

De Grote Omgevingstest

in de provincie Zuid Holland

december 2018



Samenvatting

Zoektocht naar woongeluk

De grote omgevingstest in de provincie Zuid-Holland is een zoektocht naar woongeluk en kwaliteit van leefomgeving. De nieuwe Omgevingswet beoogt een integralere afweging van belangen: wat voor soort leefomgevingen willen we creëren? Daarvoor is inzicht in de behoefte van de gebruiker van die omgeving essentieel. Woongeluk ontstaat als mens, woning en woonomgeving goed op elkaar aansluiten.

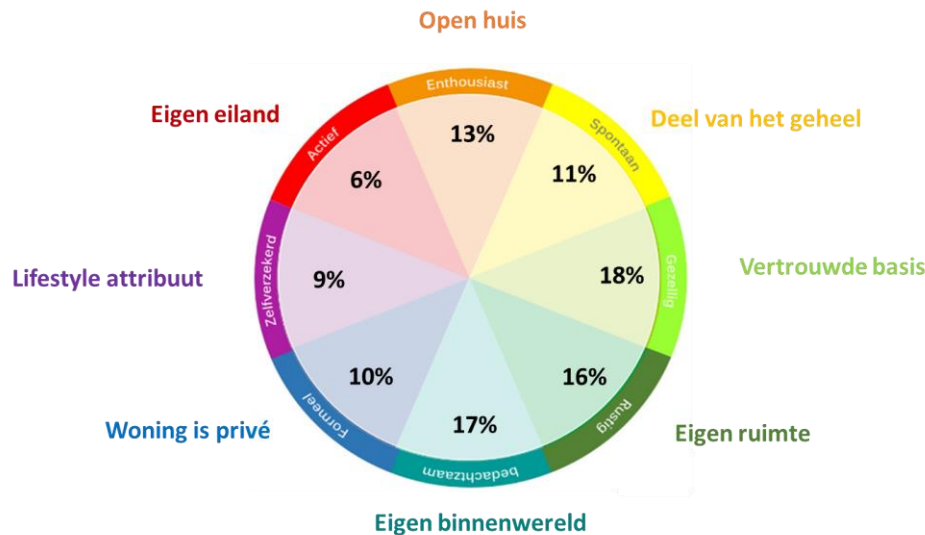


Groot draagvlak voor bouwen in de stad

In de provincie Zuid-Holland is sprake van een grote vraag naar nieuwe woningen, maar ook een grote druk op de ruimte. Gevraagd naar waar de woningbouw zou moeten plaatsvinden, geeft 70% van de mensen aan dat deze bij voorkeur in de stad moet plaatsvinden, zodat ruimte buiten de stad voor bijvoorbeeld natuur, landbouw en ontspanning beschikbaar blijven. Men beseft dat we zuinig moeten zijn op wat we nog aan onbebouwde ruimte over hebben. Tevens betekent dit iets voor de ruimtelijke kwaliteit van nieuwe plannen. Welk soort leefomgevingen creëren we?

Meer woongeluk door aan te sluiten op de waarden van de inwoners van Zuid-Holland

De mens beschrijven we in het onderzoek niet alleen aan de hand van gebruikelijke socio-demografische gegevens, maar ook met een leefstijltypering. Wat vindt men belangrijk in het wonen? Sommige mensen zoeken veel sociaal contact, anderen trekken zich graag terug. Woongeluk voor de eerste is het nadrukkelijk deel uitmaken van de wijk en buurt. Voor de tweede is woongeluk veel meer verbonden met het gevoel dat de burens elkaar zoveel mogelijk vrij laten.



Woontypering en omvang van 8 leefstijlen (DISC)

Grote behoefte aan rust en ontspanning

In een tijdsgewricht dat zich kenmerkt door grote technologische veranderingen, wereldwijde competitie voor talent, maar ook een uitval door stress en burnout, zien we een grote vraag naar ontspanning. De woning moet vooral het rustpunt in het leven zijn ('thuis zijn'). Een plek om te herstellen van het drukke leven buitenshuis. We zien een voorkeur voor woonmilieus die deze kwaliteiten goed combineren (de rustige stadswijk dooraderd met een levendige stadstraat) of juist excelleren op specifieke kwaliteiten (de binnenstad: dynamiek, het dorp: sociale binding, landelijk wonen: rust en ruimte, luxe woonwijk: privacy).

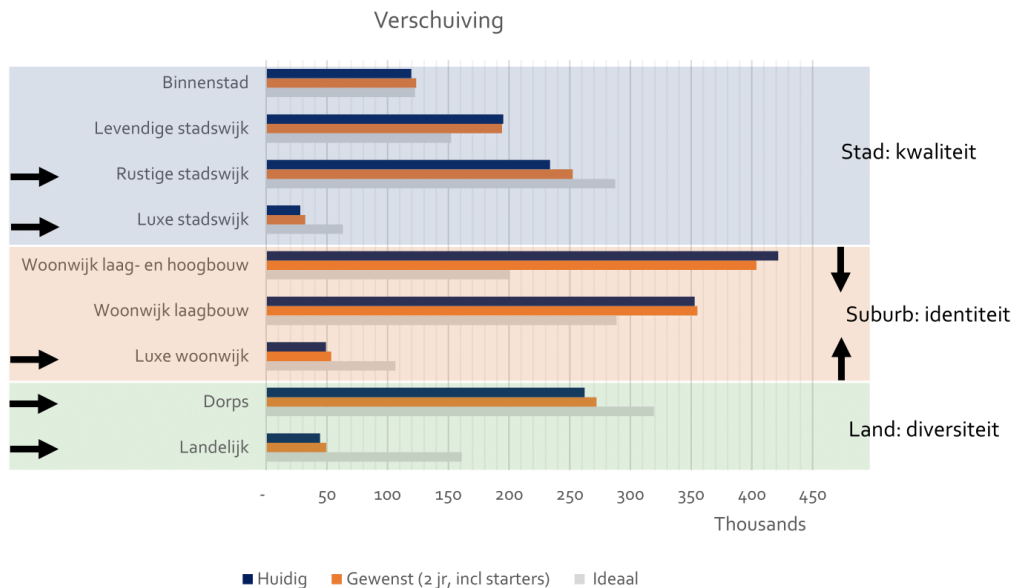
Verschuiving in woonmilieuvorkeuren

Het suburbane gebied, ooit gebouwd voor gezinnen, maar nu voor het merendeel bewoond door een- en tweepersoonshuishoudens, hebben in de huidige vorm hun glans wat verloren. Met name de woonwijk met laag- en hoogbouw verliest het in aantrekkelijkheid van de andere woonmilieus. Maar ook de woonwijk laagbouw heeft het moeilijk, vooral daar waar de wijken last hebben van een zekere slijtage.

Tegenover het suburbane gebied staat de stadswijk. Steeds meer gezinnen willen blijven wonen in de stadswijk met een grotere variëteit aan huizen, een diversiteit aan functies en een betere mobiliteit. Ook in de stad zijn het vooral de rustige en luxe stadswijk die een toenemende vraag laten zien. Rust en reuring nabij elkaar komen hier als belangrijke kwaliteiten terug.

Aan de andere kant van het spectrum zien we het dorp en het landelijk gebied. Als ideaaltypering zijn deze woonmilieus door velen gewenst, maar ook als we alleen naar de urgent verhuisgeneigden kijken, zitten deze woonmilieus in de lift. Belangrijke motieven zijn rust, natuur en ruimte (landelijk), geborgenheid, veiligheid en sociale binding (dorp). Veel emptynesters geven aan hier behoefte aan te hebben.

De stad vraagt om meer leefkwaliteit, de woonwijken om meer identiteit en het landelijk gebied om meer diversiteit.



De verdeling van mensen over de woningvoorraad kan veel beter

Het woongeluk van de één hangt samen met het woongeluk van de ander. Op dit moment wonen veel mensen in een woning die eigenlijk niet hun voorkeur heeft. En dat is gek. Wanneer we mensen vannacht uit hun woning zouden zetten en hen morgen een woning aan zouden bieden die beter aan hun wensen voldoet, dan zou een veel betere verdeling van de woningvoorraad tot stand komen dan nu. Met een grotere tevredenheid tot gevolg.

Een dergelijke analyse is uitgevoerd voor alle huishoudens die zeker verhuisgeneigd zijn, inclusief starters op de woningmarkt. We zien dan tekorten in vooral de rustige stadswijk, het dorp en het landelijk gebied. Het zijn met name appartementen met een lift, rijwoningen in stadswijk en dorp en vrijstaande woningen waar de vraag aanzienlijk groter is dan het aanbod. In de woonwijk met hoog- en laagbouw is het saldo aan rijwoningen negatief. In de woonwijk laagbouw en de luxe woonwijk is er nog wel sprake van een niet-vervulde vraag. Opvallend is het overschot aan appartementen zonder lift, vooral in de woonwijken met laag- en hoogbouw en in de levendige stadswijk.

Doorstroming van empty nesters is cruciaal

Wanneer huishoudens niet kunnen doorstromen naar de woning van hun voorkeur raakt de woningmarkt verstopt. We constateren dat een cruciale positie hierbij wordt ingenomen door de empty nester (leeftijd 55-75 jaar zonder kinderen). Ongeveer 100.000 rijwoningen in het suburbane gebied van Zuid-Holland worden bewoond door deze groep. Veel van hen wonen daar met veel plezier. Maar ongeveer 35% heeft op korte termijn een manifeste of latente verhuishwens.

Empty nesters in rijwoning in suburb

Verhuiscgeneigd (zeker, waarschijnlijk, misschien, 2 jr)

100.000

35.000



cultuur, OV, levendigheid, voorzieningen	naar de stad	7.000
uitzicht, comfort, community	in de wijk	18.000
kleinschalig, geborgen, gevarieerd	naar het dorp	6.000
natuur, rust, ruimte, privacy	naar het land	4.000

Onder hen zijn alle smaken vertegenwoordigd. Een groot deel van hen zoekt een andere comfortabele woning dichtbij huis, een deel zoekt een appartement in de stad, dichtbij de stedelijke voorzieningen. Een ander deel verkiest het dorp en een deel de rust en ruimte van het land.

