteit, toegankelijkheid en betaalbaarheid. De combinatie van meergezinswoningen en eengezinswoningen is voor de regio interessant, maar Leiden richt zich meer op meergezinswoningen.”
Respondent TB:	

Toekomstbestendig wonen

INLEIDING

In het kader van het afstudeeronderzoek 'het verkleinen van de mismatch op de woningmarkt door middel van een toekomstbestendig woningconcept' wordt deze enquête afgenomen. Binnen het onderzoek zal de volgende centrale vraag worden beantwoord:

“Welk toekomstbestendig woningconcept, dat kan meebewegen met de (economische) marktsituatie en demografie, kan er worden ontwikkeld teneinde de mismatch tussen de toekomstige vraag en het huidige aanbod op de woningmarkt te verkleinen?”

Deze enquête bestaat uit twee onderdelen. Het eerste gedeelte heeft betrekking op uw huidige woonsituatie. Het tweede gedeelte van de enquête bevat vragen over uw wenselijke woonsituatie als u 65+ zou zijn.

Met uw deelname maakt u kans op één van de drie dinerbonnen ter waarde van €25,-. Het invullen van deze enquête neemt ongeveer 10 minuten van uw tijd in beslag. Ik wil u hartelijk bedanken voor uw deelname!

Willemijn van den Hoek

Vraag 1

Wat is uw leeftijd?

Vraag 2

Wat is uw geslacht?

☐ Man

☐ Vrouw

Vraag 3

Uit hoeveel personen bestaat uw huishouden?

- ☐ 1
- ☐ 2
- ☐ 3
- ☐ 4
- ☐ 5
- ☐ >5

Vraag 4

In welk type woning woont u?

- ☐ Kamer
- ☐ Appartement
- ☐ Portiekwoning
- ☐ Galerijwoning
- ☐ Tussenwoning
- ☐ Hoekwoning
- ☐ 2-onder-1-kap woning
- ☐ Vrijstaande woning
- ☐ Anders

Vraag 5

Wat is de grootte van uw huidige woning?

- ☐ < 50 m²
- ☐ 50-75 m²
- ☐ 75-100 m²
- ☐ 100-150 m²
- ☐ 150 – 250 m²
- ☐ > 250 m²

Vraag 6

Hoeveel procent van uw netto inkomen besteedt u aan netto woonlasten (huur of hypotheek)?

- ☐ < 15%
- ☐ 16 – 30 %
- ☐ 31 – 45 %
- ☐ > 45%

Vraag 7

In de onderstaande tabel vindt u de kenmerken van uw woonomgeving terug.

Type gebied	Voorzieningen	Afstand tot voorzieningen
Hoogstedelijk gebied	Centraal station Kantoren Winkels Horeca Hoogbouw Verkeer	Binnen 10 minuten fietsafstand Vaak zakelijk district zoals Zuidas 5 minuten loopafstand 5 minuten loopafstand Hoger dan 30 meter Veel verkeer auto, tram, bus, metro, fiets en auto vrije zones
Stedelijk gebied	Station Winkels, supermarkt Groen Lage gebouwen Verkeer	Binnen 15 minuten fietsafstand 15 minuten loopafstand Groene plekken in de omgeving <30 meter Veel verkeer auto, tram, bus, metro, fiets en auto vrije zones
Suburbaan woongebied	Station Winkels en scholen Groen en water Grondgebonden woningen met tuin Verkeer	Binnen 15 minuten fietsafstand Binnen 15 minuten fietsafstand 10 minuten fietsafstand In de buurt Voor- en naoorlogse woonwijken / VINEX Langzaam verkeer zoals fietsen. Ook tram en auto
Villawijk	Station Winkels en scholen Groen en water Verkeer	Binnen 20 minuten fietsafstand Binnen 15 minuten fietsafstand In de directe woonomgeving Vooral langzaam verkeer zoals fietsers, auto's van bewoners in de wijk
Woonlandschap	Station Winkels en scholen Natuur Verkeer	Binnen 25 minuten fietsafstand In het dorp op 10 minuten afstand In de directe omgeving Streekbus

Hoe omschrijft u uw huidige woonomgeving?

- ☐ Hoogstedelijk gebied
- ☐ Stedelijk gebied
- ☐ Suburbaan woongebied
- ☐ Villawijk
- ☐ Woonlandschap

Vraag 8

Als u kijkt naar uw woongeschiedenis, hoelang heeft u dan gemiddeld in een woning gewoond?

- ☐ < 7 jaar
- ☐ 8-14 jaar
- ☐ 15-21 jaar
- ☐ > 21 jaar

Vraag 9

Stel, u zou nu een nieuwe woning kopen of huren, is dit dan de laatste keer dat u investeert in een woning?

- ☐ Ja, hierna wil ik niet meer verhuizen.
- ☐ Nee, wellicht koop of huur ik over een paar jaar nog nieuwe woning.
- ☐ In principe wil ik niet meer verhuizen, tenzij mijn vraag naar zorg toeneemt.

Vraag 10

Aan welke van de volgende kenmerken hecht u bij uw huidige woning veel waarde? Baseer uw oordeel op een schaal van 1 tot en met 4, waarbij 1 niet belangrijk is en 4 heel erg belangrijk is.

	Niet belangrijk	Belangrijk	Zeer belangrijk	Heel erg belangrijk	Niet van toepassing
De oppervlakte	☐	☐	☐	☐	☐
Het gevoel van ruimte	☐	☐	☐	☐	☐
Toegankelijkheid	☐	☐	☐	☐	☐
Locatie	☐	☐	☐	☐	☐
Mijn huidige type woning	☐	☐	☐	☐	☐
Gelijkvloerse woning	☐	☐	☐	☐	☐
Ik kan hier de rest van mijn leven blijven wonen	☐	☐	☐	☐	☐
Koopwoning	☐	☐	☐	☐	☐
Huurwoning	☐	☐	☐	☐	☐

Pagina 12

De volgende vragen hebben betrekking op de kenmerken van uw ideale woning. Het gaat hierbij om de kenmerken die voor uw situatie reëel of haalbaar zijn.

Vraag 11

Wat is de grootte van uw ideale woning?

- ☐ < 50 m²
- ☐ 50-75 m²
- ☐ 75-100 m²
- ☐ 100-150 m²
- ☐ 150 – 250 m²
- ☐ > 250 m²

Vraag 12

Welke voorzieningen vindt u belangrijk in uw woonomgeving? Baseer uw oordeel op een schaal van 1 tot en met 4, waarbij 1 niet belangrijk is en 4 heel erg belangrijk is.

	Niet belangrijk	Belangrijk	Heel belangrijk	Heel erg belangrijk
Station binnen 15 minuten fietsafstand	☐	☐	☐	☐
Winkels/horeca binnen 10 minuten loopafstand	☐	☐	☐	☐
Lage gebouwen	☐	☐	☐	☐
Goede openbaar vervoer voorzieningen	☐	☐	☐	☐
Veel groen	☐	☐	☐	☐
Weinig verkeer	☐	☐	☐	☐

Pagina 15

De volgende vragen hebben betrekking op uw gewenste woning als u 65+ zou zijn.

Vraag 13

Zou u, als u 65+ bent, in een grotere, kleinere of gelijkwaardige woning willen wonen dan uw huidige situatie?

- ☐ Kleiner
- ☐ Groter
- ☐ Gelijk

Vraag 14

In de onderstaande tabel vindt u de kenmerken van uw woonomgeving terug.

Type gebied	Voorzieningen	Afstand tot voorzieningen
Hoogstedelijk gebied	Centraal station Kantoren Winkels Horeca Hoogbouw Verkeer	Binnen 10 minuten fietsafstand Vaak zakelijk district zoals Zuidas 5 minuten loopafstand 5 minuten loopafstand Hoger dan 30 meter Veel verkeer auto, tram, bus, metro, fiets en auto vrije zones
Stedelijk gebied	Station Winkels, supermarkt Groen Lage gebouwen Verkeer	Binnen 15 minuten fietsafstand 15 minuten loopafstand Groene plekken in de omgeving <30 meter Veel verkeer auto, tram, bus, metro, fiets en auto vrije zones
Suburbaan woongebied	Station Winkels en scholen Groen en water Grondgebonden woningen met tuin Verkeer	Binnen 15 minuten fietsafstand Binnen 15 minuten fietsafstand 10 minuten fietsafstand In de buurt Voor- en naoorlogse woonwijken / VINEX Langzaam verkeer zoals fietsen. Ook tram en auto
Villawijk	Station Winkels en scholen Groen en water Verkeer	Binnen 20 minuten fietsafstand Binnen 15 minuten fietsafstand In de directe woonomgeving Vooral langzaam verkeer zoals fietsers, auto's van bewoners in de wijk
Woonlandschap	Station Winkels en scholen Natuur Verkeer	Binnen 25 minuten fietsafstand In het dorp op 10 minuten afstand In de directe omgeving Streekbus

Als u 65+ zou zijn, in welk type gebied zou u dan willen wonen?

- ☐ Hoogstedelijk gebied
- ☐ Stedelijk gebied
- ☐ Suburbaan woongebied
- ☐ Villawijk
- ☐ Woonlandschap

Vraag 15

Als u 65+ zou zijn, wat vindt u dan belangrijk aan uw woning? Baseer uw oordeel op schaal 1 tot en met 4, waarbij 1 niet belangrijk is en 4 heel erg belangrijk is.

	Niet belangrijk	Belangrijk	Zeer belangrijk	Heel erg belangrijk
Het gevoel van ruimte	☐	☐	☐	☐
De oppervlakte	☐	☐	☐	☐
Verlaagde drempels	☐	☐	☐	☐
Gebied met voorzieningen op loopafstand	☐	☐	☐	☐
Gelijkvloerse woning	☐	☐	☐	☐
Aanpassing aan keuken en badkamer indien nodig	☐	☐	☐	☐
Ik kan er de rest van mijn leven blijven wonen	☐	☐	☐	☐
Koopwoning	☐	☐	☐	☐
Huurwoning	☐	☐	☐	☐

Pagina 19

Laat hier uw e-mail achter als u kans wil maken op één van de dinerbonnen ter waarde van €25,-!

Hartelijk bedankt voor het invullen van de enquête.

» **Redirection to final page of Enquêtes Maken**

Toekomstbestendig wonen

1. Wat is uw leeftijd?

Aantal deelnemers: 236

 Bekijk alle 201 vorige antwoorden

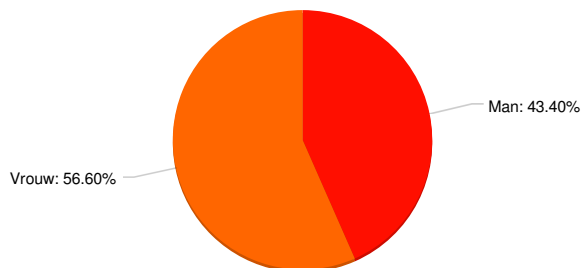
- 54
- 39
- 45
- 52
- 33
- 60
- 22
- 52
- 61
- 49
- 58
- 56
- 35
- 18
- 41
- 39
- 25
- 30
- 47
- 46
- 39
- 50
- 46
- 20
- 50
- 53
- 36
- 37
- 45
- 53
- 60
- 43
- 50
- 21
- 57