Het realiseren van woningen die empty nesters en ook ouderen verleiden tot verhuizen draagt bij aan woongeluk.

1. Empty nesters/senioren krijgen een woning die beter voldoet aan hun behoeften;
2. Er ontstaat een groter aanbod aan gewilde eengezinskoop- en huurwoningen;
3. Er ontstaat een woningvoorraad die beter is afgestemd op de toekomstige vraag;
4. Voor de realisatie hiervan is minder (landelijk) grondgebied nodig.

Dit vereist het benutten van ruimte in de stad (kwaliteit van buitenruimte, architectuur, inrichting en beheer), upgrading van het suburbane gebied door middel van het realiseren van mooie plekken (water, groen, uitzicht) en ruimte bieden voor nieuwe vormen van landschappelijk wonen (een combinatie van woningen en natuur).

Hoe hoger de leeftijd, hoe vaker ook daadwerkelijk wordt aangegeven dat men nu of op termijn behoefte heeft aan extra zorg. Opvallend daarbij is dat van de groep boven de 75 jaar bijna de helft (48%) aangeeft op dit moment nog geen behoefte te hebben aan extra zorg. De zorgfase in het leven schuift steeds verder op. Dat betekent tegelijkertijd dat de vitale levensfase zonder kinderen langer wordt. Deze fase, die we grofweg plaatsen tussen 55 en 75 jaar, kenmerkt zich veel meer door een verlenging van de wooncarrière (met nieuwe ambities) dan door een behoefte aan ondersteuning.

Woning gaat boven reisafstand

In de resultaten zien we het belang van een goede woning. Gesteld voor de keuze om in een minder aantrekkelijke woning te wonen op korte afstand van het werk en een aantrekkelijker woning verder weg, dan verkiest het overgrote deel deze laatste. Een beleid dat zich richt op het verkorten van de reisafstand moet zich daarom expliciet richten op de vraag welke woningen en woonmilieus deze huishoudens dan graag willen. Gemiddeld bedraagt de reistijd ongeveer een half uur.

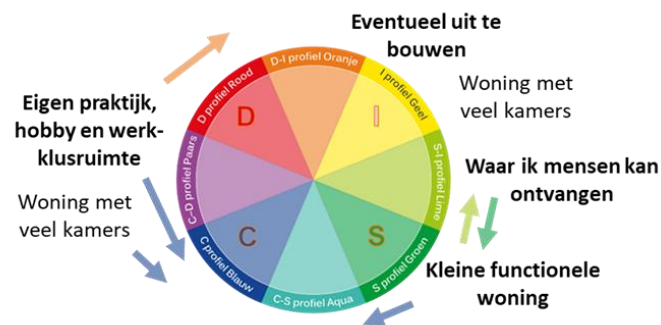
Er is een significant verband tussen woonmilieu (huidig en ideaal) en het aantal auto's dat een huishouden bezit. Rustige stadswijken zijn beter geschikt voor het creëren van autoloze buurten met meer groen dan bijvoorbeeld de luxe stadswijk. Daarbij dient opgemerkt te worden dat aanwezigheid en kwaliteit van openbaar vervoer ook een belangrijke rol zal spelen.

Het gebruik van deelauto's heeft een relatie met inkomen. Lagere inkomensgroepen maken vaker gebruik van een deelauto, maar deze trend stabiliseert zich bij een inkomen van c.a. € 2500 euro per

maand. Verder is het deelautogebruik onder de groep jonger dan 30 jaar het hoogst en dit loopt af naarmate men ouder wordt.

Woning steeds vaker plek om te werken

Van de mensen die aangeven thuis te werken doen mensen dat gemiddeld iets meer dan 1 dag per week. De gewenste functionaliteit hangt samen met de leefstijl van de bewoners (de pijltjes geven aan dat het betreffende aspect ook bij andere leefstijlen aanslaat).



Woongeluk vraagt om nieuwe woonconcepten. We zien belangstelling voor:

- Wonen met services (zoals deelauto, logeerkamers, leefkeuken, sport)
- Landschappelijk wonen
- Community (gemeenschap, omkijken naar elkaar)
- 100% duurzaam wonen

Dit betekent niet dat men ook daadwerkelijk voor deze woning kiest – dat is van veel meer factoren afhankelijk - maar het concept vindt men zeker aantrekkelijk.

Verduurzaming behoeft geen overtuiging meer, wel de wijze waarop

We zien in de data dat verduurzaming inmiddels een breed gedragen begrip is geworden. Bewoners hoeven niet meer overtuigd te worden van het belang ervan. De HR-ketel, ledlampen en isolatie zijn vaak al aangebracht, men is toe aan een volgende stap. Nu worden zonnepanelen/boiler, een gasloze woning en een warmtepomp/warmte-koude opslag daadwerkelijk gewenst. De vraag is op welke wijze dat moet gebeuren. De hoogte van de investering en de wijze van uitvoering vormen hobbels, die nu genomen moeten worden.

Online diensten zijn niet meer weg te denken uit de samenleving. Slechts 11% van de inwoners van Zuid-Holland geeft aan nooit gebruik te maken van online diensten. Het vaakst worden kleding, apparatuur en overige producten/diensten online besteld. Zorgproducten en online maaltijden of voedsel worden aanmerkelijk minder vaak online gekocht. Voor de toekomst verwacht men een verdere intensivering van het gebruik van online diensten. Meer dan de helft van de mensen die gebruik maken van online diensten heeft behoefte aan een centraal afleverpunt in de straat of in het complex waar men woont. Gezinnen met lagere inkomens geven minder vaak aan behoefte te hebben aan een centraal afleverpunt in de wijk.

De bestaande woningvoorraad verdient veel aandacht

In een tijd waarin de veranderingen zich steeds sneller voltrekken (digitalisering, zelfrijdende auto's, deeleconomie), wordt monitoring van woongeluk steeds belangrijker om de investeringen in de gebouwde en ongebouwde leefomgeving van mensen goed te laten aansluiten op de manifeste en latente behoeften van mensen. Een beeld van de aansluiting van de totale woningvoorraad op de toekomstige vraag is daarbij bijzonder relevant. In een markt die door conjunctuur, rentestand en migratieprocessen onder grote druk staat ('woningzoekenden bonken op de deur'), worden beslissingen genomen met een investeringstermijn van 50-100 jaar. Deze studie geeft aan dat het van groot belang is om niet alleen naar uitbreiding van de woningvoorraad te kijken, maar vooral ook naar de mogelijkheden in de bestaande voorraad om een bijdrage te leveren aan de oplossing van actuele woningmarktvraagstukken in de provincie Zuid-Holland.

Inhoud

1.	De Grote Omgevingstest.....	9
1.1	Inleiding.....	9
1.2	Aanpak	10
1.3	Resultaten en wijze van presenteren	11
1.4	Leeswijzer.....	11
2.	De inwoners van Zuid-Holland	12
2.1	Doelgroepen op basis van huishoudkenmerken	12
2.2	Doelgroepen op basis van leefstijlen	15
2.3	Tevredenheid	22
2.4	Verhuigeneigdheid	25
3.	Woonmilieus	27
3.1	Idealen in Zuid Holland	27
3.2	Typering Woonmilieus	28
3.2	Participatie en betrokkenheid in de buurt.....	30
4.	Wonen.....	32
4.1	Productsegmenten.....	32
4.2	Bouwstijl.....	35
4.3	Woonconcepten.....	36
4.4	Verdichtingsvraagstuk.....	37
5.	Spanning op de woningmarkt	39
5.1	Vraag en aanbod	39
5.2	Tekorten en overschotten	42
5.3	Doorstroming.....	45
5.4	Middeldure huursector	45
6.	Specifieke thema's	47
6.2	Duurzaamheid.....	49
6.3	Mobiliteit.....	51
6.4	Werkmilieus	57
6.5	Online diensten.....	59
7.	Regio's	60

1. De Grote Omgevingstest

1.1 Inleiding

Ons dagelijks leven verandert snel en in veel opzichten. Mensen maken hierin telkens (opnieuw) keuzes. Hoe wij vandaag de dag ons dagelijks leven inrichten met onder andere wonen, werken, winkelen, recreëren en reizen, is alweer heel anders dan in het voorgaand decennium. Het is daarom belangrijk om inzicht te hebben in de wensen en de belevingswereld van mensen. We hebben steeds meer te kiezen en letten niet meer op functionele kenmerken alleen. In de belevingseconomie doet identiteit er steeds meer toe. De mens zoekt naar een omgeving, producten en diensten die passen bij zijn persoonlijke voorkeuren en belevingswereld. Een omgeving waarin hij zich herkent en thuis kan voelen. De Grote Omgevingstest is een grootschalig en breed onderzoek naar beleving, voorkeuren, gedrag en keuzemotieven van alle inwoners van de provincie Zuid-Holland.

Het is een onderzoek naar woongeluk van mensen in de provincie Zuid-Holland. De focus ligt niet alleen op datgene wat voor mensen haalbaar is, maar ook op datgene wat men als ideaal ziet. Woongeluk beschouwen we als het resultaat van de interactie tussen mens, omgeving en woning. Deze drie grootheden komen ruim aan bod in deze rapportage en de factsheets die deel uitmaken van het onderzoek. Daarnaast gaan we dieper in op verschillende actuele thema's in het woondomein.



Het onderzoek geeft op wijk- en buurtniveau inzicht in de beleving en voorkeuren van huishoudens met betrekking tot woning, woonmilieu, zorg- en andere voorzieningen, openbare ruimte, sociale participatie, mobiliteit en verduurzaming. Het onderzoek biedt voor de samenwerkende partijen een actuele en gelijke basis voor beleids- en planontwikkeling. Deelnemers aan het onderzoek zijn onder meer overheden, woningcorporaties en marktpartijen.

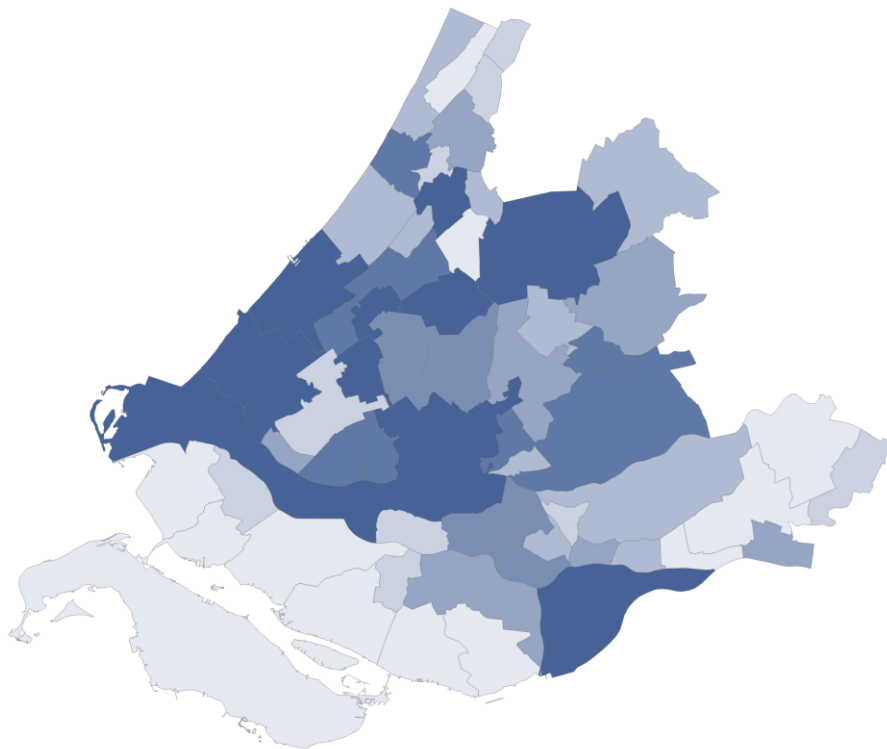
1.2 Aanpak

Het onderzoek is uitgevoerd op initiatief en onder verantwoordelijkheid van Springco te Rotterdam. Springco is een onderneming die zich richt op *urban analytics*: het beschrijven, analyseren en voorspellen van consumentengedrag in de woon- en leefomgeving.

Het onderzoek is uitgevoerd in opdracht van de provincie Zuid-Holland samen met 89 partijen: gemeenten, woningcorporaties en marktpartijen die in Zuid-Holland actief zijn. In 2012 is een onderzoek met een vergelijkbaar onderwerp uitgevoerd in de regio's Rotterdam en Haaglanden. Naast een groter gebied, bevat De Grote Omgevingstest ook meer onderwerpen.

Het veldwerk is uitgevoerd door I&O Research, een marktonderzoeksbureau gespecialiseerd in onderzoek in het publieke domein.

In totaal hebben bijna 50.000 huishoudens in de provincie Zuid-Holland aan het onderzoek deelgenomen. De kaart toont het aantal huishoudens per gemeente: hoe donkerder de kleur, hoe meer huishoudens de gemeente heeft. Voor de resultaten van het veldwerk en de onderzoeksverantwoording verwijzen we naar bijlage 1.



Bron: CBS data, bewerking Springco

1.3 Resultaten en wijze van presenteren

De resultaten van het onderzoek zijn op verschillende manieren opgeleverd:

- Deze rapportage met de belangrijkste bevindingen
- Factsheets van wijken en gemeenten, van een groot aantal buurten en van 15 specifieke socio-economische doelgroepen
- Toegang tot het online GIS-systeem CartoTool, waarin de kaarten van provinciaal niveau tot op postcode 6 niveau kunnen worden bekeken. Apart of in combinatie met elkaar.
- Deelnemers aan het onderzoek krijgen de beschikking over een databestand.
- Tot slot worden bijeenkomsten georganiseerd om verder in te gaan op thema's, om relaties te leggen met andere data of specifiek in te zoomen op een gemeente of buurt.

1.4 Leeswijzer

Deze rapportage is onderdeel van een groter geheel. In de rapportage worden de grote lijnen weergegeven en wordt een aantal opvallende analyseresultaten getoond, vaak gekoppeld aan actuele thema's.

Het gaat bij dit onderzoek om drie belangrijke zaken:

- Wie is de inwoner?
- Waar woont de inwoner en waar wil hij/zij wonen?
- Wat wil de inwoner?

Wie de inwoner/consument is, hebben we in beeld gebracht met leefstijlen en huishoudkenmerken (hoofdstuk 2 van dit rapport). Waar de inwoner/consument wil wonen hebben we in beeld gebracht op basis van de keuze van de respondenten voor verschillende woonmilieus (hoofdstuk 3). Wat de inwoner/consument wil, hebben we in beeld gebracht op basis van de keuze van de respondenten voor verschillende woonconcepten producten en diensten op het vlak van wonen (hoofdstuk 4). In hoofdstuk 5 brengen we actuele thema's op het gebied van wonen in verband met de uitkomsten van De Grote Omgevingstest. Tot slot hebben we opvallende resultaten op het gebied van zorg werk, voorzieningen, online diensten en mobiliteit (Hoofdstuk 7). Wanneer we in de rapportage de voornaamwoorden 'hij' en 'zijn' gebruiken, bedoelen we hier ook 'zij' en 'haar' mee. De keuze voor een consequent gebruik van mannelijke voornaamwoorden, betekent niet dat we geen belang hechten aan diversiteit. Het is een louter praktische overweging, in functie van de leesbaarheid.

2. De inwoners van Zuid-Holland

De (toekomstige) inwoners van Zuid-Holland kiezen en betalen voor de woonmilieus, woonproducten en voorzieningen die worden aangeboden. Wie zijn zij en wat willen zij? We hebben hiervoor twee invalshoeken gehanteerd:

- Huishoudkenmerken. Een beschrijving van de inwoners in termen van leeftijd, inkomen, huishoudensamenstelling.
- Leefstijl. Een beschrijving van de inwoners in termen van hun motieven en waarden. We hebben aan de respondenten vragen voorgelegd op basis waarvan we een leefstijltypering conform de DISC-typologie hebben gemaakt.

2.1 Doelgroepen op basis van huishoudkenmerken

In de analyse zijn 15 doelgroepen geselecteerd op basis van hun socio-economische kenmerken samenstelling huishouden, leeftijd en inkomen. De intensiteit van de kleur in de matrix geeft aan in welke mate deze groepen in het onderzoek zijn vertegenwoordigd. Zij vormen een representatieve afspiegeling van de huishoudens in Zuid-Holland.

Verdeling doelgroep Zuid Holland naar huishoudkenmerken

		Netto inkomen per maand		
		<€2.000,-	€2.000-€3.000,-	>€3.000,-
Samenstelling	Kleine huishoudens, jonger dan 30 jaar	5%	2%	2%
	Kleine huishoudens, 30 - 54 jaar	9%	6%	6%
	Kleine huishoudens, 55 - 74 jaar	14%	10%	8%
	Kleine huishoudens, 75 jaar of ouder	2%	2%	1%
	Gezinnen	9%	8%	15%

Per doelgroep is een factsheet opgesteld waarbij voor de diverse onderdelen van de enquête de resultaten per specifieke doelgroep zijn weergegeven. De factsheets vormen een integraal onderdeel van de onderzoeksrapportage. Hieronder ziet u een voorbeeld van een pagina uit een factsheet.



Gezinnen

Deze groep bestaat uit huishoudens met 1 of meer kinderen. Alleenstaande ouders met kind vallen hier ook onder.

Een opvallend hoog percentage (22%) van de gezinnen met een netto inkomen per maand onder de €2.000,-, geeft aan te willen verhuizen binnen 2 jaar. Dit aandeel ligt veel hoger dan het gemiddelde in Zuid-Holland (12%) en is ook hoger dan bij gezinnen met een inkomen tussen €2.000-€3.000,- (11%) of een inkomen boven €3.000,- netto per maand (9%).



Gezinnen met een laag inkomen willen vooral in een rij- of tussenwoning wonen. Wanneer ze een hoger inkomen hebben, gaat de interesse naast rij-/tussenwoningen, hoekwoningen en twee-onder-één-kapwoningen ook vaak uit naar vrijstaande woningen. Woningen die nog zelf in te delen zijn hebben de interesse van gezinnen met een inkomen onder de €2.000,- en woningen waar ze tot rust kunnen komen worden gewenst door gezinnen met een inkomen boven de €3.000,-. Des te hoger het inkomen des te vaker wordt privacy in de buurt genoemd als kenmerk van een ideale buurt. Een buurt waar mensen voor elkaar zorgen wordt door deze groep juist minder vaak genoemd.

Voor sommige woonconcepten is de interesse van gezinnen vrij klein, bijvoorbeeld het wonen in een torenflat. Daardoor worden gezinnen als doelgroep minder interessant gevonden door marktpartijen. Echter, de groep gezinnen is als totaal vrij groot, waardoor het voor een specifiek project in absolute zin nog steeds een interessante groep kan zijn.

Als het gaat om duurzaamheid dan noemen gezinnen in alle inkomensklassen vaak dat een gasloze woning een gewenste aanpassing is, net als zonnepanelen.

Kleine huishoudens, jonger dan 30 jaar



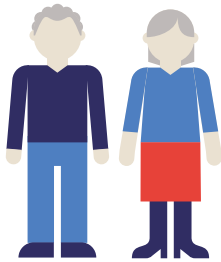
Jonge huishoudens (zowel thuiswonend als zelfstandig wonend) hebben het anno 2018 lastig op de woningmarkt. De prijzen zijn hoog, de financieringseisen streng en het aanbod is schaars vanwege stagnatie van de doorstroming. Van de thuiswonende starters is ruim 30% zeker verhuigeneigd en nog eens 20% waarschijnlijk verhuigeneigd (over een periode van 2 jaar). Ze willen relatief vaker verhuizen naar stedelijke woonmilieus, met name naar rustige en levendige stadswijken. Ze zien relatief minder vaak woonwijk laagbouw of een landelijk of dorps woonmilieu als ideaal.