2. Wat is uw geslacht?

Aantal deelnemers: 235

102 (43.4%): **Man**

133 (56.6%): **Vrouw**



3. Uit hoeveel personen bestaat uw huishouden?

Aantal deelnemers: 234

29 (12.4%): **1**

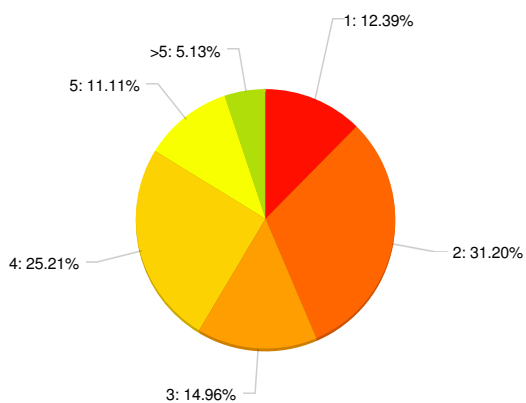
73 (31.2%): **2**

35 (15.0%): **3**

59 (25.2%): **4**

26 (11.1%): **5**

12 (5.1%): **>5**



4. In welk type woning woont u?

Aantal deelnemers: 234

27 (11.5%): Kamer

38 (16.2%): Appartement

3 (1.3%): Portiekwoning

1 (0.4%): Galerijwoning

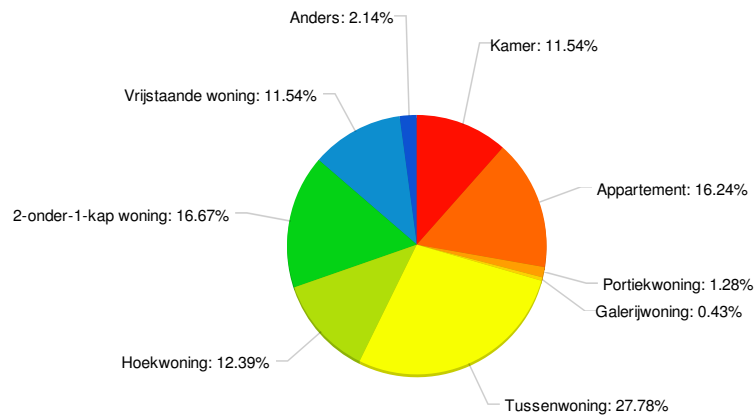
65 (27.8%): Tussenwoning

29 (12.4%): Hoekwoning

39 (16.7%): 2-onder-1-kap
woning

27 (11.5%): Vrijstaande
woning

5 (2.1%): Anders



5. Wat is de grootte van uw huidige woning?

Aantal deelnemers: 227

24 (10.6%): < 50 m²

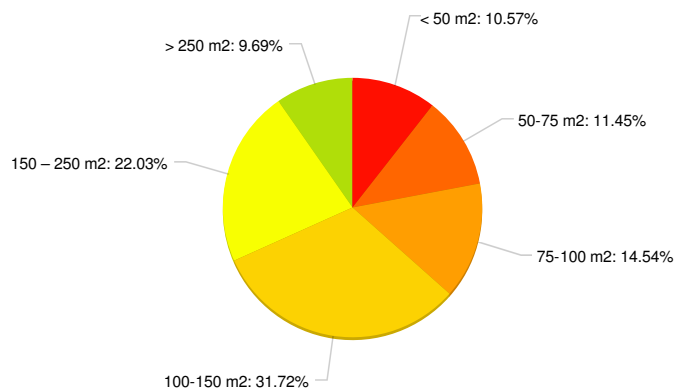
26 (11.5%): 50-75 m²

33 (14.5%): 75-100 m²

72 (31.7%): 100-150 m²

50 (22.0%): 150 - 250 m²

22 (9.7%): > 250 m²



6. Hoeveel procent van uw netto inkomen besteedt u aan netto woonlasten (huur of hypotheek)?

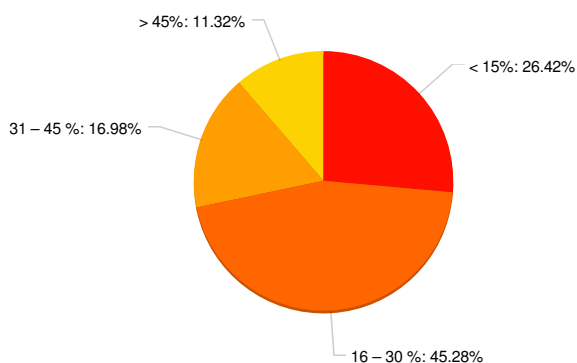
Aantal deelnemers: 212

56 (26.4%): < 15%

96 (45.3%): 16 - 30 %

36 (17.0%): 31 - 45 %

24 (11.3%): > 45%



7. Hoe omschrijft u uw huidige woonomgeving?

Aantal deelnemers: 210

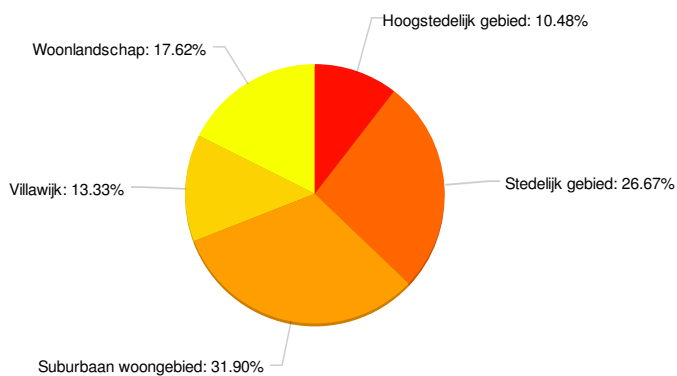
22 (10.5%): Hoogstedelijk gebied

56 (26.7%): Stedelijk gebied

67 (31.9%): Suburbaan woongebied

28 (13.3%): Villawijk

37 (17.6%): Woonlandschap



8. Als u kijkt naar uw woongeschiedenis, hoelang heeft u dan gemiddeld in een woning gewoond?

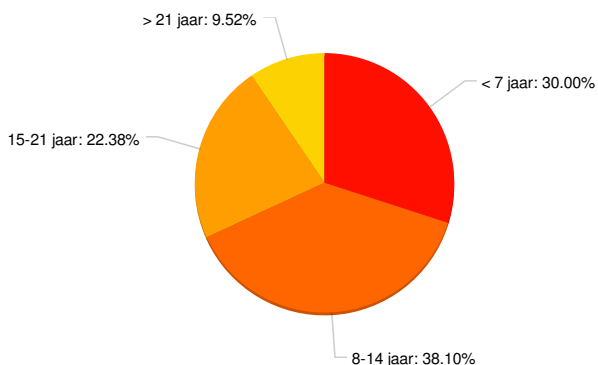
Aantal deelnemers: 210

63 (30.0%): < 7 jaar

80 (38.1%): 8-14 jaar

47 (22.4%): 15-21 jaar

20 (9.5%): > 21 jaar



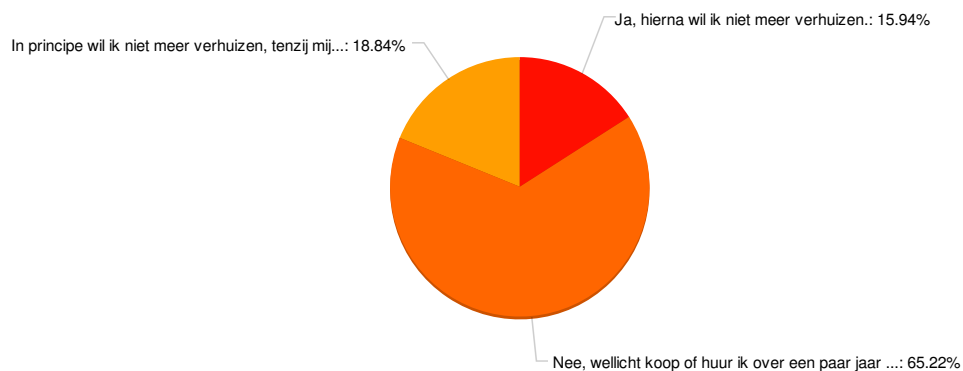
9. Stel, u zou nu een nieuwe woning kopen of huren, is dit dan de laatste keer dat u investeert in een woning?

Aantal deelnemers: 207

33 (15.9%): Ja, hierna wil ik niet meer verhuizen.

135 (65.2%): Nee, wellicht koop of huur ik over een paar jaar nog nieuwe woning.

39 (18.8%): In principe wil ik niet meer verhuizen, tenzij mijn vraag naar zorg toeneemt.



10. Aan welke van de volgende kenmerken hecht u bij uw huidige woning veel waarde? Baseer uw oordeel op een schaal van 1 tot en met 4, waarbij 1 niet belangrijk is en 4 heel erg belangrijk is.

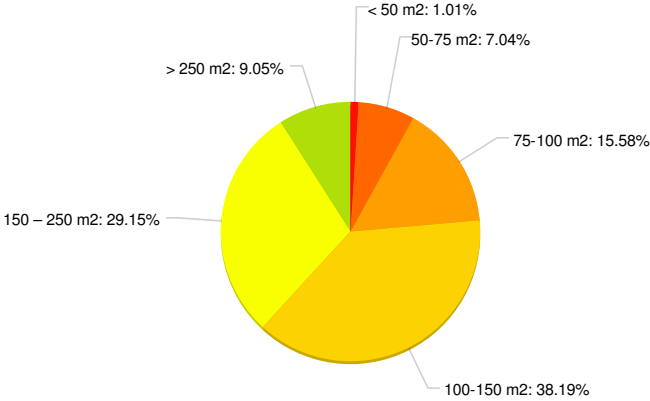
Aantal deelnemers: 202

	Niet belangrijk (1)		Belangrijk (2)		Heel belangrijk (3)		Heel erg belangrijk (4)		Niet van toepassing (5)		Rekenkundig gemiddelde (Ø) ±		
	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%			
De oppervlakte	19x	9,45	102x	50,75	57x	28,36	23x	11,44	-	-	2,42	0,82	
Het gevoel van ruimte	3x	1,50	65x	32,50	82x	41,00	50x	25,00	-	-	2,90	0,79	
Toegankelijkheid	15x	7,54	77x	38,69	75x	37,69	31x	15,58	1x	0,50	2,63	0,85	
Locatie	3x	1,50	48x	24,00	80x	40,00	68x	34,00	1x	0,50	3,08	0,81	
Mijn huidige type woning	59x	29,50	60x	30,00	42x	21,00	31x	15,50	8x	4,00	2,35	1,17	
Gelijkvloerse woning	135x	67,16	27x	13,43	10x	4,98	9x	4,48	20x	9,95	1,77	1,32	
Ik kan hier de rest van m...	80x	39,80	52x	25,87	34x	16,92	24x	11,94	11x	5,47	2,17	1,23	
Koopwoning	39x	19,40	42x	20,90	41x	20,40	65x	32,34	14x	6,97	2,87	1,26	
Huurwoning	88x	45,60	24x	12,44	11x	5,70	3x	1,55	67x	34,72	2,67	1,81	

11. Wat is de grootte van uw ideale woning?

Aantal deelnemers: 199

- 2 (1.0%): < 50 m2
- 14 (7.0%): 50-75 m2
- 31 (15.6%): 75-100 m2
- 76 (38.2%): 100-150 m2
- 58 (29.1%): 150 - 250 m2
- 18 (9.0%): > 250 m2



12. Welke voorzieningen vindt u belangrijk in uw woonomgeving? Baseer uw oordeel op een schaal van 1 tot en met 4, waarbij 1 niet belangrijk is en 4 heel erg belangrijk is.

Aantal deelnemers: 200

	Niet belangrijk (1)		Belangrijk (2)		Heel belangrijk (3)		Heel erg belangrijk (4)			
	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Ø	±
Station binnen 15 minute...	71x	35,68	74x	37,19	34x	17,09	20x	10,05	2,02	0,97
Winkels/horeca binnen 1...	20x	10,05	78x	39,20	73x	36,68	28x	14,07	2,55	0,86
Lage gebouwen	61x	30,65	75x	37,69	53x	26,63	10x	5,03	2,06	0,88
Goede openbaar vervoer...	41x	20,60	87x	43,72	53x	26,63	18x	9,05	2,24	0,88
Veel groen	6x	3,02	82x	41,21	75x	37,69	36x	18,09	2,71	0,79
Weinig verkeer	38x	19,10	99x	49,75	45x	22,61	17x	8,54	2,21	0,85

Rekenkundig gemiddelde (Ø)
 Standard deviation (±)

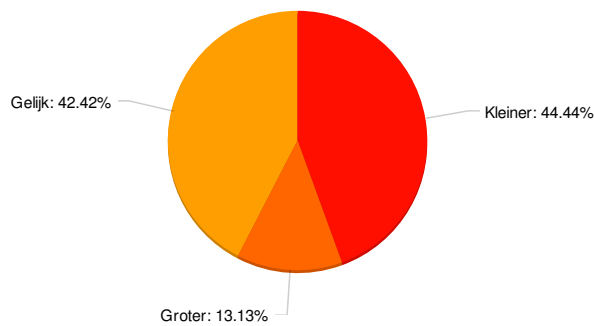
13. Zou u, als u 65+ bent, in een grotere, kleinere of gelijkwaardige woning willen wonen dan uw huidige situatie?

Aantal deelnemers: 198

88 (44.4%): **Kleiner**

26 (13.1%): **Groter**

84 (42.4%): **Gelijk**



14. Als u 65+ zou zijn, in welk type gebied zou u dan willen wonen?

Aantal deelnemers: 198

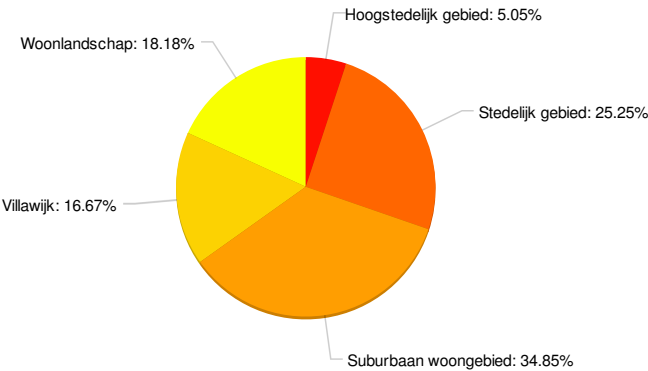
10 (5.1%): Hoogstedelijk gebied

50 (25.3%): Stedelijk gebied

69 (34.8%): Suburbaan woongebied

33 (16.7%): Villawijk

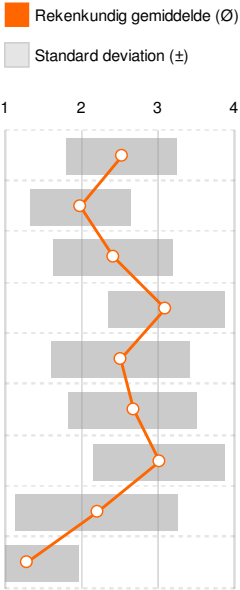
36 (18.2%): Woonlandschap



15. Als u 65+ zou zijn, wat vindt u dan belangrijk aan uw woning? Baseer uw oordeel op schaal 1 tot en met 4, waarbij 1 niet belangrijk is en 4 heel erg belangrijk is.