De kleine huishoudens die de woningmarkt al hebben betreden, zijn voor 11% verhuigeneigd. De voornaamste redenen dat jonge huishoudens nog niet zijn verhuisd zijn: ze vinden de woningen te duur, er is geen aanbod en/of ze hebben nog geen concrete plannen om te gaan verhuizen. Verder nemen ze vaak hun huidige woonsituatie voor lief. Zij willen voornamelijk een goedkoop huurappartement (onder de €711,-) of een goedkope grondgebonden koopwoning (onder de €200.000,-). Een rijtjeshuis blijft een populair woonconcept (83% van de jonge huishoudens *liket* een rijtjeshuis).



Jonge huishoudens vinden relatief vaker het wonen in een woontoren, *short stay*, een kluswoning en gezamenlijk wonen leuk. Om de acute vraag van jonge huishoudens goed te beantwoorden is het aan te raden de mogelijkheden van deze woonconcepten te verkennen.

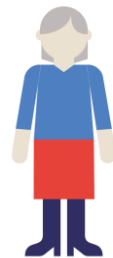
Kleine huishoudens, 30 - 54 jaar



De voorkeur van kleine huishoudens tussen 30 en 54 jaar met een inkomen boven de €3.000,- netto per maand is gelijkmatig verdeeld over de verschillende type woonmilieus. Opvallend is wel dat deze groep de luxe stadswijk en de luxe woonwijk iets minder vaak als ideaal ziet dan andere woonmilieus. De kleine huishoudens met een inkomen onder de €3.000,- hebben een grotere voorkeur voor rustig stedelijk en dorps wonen. Zij wonen nu met name in een woonwijk met laag- en hoogbouw.

Kleine huishoudens tussen 30 en 54 jaar met een inkomen onder €2.000,- geven vooral voorkeur aan appartement/flat met een lift en rij-/tussenwoningen. Als het inkomen hoger wordt, zien we ook een voorkeur voor vrijstaande woningen. Bovendien neemt de voorkeur voor appartement/flat met een lift toe. Bij de groep met een inkomen boven €3.000,- is de voorkeur voor een appartement met lift nog sterker.

De gehele groep kleine huishoudens tussen 30 en 54 jaar geeft vaker dan gemiddeld in Zuid-Holland aan dat 'minder OV in de buurt en wel parkeerplekken' de voorkeur heeft boven 'goede bereikbaarheid met het OV maar weinig parkeerplekken'. Ook geven ze aan er reistijd voor over te hebben om in hun ideale woning te kunnen wonen.



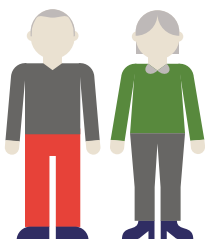
De verhuigeneigdheid is hoger bij de lagere inkomens dan bij de hogere inkomens. Binnen de groep met een inkomen boven €3.000,- geeft 43% aan zeker niet te willen verhuizen. Deze groep geeft veel vaker dan gemiddeld (36% t.o.v. 11% in Zuid-Holland) aan dat de huidige woning te groot is. Zij willen bovendien liever een kant-en-klare woning voor een hogere prijs dan een woning met een lagere prijs waaraan nog geklust moet worden. Bij de groep met een inkomen onder de €2.000,- is dit net andersom. Zij noemen, naast dat de woning te klein is, vaker dan gemiddeld de woonbuurt als reden om te verhuizen.

Empty Nesters

Kleine huishoudens tussen 50 en 74 jaar worden ook wel *Empty nesters* genoemd. Het zijn alleenstaanden en stellen zonder kinderen of waarvan de kinderen het huis uit zijn, in de leeftijdscategorie 55 tot 75 jaar. Zo'n twee derde van hen woont in een eengezinswoning. Als gevolg van de naoorlogse geboortegolf zal deze groep het komend decennium zijn piek bereiken. De keuzen van deze groep zullen de woningmarkt sterk beïnvloeden. Van deze groep is bijna 10% zeker of waarschijnlijk wel verhuigeneigd. Nog eens 19% geeft aan misschien te willen verhuizen.



Verhuigeneigde *empty nesters* in eengezinswoningen wonen relatief vaker in laagbouw woonwijken en in dorpen. Een belangrijk verhuismotief is dat de huidige woning te groot is. Hun voorkeurswoonomgevingen zijn dezelfde woonomgevingen als waarin ze al wonen. Er wordt relatief vaak de voorkeur gegeven aan een woonwijk laag- en hoogbouw. Hun ideale woonomgeving is voor hen nog geen realiteit omdat: deze vaak te duur is, men de huidige situatie goed genoeg vindt of omdat er geen aanbod is.



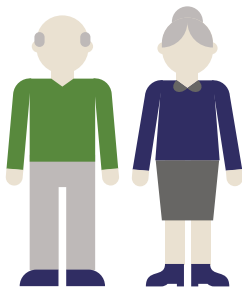
Ondanks dat dorpen en laagbouw woonwijken gewild zijn, zijn appartementen toch ook heel populair onder deze groep. Ruim 20% van deze groep geeft aan naar een goedkoop huurappartement te willen en 12,5% wil graag naar een middelduur koopappartement. Meergezinswoningen zijn sowieso relatief populair onder deze groep, terwijl

eengezinswoningen dat relatief minder zijn ten opzichte van alle groepen die op dit moment in een eengezinswoning wonen.

Aan het water wonen, landelijk wonen, in een hof wonen en duurzaam wonen zijn woonconcepten die leuk worden gevonden door verhuiscandidate empty nesters in een eengezinswoning. Daarnaast vinden ze patiowoningen ook relatief leuk. Traditioneel, klassiek en buitenlands zijn de populairste stijlen.

Kleine huishoudens, 75 jaar of ouder

Senioren met een inkomen onder de €2.000,- geven vaak aan de woonmilieus woonwijken zowel met alleen laagbouw als met hoog- en laagbouw en dorps ideaal te vinden. De senioren met hogere inkomens hebben een meer evenredige verdeling over de woonmilieus, waarbij de meer stedelijke woonmilieus minder ideaal zijn dan de woonmilieus woonwijk, dorps en landelijk. Senioren met inkomens onder de €2.000,- vinden een buurt waarin mensen voor elkaar zorgen aantrekkelijk, senioren met een inkomen boven €3.000,- hebben meer behoefte aan privacy.



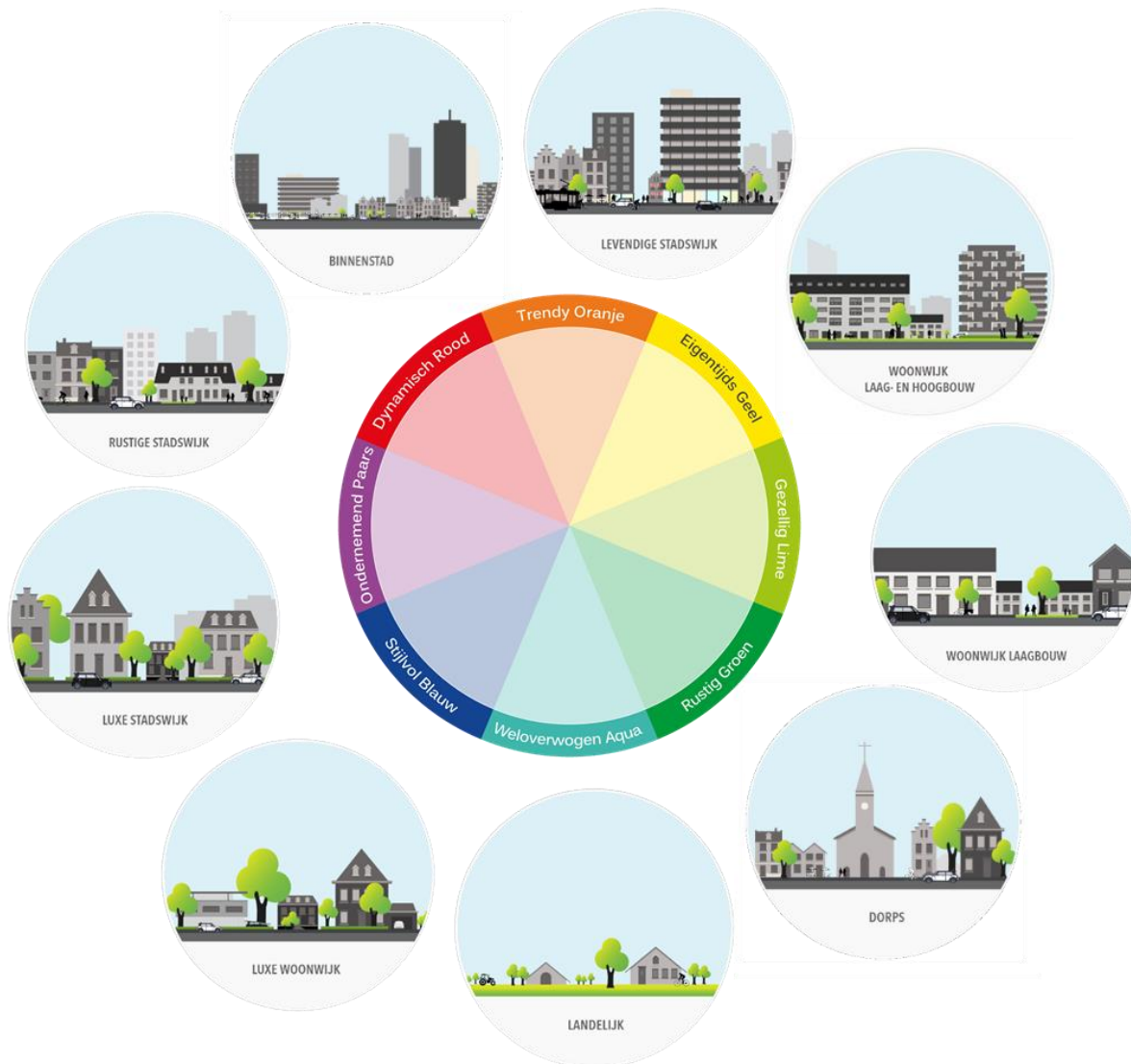
Klaarstaan voor anderen scoort hoog onder senioren, in alle inkomensgroepen boven het gemiddelde van alle inwoners in Zuid-Holland. De patiowoning wordt relatief vaak *geliket* als woonconcept en zoals te verwachten geven ze de voorkeur aan een levensloopbestendige woning. De voorkeur gaat ook vaker dan gemiddeld uit naar een kant-en-klare woning. De verhuisreden is ook veel vaker dan gemiddeld de gezondheid/behoefte aan zorg.

De verhuiscandidate onder senioren is laag: 43% geeft aan zeker niet te willen verhuizen. Gemiddeld in Zuid-Holland is dat 31%.

2.2 Doelgroepen op basis van leefstijlen

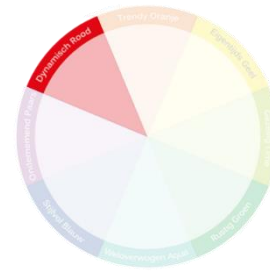
Een andere manier om wensen van inwoners in beeld te brengen is onderscheid te maken op basis van drijfveren en motivaties. In dit onderzoek onderscheiden we de 8 leefstijlen van de DISC-methode. Eerst wordt het verband uitgelegd tussen leefstijlen en woonmilieus in het algemeen en later in het hoofdstuk wordt per leefstijl een samenvatting van de onderzoeksresultaten gegeven. Meer informatie over de DISC-methode en onderzoeksresultaten, zie bijlage.

De leefstijl van een persoon zegt veel over wat iemand belangrijk vindt aan de woning en in de woonomgeving. Het hebben van inzicht in leefstijlen helpt bij het denken over hoe woningen en gebieden beter kunnen worden aangesloten op de behoefte van mensen. Zo verdient het aanbeveling om in een 'dynamisch rood' gebied anders om te gaan met woningen (veel meer ruimte voor experiment), sociale structuur (veel meer ruimte voor diversiteit) en voorzieningen dan in een 'stijlvol blauw' gebied (waar inwoners meer behoefte hebben aan privacy, wonen tussen gelijkgestemden en een strakke, functionele woning).



De figuur laat de relatie zien tussen leefstijlen en de woonmilieus waar zij een grotere voorkeur voor hebben en ook vaker wonen. Hoewel we in alle woonmilieus een mix vinden van leefstijlen, zien we significante verschillen. Mensen met een oranje en rode leefstijl voelen zich thuis in de stad waar zij onvoorspelbaarheid, vernieuwing en dynamiek zoeken. De groepen geel en lime zien belangrijke waarden als kindvriendelijkheid, harmonie en gezelligheid goed vertegenwoordigd in de suburbane woonwijken. Mensen in de groepen groen en aqua hechten aan de betrokken dorps sfeer en de rust en ruimte van het landelijk gebied. Mensen in de blauwe en paarse groepen zoeken naar een hoog kwaliteitsniveau in de stad of daarbuiten, afhankelijk van de levensfase.

Dynamisch Rood (6%)

*Woning*

Mensen met een rode leefstijl wonen relatief vaak in een appartement of een flat zonder lift. Significant veel huishoudens wonen korter dan 6 jaar in de huidige woning.

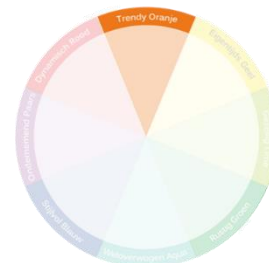
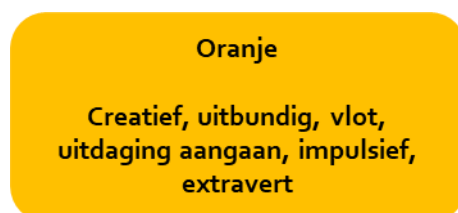
De rode leefstijl is een groep waar nieuwe ontwikkelingen beginnen. Deze groep kiest vaak voor vernieuwende concepten maar in absolute zin gaat het om kleine aantallen. De trendy en experimentele bouwstijlen van deze tijd vallen goed bij deze leefstijl. Deze groep wil graag een eigen praktijk-, hobby- dan wel klusruimte in hun wenswoning en een grote woonkeuken. Een nieuwe woning is bij voorkeur speels ingericht.

Woonomgeving en buurt

Het wonen in binnensteden, levendige stadswijken en luxe stads- of woonwijken heeft de voorkeur.

Mensen met een rode leefstijl wonen het liefst in een buurt met allerlei verschillende mensen. Het valt op dat het wonen in een buurt waarin dingen (zoals een auto, spullen of een buurttuin) worden gedeeld met burens, door hen duidelijk vaker wordt gekozen dan door mensen met een andere leefstijl. Deze groep vindt het belangrijk dat er voldoende horeca aanwezig is en dat er toegang is tot kinderdagopvang.

Trendy Oranje (13%)

*Woning*

Mensen met een oranje leefstijl wonen, evenals mensen met een rode leefstijl, verhoudingsgewijs vaak in appartementen of een flat zonder lift. Naast een hogere score op het wonen in een huurwoning van een woningcorporatie is ook het wonen in een huurwoning in de vrije sector relatief vaak aan de orde. De oranje doelgroep woont vaak korter dan 4 jaar in de huidige woning en zelden meer dan 20 jaar.

Voor deze groep is de woning meer dan alleen de woning. Men geeft aan dat men graag een eigen klus- en hobbyruimte wil hebben en ook graag wil dat de woning uitgebouwd kan worden. Ook kiest men voor een speels ingerichte woning met een grote (leef)keuken. De woning maakt in al zijn facetten deel uit van het dagelijkse 24/7 leven dat past bij de oranje leefstijl.

Het is niet verwonderlijk dat met name de oranje groep, weliswaar met kleine absolute aantallen, positief reageert op vernieuwende concepten zoals gezamenlijk wonen en het *friends*-wonen. Een woonvorm waarbij de kosten van het wonen worden gedeeld met één of meerdere bewoners die

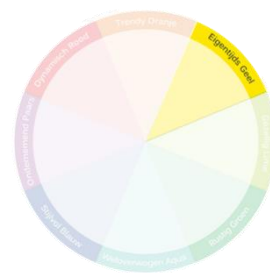
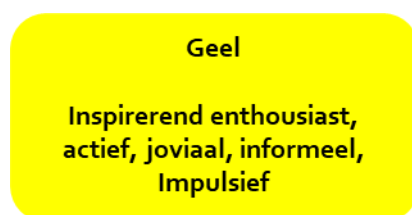
samen eigenaar'/bewoner zijn van de woning. Men staat positief tegenover industrieel en experimenteel bouwen. Wel is het van belang goed te bedenken dat plannen worden beoordeeld binnen het kader dat gevormd wordt door andere, belangrijkere woonwensen.

Woonomgeving en buurt

Het sfeerbeeld van de bebouwing is, minder robuust dan bij de rode leefstijl het geval is, dat van de binnenstad en een levendige stadswijk. Uit de gewenste woonsfeer wordt duidelijk dat de luxe stadswijk en de luxe woonwijk, evenals landelijk wonen, de voorkeur genieten. De woonwijk met laag- en hoogbouw scoort erg negatief.

De ideale woonbuurt voor mensen met een oranje leefstijl heeft een grotere verscheidenheid aan achtergronden en culturen van de inwoners dan de ideale woonbuurt van de andere groepen. Ook het delen van spullen met de burens, absoluut gezien geen hoge percentages, wordt duidelijk vaker genoemd bij de oranje en rode leefstijlen dan elders het geval is. Ruimte voor het ontmoeten van andere buurtbewoners en het kennen van de buurtgenoten wordt positief gewaardeerd. Ten aanzien van de woonomgeving scoort de oranje groep hoog op de wens van de aanwezigheid van sport, uitgaan en horecavoorzieningen. Ook kinderopvang, vrije tijdsvoorzieningen en openbaar groen worden belangrijk gevonden.

Eigentijds Geel (11%)



Woning

Mensen met een gele leefstijl wonen relatief vaak in een rij-/tussenwoning of hebben een hoekwoning. Van de gele groep hebben meer gezinnen een huur- dan een koopwoning en als ze een koopwoning hebben, zijn er maar weinig met een waarde boven de € 300.000. Ook de gele groep woont relatief vaker iets korter in de huidige woning dan groepen met andere leefstijlen.

Deze groep heeft- net als mensen met een oranje leefstijl - een duidelijke voorkeur voor een woning die uitgebouwd zou kunnen worden. Ook wil men een groot aantal kamers. De meer individualistische wensen, die met name de rode en oranje groep kenmerken, hebben ze niet of veel minder. Alhoewel de woning enigszins speels ingericht mag zijn, wordt erg veel waarde toegekend aan een grote (woon)keuken.

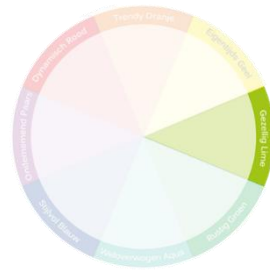
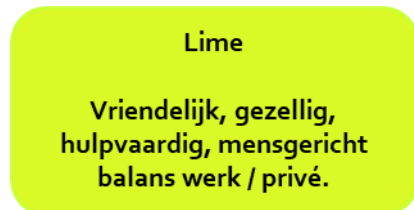
Woonomgeving en buurt

De huidige leefomgeving is relatief vaak een dorpse of landelijke setting of, in de stedelijke omgeving, een buurt die het meeste lijkt op de woonwijk met laag- en hoogbouw. De overige woonsferen zijn significant ondervertegenwoordigd. De woonwijk hoog- en laagbouw staat duidelijk onder druk bij deze groep. Maar liefst ruim 25 % woont er en slechts 11 % wil er wonen.