Aantal deelnemers: 199

	Niet belangrijk (1)		Belangrijk (2)		Heel belangrijk (3)		Heel erg belangrijk (4)			
	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Σ	%	Ø	±
Het gevoel van ruimte	6x	3,02	103x	51,76	70x	35,18	20x	10,05	2,52	0,72
De oppervlakte	41x	20,60	124x	62,31	30x	15,08	4x	2,01	1,98	0,66
Verlaagde drempels	20x	10,05	94x	47,24	69x	34,67	16x	8,04	2,41	0,78
Gebied met voorzieninge..	2x	1,01	42x	21,11	90x	45,23	65x	32,66	3,10	0,76
Gelijkvloerse woning	25x	12,56	77x	38,69	67x	33,67	30x	15,08	2,51	0,90
Aanpassing aan keuken e...	15x	7,54	68x	34,17	84x	42,21	32x	16,08	2,67	0,84
Ik kan er de rest van mij...	8x	4,02	46x	23,12	81x	40,70	64x	32,16	3,01	0,85
Koopwoning	66x	33,50	53x	26,90	50x	25,38	28x	14,21	2,20	1,06
Huurwoning	148x	80,00	27x	14,59	4x	2,16	6x	3,24	1,29	0,67



Bibliografie

- ABF research. (2014). *Bevolkingsontwikkeling Steden*. Delft: ABF research.
- AL, & TB. (2017, april 7). Toekomstbestendig wonen. (W. v. Hoek, Interviewer)
- AL, & TB. (2017, 4 7). Toekomstbestendig woningconcept. (W. v. Hoek, Interviewer)
- AW. (2017, 4 6). Toekomstbestendig wonen. (W. v. Hoek, Interviewer)
- AW. (2017, april 7). Toekomstbestendig woningconcept. (W. v. Hoek, Interviewer)
- B. (2017, maart 27). Tiny House concept. (W. v. Hoek, Interviewer)
- Balanshuis. (NB, NB NB). *voor Particulieren*. Opgeroepen op 4 24, 2017, van Balanshuis: http://balanshuis.nl/?page_id=162
- Blom, A., Jansen, B., & Heiden, M. v. (2004). *De typologie van de vroeg naoorlogse wijken*. Zeist: NB.
- Blondeau, M., & Plate, F. (2015). *Quickscan duurzaamheid gemeente Leiden*. Utrecht: SME advies.
- Bouwbesluit. (2012, Nb NB). *Brisbouwbesluit online*. Opgeroepen op 5 12, 2017, van BRISbouwbesluit online: <http://www.bouwbesluitonline.nl/Inhoud/docs/wet/bb2012/hfd4>
- Bouwkostenkompas. (2017). Woning- en utiliteitsbouw. In I. b. bv, *Bouwkostenkompas Woning- en utiliteitsbouw* (p. 74;88;248;249). Den Haag, Zuid-Holland, Nederland: Calcsoft BV.
- Brounen, D., & Neutenook, P. (2006). *Starters op de woningmarkt*. Woningmarket Expertise Centrum (WEC), Rotterdam.
- Bureauvijftig. (2015). *Woonmonitor 2015*. NB: Bureauvijftig.
- CBS. (2016, 9 21). *Aantal kinderen blijft dalen, behalve in grote steden*. Opgeroepen op 3 3, 2017, van Centraal bureau voor de statistiek: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2016/38/aantal-leerlingen-blijft-dalen-behalve-in-grote-steden>
- CBS. (2012). *Babyboomers*. Den Haag: CBS.
- CBS. (2017a). *Bbp, productie en bestedingen; kwartalen, mutaties en nationale rekeningen*. NB: CBS.
- CBS. (2017, februari 14). *Conjunctuursklok*. Opgeroepen op februari 21, 2017, van Centraal Bureau voor de statistiek: <https://www.cbs.nl/nl-nl/visualisaties/conjunctuursklok>
- CBS. (2017b, februari 14). *Conjunctuursklok*. Opgeroepen op februari 21, 2017, van Centraal Bureau voor de statistiek: <https://www.cbs.nl/nl-nl/visualisaties/conjunctuursklok>
- CBS. (2016, 7 21). *Groot regionaal verschil in prijsstijging koopwoningen*. Opgeroepen op 3 3, 2017, van Centraal bureau van de statistiek: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2016/29/groot-regionaal-verschil-in-prijsstijging-koopwoningen>
- CBS. (2017, januari 5). *Inflatie 2016 is bijna het laagste in 30 jaar*. Opgeroepen op februari 24, 2017, van CBS: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2017/01/inflatie-2016-is-laagste-in-bijna-30-jaar>
- CBS. (2017c, mei 9). *Inflatie stijgt naar 1,6 procent in april*. Opgeroepen op mei 23, 2017, van Centraal bureau voor de statistiek: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2017/19/inflatie-stijgt-naar-1-6-procent-in-april>
- CBS. (2014, december). *Inkomen en bestedingen*. Den Haag, Zuid-Holland, Nederland.
- CBS. (2016). *Kwartaalmonitor Bouw 2016 Q4*. Den Haag: CBS.
- CBS. (2016c). *Kwartaalmonitor Bouw 2016 Q4*. Den Haag: CBS.
- CBS. (2017, 2 23). *meer nieuwbouw vergunningen vierde kwartaal*. Opgeroepen op 3 3, 2017, van Centraal bureau van Statistiek: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2017/08/meer-vergunningen-nieuwbouwwoningen-vierde-kwartaal>
- CBS. (2017d, 2 23). *meer nieuwbouw vergunningen vierde kwartaal*. Opgeroepen op 3 3, 2017, van Centraal bureau van Statistiek: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2017/08/meer-vergunningen-nieuwbouwwoningen-vierde-kwartaal>
- CBS. (2015, 2 27). *Meer vergunningen voor nieuwbouwwoningen, vooral voor de marktsector, woningcorporaties blijven achter*. Opgeroepen op 10 8, 2015, van Centraal bureau statistiek: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2015/09/meer-vergunningen-voor-nieuwbouwwoningen-vooral-voor-marktsector-woningcorporaties-blijven-achter>
- CBS Statline . (2016, juni 16). *Voorraad woningen; woningtype, bouwjaar, oppervlakte, regio. Voorraad woningen; woningtype, bouwjaar, oppervlakte, regio*. Den Haag, Zuid-Holland, Nederland: CBS Statline.
- CBS Statline. (2016, juni 16). *Voorraad woningen; woningtype, bouwjaar, oppervlakte, regio. Voorraad woningen; woningtype, bouwjaar, oppervlakte, regio*. Den Haag, Zuid-Holland, Nederland: CBS Statline.
- CBS Statline. (2016f, juli 16). *Voorraad woningen; woningtype, bouwjaar, oppervlakte, regio. Voorraad woningen; woningtype, bouwjaar, oppervlakte, regio*. Den Haag, Zuid-Holland, Nederland: CBS Statline.

CBS. (2017, februari 20). *Vertrouwen consument stijgt iets in februari*. Opgeroepen op februari 21, 2016, van Centraal Bureau van de Statistiek: <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2017/08/vertrouwen-consument-stijgt-iets-in-februari>

CBS. (2016, juni 16). *Voorraad woningen; woningtype, bouwjaar, oppervlakte, regio. Voorraad woningen; woningtype, bouwjaar, oppervlakte, regio*. Den Haag, Zuid-Holland, Nederland: CBS.

CBS; PBL. (2013). *Regionale prognose 2013 - 2040*. Den Haag: CBS.

Centraal Planbureau. (2016i). *Juni raming 2016, economische vooruitzichten 2016 en 2017*. Den Haag: Centraal Planbureau.

Componext. (2017, NB NB). *Componext*. Opgeroepen op 4 25, 2017, van Componext: <http://www.componext.nl/componext/nu%20bouwen%20voor%20later.htm>

Duin, C. v., Stoeldraijer, L., Roon, D. v., & Harmsen, C. (2016). *Huishoudensprognose 2015 - 2060*. Den Haag: Centraal Bureau voor de Statistiek.

Dynamis. (2014, 1 13). *Dynamis: Nederlandse woningmarkt trekt verder aan*. Opgeroepen op 2 23, 2017, van Dynamis: <http://dynamis.nl/Nieuws/9485/Dynamis:-Nederlandse-woningmarkt-trekt-verder-aan.html#.WK7C6xhx8b0>

Dynamis. (2016). *Sprekende cijfers woningmarkten Q4 2016*. Utrecht: Dynamis research.

Economische woordenboek. (NB, NB NB). *Economische woordenboek*. Opgeroepen op april 4, 2017, van Lyceaus Economische woordenboek: <http://www.economischwoordenboek.nl/woordenboekEcoveb.html#3719>

EIB. (2016). *Investeren in de Nederlandse woningmarkt*. Amsterdam: EIB.

EM. (2017, maart 30). Toekomstbestendig woningconcept. (W. v. Hoek, Interviewer)

EM. (2017, 3 30). Toekomstbestendig woningconcept. (W. v. Hoek, Interviewer)

Energielabel. (NB, NB NB). *Energielabel woningen*. Opgeroepen op maart 20, 2017, van Energielabel.nl: <https://www.energielabel.nl/woningen>

Europese Centrale Bank. (2015). *The financial risk management of the Eurosystem's monetary policy operations*. Frankfurt: ECB.

FD. (2015, februari 7). *Hypotheekrente onder vuur*. Opgeroepen op februari 24, 2017, van Financieel dagblad: <http://academic.lexisnexis.nl.ezproxy.hro.nl/?language=nl&sfi=AC01NBSimplSrCh>

FD. (2016, juni 6). Top hypotheek is een gewilde belegging. p. 1.

Funda. (2017f, april). *Bonaireplein 12*. Opgeroepen op mei 19, 2017, van Funda: <http://www.funda.nl/huur/leiden/appartement-49122663-bonaireplein-12/>

Funda. (2017g, februari). *Eijmerspoelstraat 58*. Opgeroepen op mei 19, 2017, van Funda.

Funda. (2017, 1 NB). *Het funda huis*. Opgeroepen op 4 24, 2017, van Funda: <http://www.funda.nl/fundahuis/>

Funda. (2017d, april). *Hogewoerd 105*. Opgeroepen op mei 19, 2017d, van Funda: <http://www.funda.nl/huur/leiden/appartement-85550139-hogewoerd-105/>

Funda. (2017e, april). *Hooglandse kerkgracht 31*. Opgeroepen op mei 19, 2017e, van Funda: <http://www.funda.nl/huur/leiden/huis-85564302-hooglandse-kerkgracht-31/>

Funda. (2017c, mei). *Lammermarkt 110*. Opgeroepen op mei 19, 2017c, van Funda: <http://www.funda.nl/huur/leiden/appartement-49135804-lammermarkt-110/>

Funda. (2017i, maart). *Paramaribostraat 37*. Opgeroepen op mei 19, 2017, van Funda: <http://www.funda.nl/huur/leiden/appartement-49154347-paramaribostraat-37/>

Funda. (2017b, maart). *Pelgrimspoort 7*. Opgeroepen op mei 2017b, van Funda: <http://www.funda.nl/huur/leiden/appartement-85536707-pelgrimspoort-7/>

Funda. (2016a, december). *Prinsessekade 1A*. Opgeroepen op mei 2017, van Funda: <http://www.funda.nl/huur/leiden/appartement-85413660-prinsessekade-1-a/>

Funda. (2017a, april). *Raamsteeg 81*. Opgeroepen op mei 2017a, van Funda: <http://www.funda.nl/huur/leiden/appartement-49105398-raamsteeg-81/>

Funda. (2017h, mei 17). *Rosenburch 166*. Opgeroepen op mei 19, 2017, van Funda: <http://www.funda.nl/huur/leiden/appartement-49253889-rosenburch-166/>

Funda. (2017k, april). *Schaepmanplein 7*. Opgeroepen op mei 19, 2017, van Funda: <http://www.funda.nl/huur/leiden/appartement-49106672-schaepmanplein-7/>

Funda. (2017j, mei 16). *Witte Singel 58*. Opgeroepen op mei 19, 2017, van Funda: <http://www.funda.nl/huur/leiden/appartement/in-woonwijk/>

FX.nl. (2017, januari 2). *Hypotheekrente ontwikkeling 2017*. Opgeroepen op februari 24, 2016, van FX.nl: <https://www.fx.nl/blog/hypotheekrente-ontwikkeling-2017>

Gaalen, R. v. (2014). *Verandering in relatie en gezinsvorming van generatie X naar Y*. Den Haag: CBS.

GB. (2017, 3 30). OB2-concept. (W. v. Hoek, Interviewer)

GB. (2017a, maart 30). OB2-concept Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie. (W. v. Hoek, Interviewer)

Gemeente Den Haag. (2016). *Monitor Haagse woningmarkt 2015*. Den Haag: Gemeente Den Haag.

Gemeente Den Haag. (2009). *Woonvisie Den Haag*. Den Haag: Gemeente Den Haag.

Gemeente Den Haag. (2009). *Woonvisie Den Haag 2009 - 2020*. Den Haag: Dienst Stedelijke Ontwikkeling.