Voor mensen met een gele leefstijl is een buurt met veel ruimte om elkaar te ontmoeten essentieel. Ze willen zoveel mogelijk buurtgenoten kennen en stellen het op prijs voor elkaar te kunnen en willen zorgen. Zij kunnen het in veel van hun woonwensen goed vinden met de lime leefstijl.

In de gele woonomgeving heeft alles wat met voorzieningen voor kinderen te maken heeft prioriteit. Het gaat hierbij om zowel buiten als binnen faciliteiten voor zowel de jongste als iets oudere kinderen. De behoefte aan feest- en vergaderruimte geeft aan dat men ook op gezinsniveau de mogelijkheid wil hebben elkaar te ontmoeten. Relatief laag scoren voorzieningen als een park, bibliotheek of theater. Ten aanzien van het onderwijsniveau wordt aangegeven dat vooral de basisschool in de buurt aanwezig moet zijn. Ook willen ze graag dat er modewinkels in het winkelcentrum aanwezig zijn.

Gezellig Lime (18%)



Woning

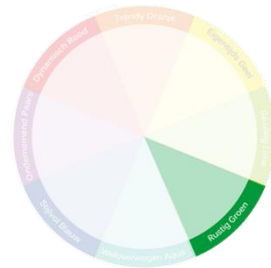
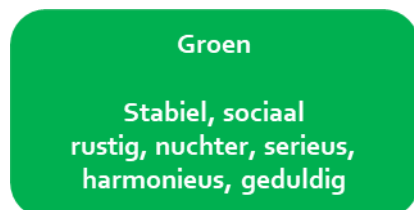
Mensen met een lime leefstijl wonen relatief vaak in een appartement of een flat met lift en juist niet in een twee-onder-één-kapwoning of een vrijstaande woning. Zij wonen vaak in een huurwoning dan in een koopwoning. Een koopwoning is vaak van een lagere prijsklasse. Qua woningwensen wil men enerzijds graag mensen kunnen ontvangen maar heeft men ook een voorkeur voor een kleinere functionele woning.

Woonomgeving en buurt

De lime groep woont iets vaker dan de andere leefstijlen dorps of in een woonwijk laag- en hoogbouw. Men woont vaak al wat langer op de huidige locatie. De huidige woonomgeving heeft voor maar de helft van de huishoudens ook de voorkeur. De levendige stadswijk, en zeker de woonwijk hoog-laagbouw, zijn minder in trek.

De lime groep wordt duidelijk aangesproken door een volksbuurt waar men iedereen kent en wil ook duidelijk voor elkaar zorgen. Een buurthuis wordt belangrijk gevonden evenals voldoende voorzieningen voor kinderen en jongeren. De elementen die men belangrijk vindt zijn gericht op het bevorderen van de samenhang in de community waarin men leeft.

Rustig Groen (16%)



Woning

Voor mensen met een groene leefstijl springt het appartement of flat met lift in het oog als een veel voorkomende woning waarin men nu woont. De twee-onder-één-kapwoning en vrijstaande woning komen significant minder vaak voor. Ook de groene groep heeft in meerderheid een huurwoning. Als men een koopwoning heeft, dan bevindt die zich over het algemeen in een lagere prijsklasse. De

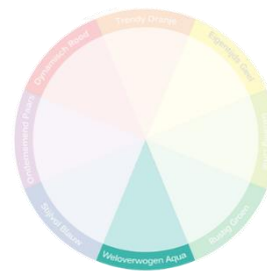
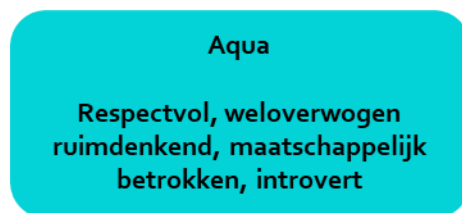
groene leefstijl heeft een grote voorkeur voor een kleine functionele woning. Leeftijdsbestendig, veiligheid en doelmatigheid zijn aansprekende begrippen. Het kunnen geven van zorg is ook een belangrijke invalshoek.

Woonomgeving en buurt

De groene groep woont het vaakst in een dorpse setting of binnen een stedelijk gebied, in een woonwijk met laag- en hoogbouw. Mensen met een groene leefstijl zijn relatief iets tevredener dan veel andere groepen met de huidige woonomgeving en men woont er dan ook vaak al meer dan 30 jaar. Ondanks deze hoge tevredenheid staat de voorkeur voor de woonwijk hoog- laagbouw ook bij deze groep onder forse druk. Naast de voorkeuren voor woonmilieus die vermoedelijk buiten het mogelijke budget liggen, wordt relatief vaak een grotere voorkeur uitgesproken voor een rustige stadswijk. Deze groep vindt het belangrijk om vrienden en familie in de buurt te hebben en wil voor elkaar zorgen. Gelijktijdig wordt privacy op prijs gesteld. In vergelijking met andere leefstijlen is de groene groep het minst uitgesproken in het hebben van voorkeuren.

Voorzieningen voor senioren en aansluiting bij medische voorzieningen zijn, meer dan bij de andere groepen, een belangrijk element in het positief beoordelen van de woonomgeving.

Weloverwogen Aqua (17%)



Woning

Mensen met een aqua leefstijl wonen, ten opzichte van alle andere groepen, vaker in een twee-onder-een-kapwoning of vrijstaande woning. Het betreft vaak een koopwoning, maar 30% woont in een huurwoning. De prijsklasse van de koopwoningen is substantieel hoger dan bij de groene leefstijl. Opvallend is dat, net als bij de groene groep, de mensen in aqua groep zeer lang in de huidige woning wonen. Meer dan 15 jaar komt al vaker voor, maar bij hen loopt dit op tot meer dan 40 jaar.

Deze groep heeft een voorkeur voor een kleine functionele woning waarin rekening is gehouden met het kunnen verlenen van zorg.

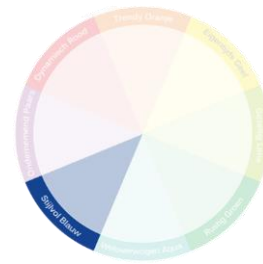
Woonomgeving en buurt

De huidige woonomgeving van de aqua groep heeft relatief vaak een dorpse, landelijke of laagbouwuitstraling en hier geeft men ook de voorkeur aan. Ze zijn vaak tevreden met de huidige woonomgeving en ze zijn zeer gesteld op privacy; van alle wensen is die het vaakst genoemd. Alhoewel men het wonen tussen gelijkgestemden wel positief beoordeelt, is deze wens minder sterk dan bij de blauwe groep het geval is. Net als de groene groep vindt de aqua groep medische voorzieningen en de aandacht voor senioren erg belangrijk.

Stijlvol Blauw (10%)

Blauw

Consciëntieus correct, precies,
nauwkeurig,
statusgericht, normatief



Woning

Mensen met een blauwe leefstijl wonen relatief vaker in een twee-onder-één-kapwoning of vrijstaande woning dan mensen met een andere leefstijl. De woning is vaak een duurdere koopwoning. Men is duidelijk meer verhuisgeneigd dan mensen met een groene of aqua leefstijl. Een kleine significante boventoon wordt gevormd door huishoudens die al 20-30 jaar in de huidige woning wonen, maar ook 2-3 jaar is nadrukkelijk aanwezig. De blauwe groep gaat voor een strak en functioneel ontworpen woning met de nieuwste snufjes.

Woonomgeving en buurt

Een groot onderscheid met de aqua groep is de grote voorkeur voor het wonen in een luxe stadswijk of een luxe woonwijk. Mensen met een blauwe leefstijl hebben veel behoefte om te wonen tussen gelijkgestemden en hier, op gezette tijden, ook mee in contact te zijn. Alle vormen van luxe en stedelijk wonen worden geprefereerd. Gelijktijdig zien we ook een opvallende aandacht voor dorps en landelijk wonen ontstaan.

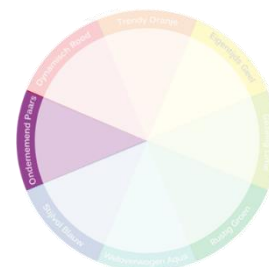
Privacy is erg belangrijk voor de blauwe leefstijl. Door te wonen tussen mensen die 'net zo zijn als ik' zorgt men ervoor dat de zorgvuldige grens tussen 'samen in de buurt' en 'wonen in mijn huis' duidelijk is en wordt gerespecteerd.

De blauwe leefstijl geeft relatief vaak de voorkeur aan een leefomgeving met hoogwaardige voorzieningen zoals een bibliotheek, bioscoop, theater en voortgezet onderwijs. Belangrijker dan de specifieke functies is het 'niveau' van de uitstraling van de leefomgeving die hiermee wordt neergezet. Horeca en sport passen in dezelfde stijlopsomming. Ook al komt men er zelden of nooit; men wil het wel hebben.

Ondernemend Paars (9%)

Paars

Ondernemend, besluitvaardig,
carrièregericht,
gericht op merken / taken



Woning

De paarse doelgroep woont relatief vaak in een twee-onder-één kapwoning of vrijstaande woning, maar ook het appartement en de flat zonder lift komen relatief meer voor. Het gaat verhoudingsgewijs vaak om een duurdere koopwoning. Mensen met een paarse leefstijl woont vaak relatief kort, tot 7 jaar, in de huidige woning. Meer dan 20 jaar is eerder uitzondering dan regel.

In deze groep heeft men heeft een voorkeur voor werk- en klusruimtes in huis. Ook mogen de woningen wat meer kamers hebben. De paarse groep is gevoelig voor de nieuwste gadgets en deze mogen ook gezien worden. Men heeft daarnaast voorkeur voor een strakke en functionele bouw en kan het industriële en experimentele ontwerp daarbinnen waarderen.