Gemeente Leiden. (2015). *Leiden Duurzaam 2030*. Leiden: Gemeente Leiden.

Gemeente Leiden. (2013). *Nota wonen 2020*. Leiden: Gemeente Leiden.

Gemeente Leiden. (2013). *Nota Wonen 2020; Leiden kijkt vooruit en pakt door*. Leiden: Gemeente Leiden.

Gemeente Leiden. (2016). *We pakken door!* Leiden : Gemeente Leiden.

Heijmans. (NB, NB NB). *Heijmans ONE*. Opgeroepen op 4 24, 2017, van Heijmans ONE: <https://www.heijmans.nl/nl/heijmans-one/>

Hentelaar, R. (2016, augustus 10). *"Hoe kunnen we sneller meer en betere woningen realiseren?"*. Opgeroepen op oktober 20, 2016, van Vastgoedjournaal .

Hornis, W., & Eck, J. R. (2007). *Het nieuwe ommeland*. Den Haag: NAI uitgevers.

Industrieel bouwen. (NB, NB NB). *Componext prefab bouwsysteem*. Opgeroepen op 4 25, 2017, van Industrieel bouwen: <http://www.industrieel-bouwen.nl/nieuws/componext-prefab-bouwsysteem/18>

ING Economisch bureau. (2015). *Dynamiek in de steden, stilte aan de randen van de stad*. Amsterdam: ING economisch bureau.

JvG. (2017, 3 23). Het funda huis. (W. v. Hoek, Interviewer)

JvG. (2017, maart 23). Het Funda Huis. (W. v. Hoek, Interviewer)

Kadaster. (2017, januari 17). *Meer woningtransacties in 2016 dan voor de crisis*. Opgeroepen op februari 16, 2017, van Kadaster: <https://www.kadaster.nl/-/meer-woningtransacties-in-2016-dan-voor-de-crisis>

Lente Akkoord. (2017). *Woningbouw volgens BENG*. NB.

Marc Francke, F. S. (2014). *Markthuren*. Rotterdam: Ortec Finance Research Center and Real Estate Management.

Meijerink, J. (2009, 5 26). Venieuwd woonconcept VolkerWessels. (G. Vos, Interviewer)

MF. (2017, 3 23). Toekomstbestendig wonen. (W. v. Hoek, Interviewer)

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninklijke relaties. (2015b). *Wonen in beweging*. Den Haag: Rijksoverheid.

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninklijke relaties. (2012b). *Wonen in ongewone tijden*. Den Haag: Rijksoverheid.

Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties. (2016). *Cijfers over wonen en bouwen 2016*. Den Haag: Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties.

Ministerie van Binnenlandse zaken en Koninkrijksrelaties. (2012c). *Koopstarters op de woningmarkt*. Den Haag: Rijksoverheid.

NEPROM. (NB, NB NB). *Innovatieve woningconcepten (2)*. Opgeroepen op 4 24, 2017, van NEPROM: <http://www.neprom.nl/dvdp2014/Lists/Nieuws/artikel.aspx?ID=25>

NEPROM. (2016). *monitor nieuwe woningen cijfers & analyses* . Voorhout: NEPROM.

NEPROM. (2014). *Monitor nieuwe woningen cijfers & analyses*. Voorburg: NEPROM.

Neprom. (2016b). *Monitor Nieuwe Woningen zomer 2016*. Onderzoeksinstituut OTB. Voorburg: Neprom.

Nibud. (2015, NB NB). *Verschillen maximale hypotheek 2015 - 2016*. Opgeroepen op NB NB, 2017, van Nibud: <https://www.nibud.nl/wp-content/uploads/vergelijking-voorbeelden-2015-2016-v2.pdf>

NOS. (2017, februari 13). *Tekort huurwoningen zal pas in 2019 afnemen*. Opgeroepen op februari 17, 2017, van NOS: <http://nos.nl/artikel/2158004-tekort-huurwoningen-zal-pas-in-2019-afnemen.html>

NOS. (2017, februari 13). *'Tekort huurwoningen zal pas in 2019 afnemen'*. Opgeroepen op maart 17, 2017, van NOS: <http://nos.nl/artikel/2158004-tekort-huurwoningen-zal-pas-in-2019-afnemen.html>

NVM. (2016b, NB NB). *Huurmarkt (vrije sector huur)*. Opgeroepen op maart 17, 217, van NVM: <https://www.nvm.nl/marktinformatie/huurmarkt>

NVM. (2016c, NB). *Koopwoningenmarkt*. Opgeroepen op maart 17, 2017, van NVM: <https://www.nvm.nl/marktinformatie/marktinformatie>

NVM. (2016d, december). *Nieuwbouw - kwartaal Q4 2016*. Opgeroepen op maart 17, 2017, van NVM: <https://www.nvm.nl/marktinformatie/nieuwbouw>

NVM. (2016f). *Transactiecijfers NVM-Regio Leiden*. Leiden: NVM Data & research.

NVM. (2015). *Vastgoedmarkt in beeld*. Nieuwegein: NVM.

NVM. (2015a). *Vastgoedmarkt in beeld 2015*. Nieuwegein: NVM.

Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie. (2014). *11 woningen aan de Spijkse Kweldijk te Spijk*. Gorichem: Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie.

Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie. (2017a, 3 30). *De Wet Kwaliteitsborging: waarom en hoe? De Wet Kwaliteitsborging: waarom en hoe?* Valkenburg, Zuid-Holland, Nederland: Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie.

Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie. (2017b, NB NB). *OB2 conceptuele werkwijze*. Opgeroepen op 4 24, 2017, van Ob2woningen.nl: <http://ob2woningen.nl/Onzebelofte.aspx>

Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie. (2016, mei). *Organogram . Afbeelding .* Katwijk, Zuid - Holland, Nederland: Ouwehand Bouw & Vastgoedrealisatie.

Pararius. (2016, juli 25). *Vrije sectorhuurprijzen met name in Randstad gestegen*. Opgeroepen op maart 25, 2017, van Pararius: <https://www.pararius.nl/nieuws/vrije-sector-huurprijzen-met-name-in-randstad-gestegen/NI0000000235>

Pas, L. v. (2015). *2014 topjaar voor de woningmarkt*. woningmarktcijfers.nl.

PBL. (2014). *De Nederlandse bevolking in beeld*. Den Haag: PBL.

PBL. (2014). *De Nederlandse Bevolking in beeld*. Den Haag: PBL.

PBL. (2015a). *De stad als magneet, roltrap en spons*. Den Haag: PBL.

PBL. (2015c). *De stad verbeeld*. Den Haag: PBL.

PBL. (2015d). *De stad: Magneet, roltrap en spons*. Den Haag: PBL.