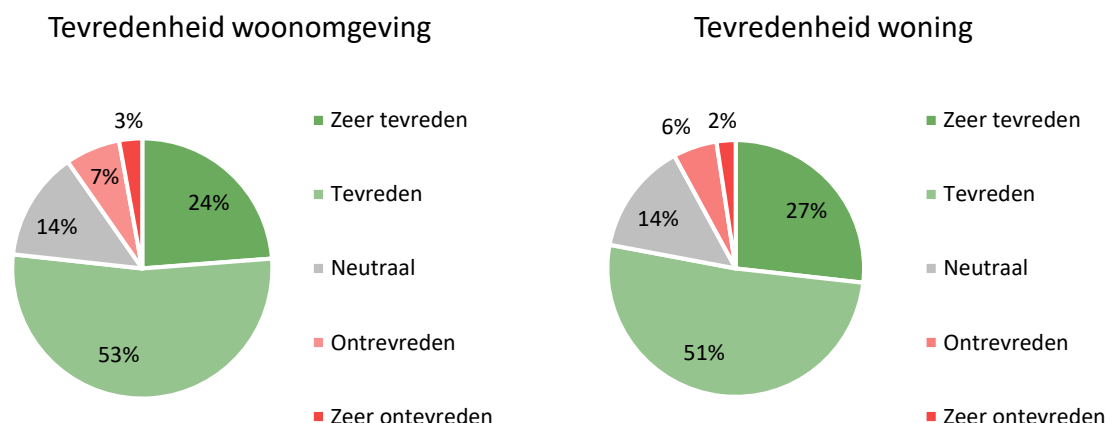
Woonomgeving en buurt

De voorkeur voor de luxe stadswijk staat op nummer één, maar ook het wonen in de binnenstad heeft een grote voorkeur. De levendige stadswijk en de luxe woonwijk zijn woonmilieus die typisch zijn voor de paarse groep en vallen goed als sfeerbeelden van waar men nu woont. Ruim de helft is tevreden met de huidige woonomgeving. Het beeld waar men liever zou willen wonen laat, net als bij de andere leefstijlen het geval was, een grotere voorkeur voor landelijk wonen zien. Toch is niet geheel duidelijk wat nu precies de wensen voor hun woonomgeving zijn. Privacy is erg belangrijk, maar lijkt iets minder dominant dan bij de blauwe groep het geval is. Hiermee wordt de tussenpositie tussen blauw en rood onderstreept.

Van alle leefstijlgroepen vindt de paarse het aanbod van evenementen, sportvoorzieningen, uitgaansmogelijkheden en horecagelegenheden het belangrijkste.

2.3 Tevredenheid

Inwoners van Zuid-Holland zijn over het algemeen tevreden over hun woonomgeving: 77% is tevreden of zelfs zeer tevreden, 14% neutraal en 10% is ontevreden tot zeer ontevreden. Wat de woning betreft is de tevredenheid nog iets hoger: 78% is tevreden tot zeer tevreden, 14% neutraal en 8% ontevreden (zie figuren hieronder).



Er zijn wel verschillen tussen stedelijke en landelijke/dorpse gebieden. De stedelijke gebieden scoren lager op tevredenheid dan de landelijke en dorpse gebieden. Respondenten zijn vooral tevreden in luxe woonwijken en als ze landelijk wonen. In de levendige stadswijken en in de binnenstad zijn mensen iets minder tevreden.

Ook tussen de verschillende doelgroepen verschilt de tevredenheid. Jongere huishoudens (en dan met name laagopgeleide jongeren) zijn minder tevreden over de woonomgeving dan oudere huishoudens. Senioren blijken het vaakst tevreden te zijn, gevolgd door de *empty nesters*. De hoge

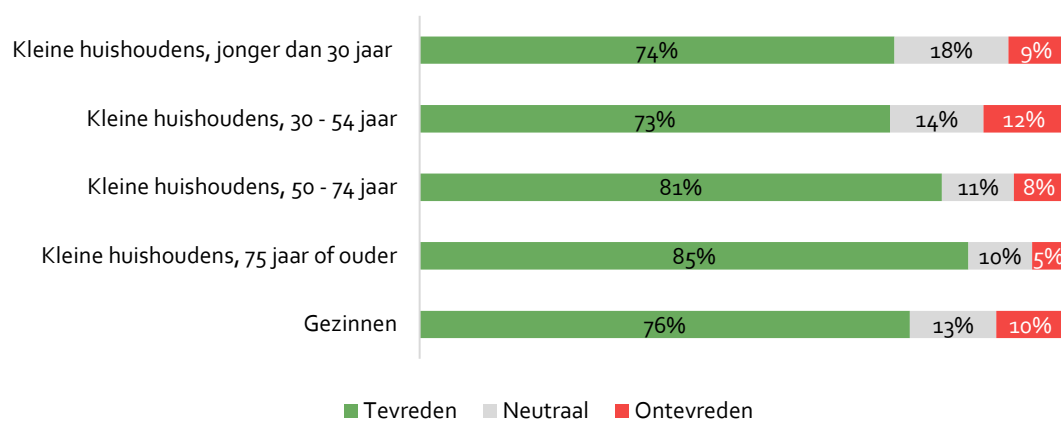
tevredenheid en lage verhuigeneid van de groep *empty nesters* en senioren hebben grote invloed op de stagnerende doorstroming op de woningmarkt.

Eigenaren van een koopwoning beoordelen hun woonomgeving hoger dan huurders.

De meeste inwoners van Zuid-Holland wonen in een 'rij- en tussenwoning' of in een 'appartement/flat met een lift' (totaal bijna 60%). Deze inwoners zijn over het algemeen tevreden over hun woonomgeving. Het minst tevreden zijn mensen die wonen in een 'appartement/flat zonder lift'.

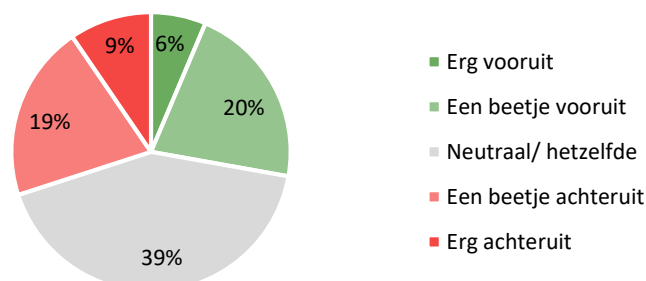
Bij tevredenheid afgezet naar doelgroep zien we dat de doelgroep kleine huishoudens in de leeftijdscategorie 30-54 jaar vaker ontevreden is dan de andere doelgroepen (zie onderstaande grafiek). Kleine huishoudens van 75 jaar of ouder zijn juist het meest tevreden.

Tevredenheid woonomgeving per doelgroep



Op de vraag hoe inwoners van Zuid-Holland vinden dat het met hun buurt gaat, antwoordt een groot deel (39%) neutraal. Het is in hun beleving de afgelopen jaren niet voor- en niet achteruit gegaan. De groep die vindt dat zijn buurt erop vooruitgaat is ongeveer net zo groot als de groep die vindt dat de buurt erop achteruit gaat. Wanneer wordt ingezoomd op gemeente- en buurniveau is het zeker van belang aandacht te schenken aan buurten die in de beleving van inwoners erg achteruit gaan en te leren van de buurten waar men vindt dat de buurt erg vooruit gaat.

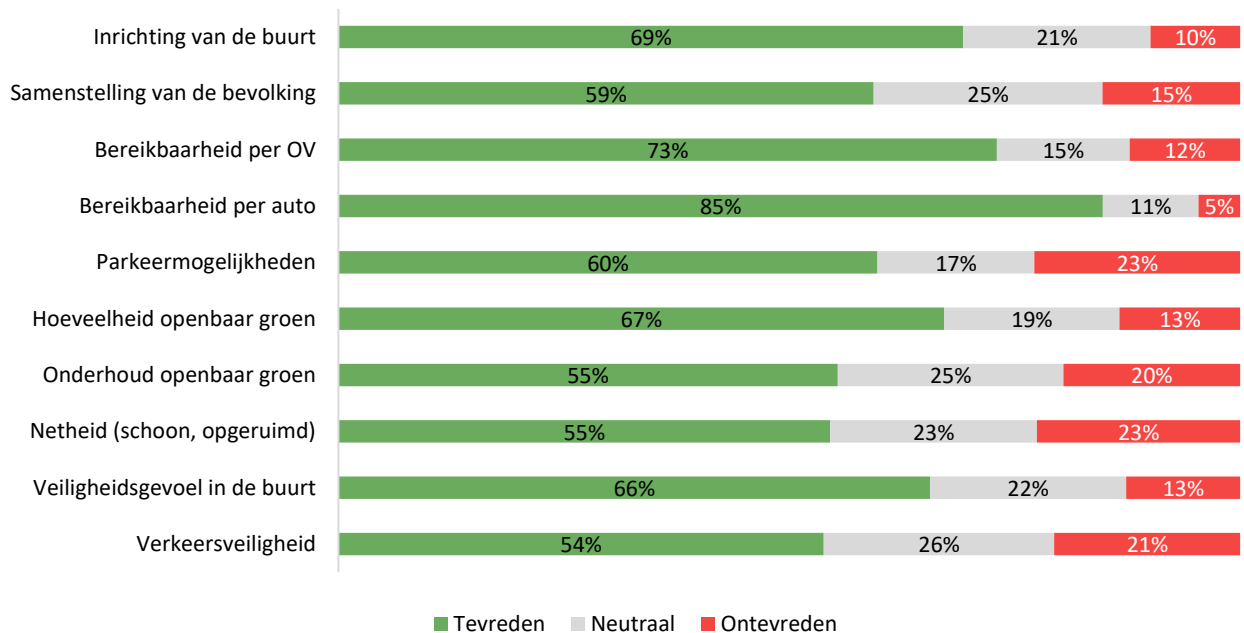
Buurtontwikkeling



In de tijd zien we een positieve ontwikkeling. In de regio Rotterdam is het aantal wijken dat vooruit is gegaan met 5% gestegen ten opzichte van 2012. Voor Haaglanden geldt een toename van 8% over dezelfde periode.