PBL. (2013a). *Demografische ontwikkelingen 2010 - 2040 ruimtelijk effecten en regionale diversiteit*. Den Haag: PBL.

PBL. (2013). *Demografische ontwikkelingen 2010-2040*. Den Haag: Rijksoverheid.

PBL. (2016). *Energiebesparing in de woningvoorraad*. Den Haag: Rijksoverheid.

PBL. (2016b). *Energiebesparing in de woningvoorraad*. Den Haag: Rijksoverheid.

PBL. (2011, 10 12). *Forse bevolkingsgroei in de Randstad tot 2025*. Opgeroepen op 4 19, 2017, van Planbureau voor de leefomgeving: <http://www.pbl.nl/nieuws/persberichten/2011/forse-bevolkingsgroei-in-de-randstad-tot-2025>

PBL. (2016d). *Oplopend woningtekort in de stedelijke regio's*. Den Haag: PBL.

PBL. (2013). *Vergrijzing en de woningmarkt*. Den Haag: Rijksoverheid.

PBL. (2013c). *Vergrijzing en de woningmarkt*. Den Haag: Rijksoverheid.

PBL. (2013e). *Vergrijzing op de woningmarkt*. Den Haag: Planbureau voor de leefomgeving.

Planbureau voor de leefomgeving. (2016). *Oplopend woningtekort in de stedelijke regio's .* Den Haag: PBL.

Platform31. (NB). *Flexibiliteit en tijdelijkheid als oplossing*. Opgeroepen op februari 16, 2017, van Platform 31: <http://kennisbank.platform31.nl/pages/29150/Flexibiliteit-en-tijdelijkheid-als-oplossing.html>

Rabobank. (2016). *Meer verkopen en hogere woningprijzen*. Onderzoek, Utrecht.

Rabobank. (2017). *Opweg naar historisch hoge krapte op de woningmarkt*. Utrecht: Rabobank Nederland.

Rabobank. (2015). *Vertrouwen Nederlandse consument weer op hoogste punt sinds de crisis*. Utrecht: Rabobank Nederland.

Rijksdienst voor ondernemend Nederland. (2015, december 11). *BENG vervangt EPC voor energieprestatie nieuwbouw*. Opgeroepen op februari 17, 2017, van BENG vervangt EPC voor energieprestatie nieuwbouw: <http://infographics.rvo.nl/beng/>

Rijksoverheid. (2015a, 12 23). *Bevolking en wonen*. Opgeroepen op 5 15, 2017, van Compendium voor de leefomgeving: <http://www.clo.nl/indicatoren/nl2164-woningvoorraad-naar-eigendom>

Rijksoverheid. (2016). *Cijfers over wonen en bouwen 2016*. Den Haag: Rijksoverheid.

Rijksoverheid. (2016). *De staat van de woningmarkt*. Den Haag: Rijksoverheid.

Rijksoverheid. (2010). *demografische ontwikkelingen 2010-2040*. Ruimtelijk plan bureau. Den Haag: Rijksoverheid.

Rijksoverheid. (NB, NB NB). *Oorzaken en gevolgen van de bevolkingskrimp*. Opgeroepen op 5 16, 2017, van Bevolkingskrimp: <https://www.rijksoverheid.nl/onderwerpen/bevolkingskrimp/inhoud/oorzaken-en-gevolgen-bevolkingskrimp>

Rijksoverheid. (2016b). *Staat van de woningmarkt 2016*. Den Haag: Rijksoverheid.

Rijksoverheid. (2015). *Wonen in beweging*. Den Haag: Rijksoverheid.

Rijksoverheid. (2015). *Wonen in beweging*. Den Haag: rijksoverheid.

Rijksoverheid. (2015a). *Wonen in beweging*. Den Haag: Rijksoverheid.

Rijksoverheid. (2013). *Wonen in ongewone tijden*. Den Haag: Rijksoverheid.

Schinkel, M. (2016, augustus 26). Het is hoog zomer, ook in de economie . *NRC* , p. 1.

Syntrus Achmea. (2017). *De Nederlandse Woningmarkt*. Amsterdam: Syntrus Achmea.

Syntrus Achmea. (2017b). *Outlook 2017 - 2019 beleggen in Nederlands vastgoed en hypotheek*. Amsterdam: Syntrus Achmea.

TS. (2017a, april 4). Balanshuis. (W. v. Hoek, Interviewer)

TS. (2017, 4 3). Duurzaamheid. (W. v. Hoek, Interviewer)

Tweede Kamer der Staten-Generaal. (2016, 4 15). *Wet kwaliteitsborgen voor het bouwen* . Opgeroepen op 5 11, 2017, van Eerste Kamer der Staten-Generaal:
https://www.eerstekamer.nl/wetsvoorstel/34453_wet_kwaliteitsborging_voor

Vastgoedactueel. (2017, 1 17). *Historisch topjaar woningtransacties*. Opgeroepen op 6 3, 2017, van Vastgoed: <https://www.vastgoedactueel.nl/nieuws/historisch-topjaar-woningtransacties>

Vastgoedmarkt. (2015, december 1). *Aanvangsrendement top woningmarkt naar 4 procent*. Opgeroepen op mei 22, 2017, van Vastgoedmarkt: <http://www.vastgoedmarkt.nl/geen-categorie/nieuws/2015/12/aanvangsrendement-top-woningmarkt-naar-4-procent-10169194>

Verschuren, E. (2017, februari 13). *tekort aan huurwoningen bereikt in 2018 hoogtepunt* '. Opgeroepen op maart 17, 2017, van NRC: <https://www.nrc.nl/nieuws/2017/02/13/tekort-aan-huurwoningen-bereikt-in-2018-dieptepunt-a1545774>

VolkerWessels. (2011). *Mooie ontwikkelingen* . NB: VolkerWessels.

VolkerWessels Vastgoed. (NB, NB Nb). *Pluswonen*. Opgeroepen op 4 25, 2017, van Pluswonen: <http://www.pluswonen.nl/nl/pluswonen/over-pluswonen>

Vos, A. d. (16, 12 17). Is mijn koophuis straks nog wel wat waard? *Financieel dagblad* , p. 1.

Vossers, A. (2014, 11 21). Je kunt straks minder lenen, en meer belangrijke trends op de woningmarkt. *NRCQ* , p. 1.

Woorden.org. (NB, NB NB). *Urbanisatie*. Opgeroepen op april 4, 2017, van Woorden.org: <http://www.woorden.org/woord/urbanisatie>

woorden.org. (NB, NB NB). *Woorden.org*. Opgeroepen op april 4, 2017, van de individualisering: <http://www.woorden.org/woord/individualisering>

Yin, R. K. (2009). Case Study Research. In R. K. Yin, *Case Study Research* (4e editie ed.). California: SAGE Publications Inc.