Wanneer wordt gekeken naar de tevredenheid over specifieke kenmerken in een buurt dan valt een aantal zaken op. Mensen zijn tevreden over de bereikbaarheid met de auto, maar minder tevreden over de verkeersveiligheid en de parkeermogelijkheden. De tevredenheid over de hoeveelheid groen is groter dan over het onderhoud ervan. Bijna een kwart van de bevolking is ontevreden over de netheid van de woonomgeving. Veel buurten voldoen daarmee niet aan de basiskwaliteiten schoon, heel en veilig, zoals de inwoners deze voor ogen hebben.

Tevredenheid kenmerken van de buurt



2.4 Verhuisceneidheid

Er is een relatie tussen tevredenheid met de woonomgeving en verhuisceneidheid. Opvallend is dat in Zuid-Holland de tevredenheid met de woning en de woonomgeving hoog is, maar de verhuisceneidheid ook.



In de Rotterdamse regio is de verhuisceneidheid ten opzichte van 2012 ongeveer gelijk gebleven. In de regio Haaglanden is de verhuisceneidheid in deze periode met ongeveer 8% toegenomen.

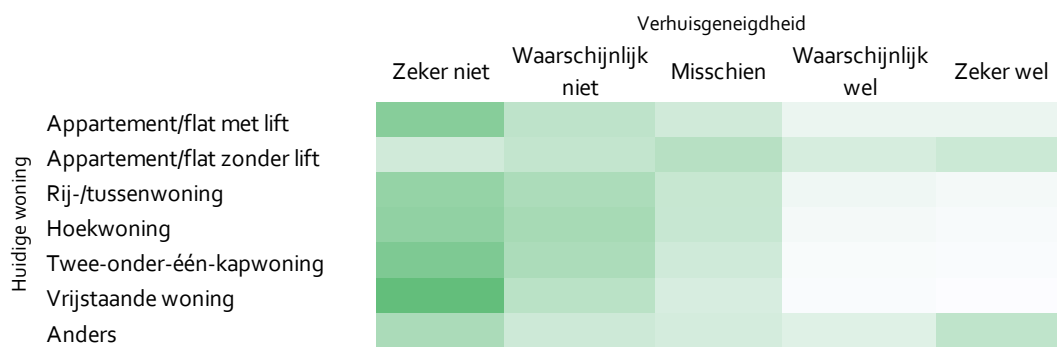
Wanneer wordt gekeken welke aspecten van invloed zijn op de verhuisceneidheid in relatie tot tevredenheid, wordt duidelijk dat tevredenheid over de woning het zwaarst weegt. Daarna komt de tevredenheid over de woonomgeving, gevolgd door de tevredenheid over de inrichting van de buurt en de samenstelling van de bevolking.

Huishoudens met lage inkomens zijn sneller geneigd te verhuizen. Het kantelpunt ligt bij €1.300 euro netto per maand. De redenen die het meest worden aangegeven door deze groep hebben vooral betrekking op de woning zelf: te klein, onderhoud nodig of goedkoper willen wonen. Daarnaast hebben zij de wens naar een andere woonmilieu te willen verhuizen.

Jongere mensen zijn sneller geneigd te verhuizen. Het kantelpunt ligt bij 40 jaar. Bij deze groep heeft de verhuisreden duidelijk te maken met de veranderende levensfase. Het meest wordt aangegeven dat de woning te klein is, niet meer past door een verandering van samenstelling van het huishouden of dat werk de reden is. Daarnaast geven zij aan te willen verhuizen naar een nieuwe woonomgeving of een woning te willen kopen.

Alleenstaanden met kinderen zijn een opvallende groep, omdat zij vaker wel dan niet verhuisceneigd zijn. Deze groep woont, waarschijnlijk gedwongen door omstandigheden, niet in de woning waar ze tevreden over zijn. Daarbij is de reden vaak dat de woning te klein, maar ook te duur is.

Relatie huidige woning versus verhuisceneidheid

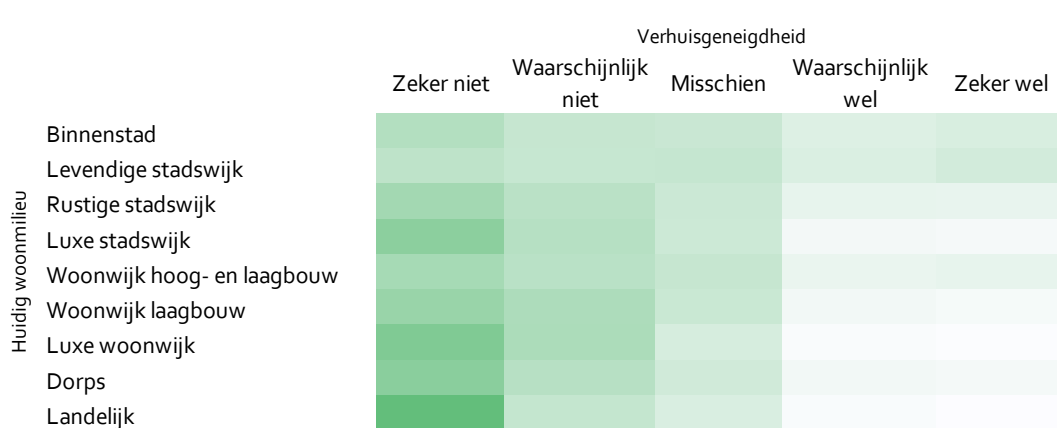


Huishoudens in de woonmilieus binnenstad en levendige stadswijk zijn minder tevreden dan huishoudens in andere woonmilieus en geven vaak aan dat woningen te klein zijn (al dan niet door een gewijzigde samenstelling van het huishouden) of niet goed onderhouden. Tevens willen zij graag een woning kopen of verhuizen naar een andere woonomgeving (als tweede reden in de top 5).

De redenen dat mensen willen verhuizen die nu in het niet populaire product 'appartement zonder lift' wonen, zijn vooral dat de woning te klein is en dat ze naar een andere woonomgeving willen. Daarnaast spelen ook de wens te kopen en achterstallig onderhoud van de huidige woning een rol. Dit biedt kansen om dit product weer populairder te maken: door een kwaliteitsslag en de mogelijkheid van omzetting van huur naar koop.

Mensen die nu in particuliere huurwoningen wonen, geven vooral aan dat ze de woning willen kopen en dat ze graag goedkoper willen wonen. Daarnaast worden ook hier het te klein zijn van de woning, onderhoud en woonomgeving genoemd. Zoals te verwachten zijn mensen die ontevreden zijn over hun buurt, vaker van plan te verhuizen. Onderstaande tabel geeft de relatie tussen woonmilieu en verhuisceneidheid weer. Mensen die aangeven zeker te willen verhuizen in de komende 2 jaar wonen het vaakst in de binnenstad, een levendige stadswijk en de woonwijk hoog- en laagbouw. Dit komt deels door huishoudkenmerken.

Relatie huidig woonmilieu versus verhuisceneidheid



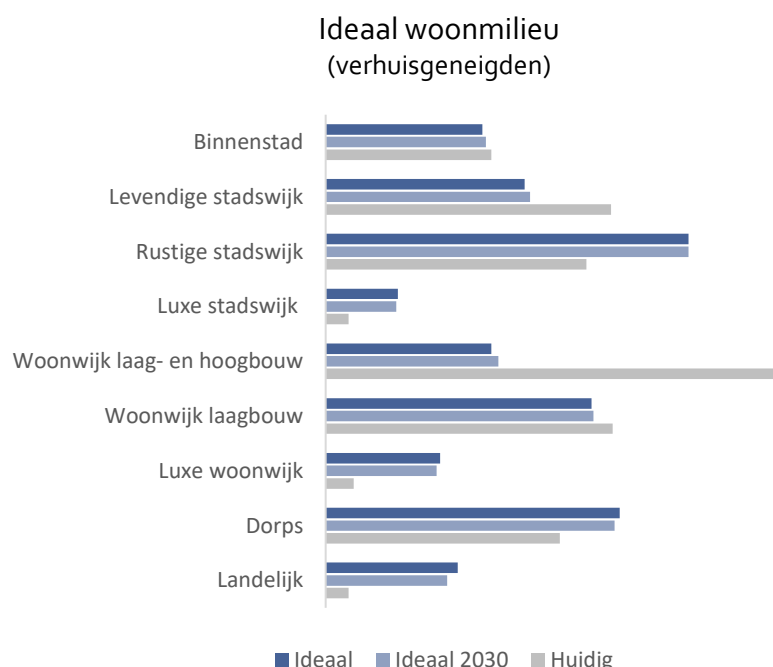
In het landelijke woonmilieu en de luxe woon- en stadswijk is de verhuisceneidheid het laagst. De luxe wijken vormen eindstations in de wooncarrière. Dit geldt ook voor het landelijk gebied, maar daar is men van nature meer honkvast.

3. Woonmilieus

Een belangrijk onderdeel van het woongeluk van mensen betreft de woonomgeving. Elke woning is ingebed in een bepaald woonmilieu. Woonmilieus kunnen worden getypeerd aan de hand van hun fysieke verschijningsvorm, de mate van functiemenging, de specifieke bevolkingsstructuur en het ontsluitingspatroon. Het blijkt dat de woonomgeving en het voorzieningenniveau voor mensen een steeds belangrijkere rol speelt bij hun beslissingen over wonen.

3.1 Idealen in Zuid Holland

De verschillende soorten woonmilieus zijn met behulp van beeldmateriaal en ondersteunende teksten in beeld gebracht. De respondent is gevraagd aan te geven welk woonmilieu ideaal is en hoe hij/zij de eigen woonomgeving typeert. Vervolgens is het huidige woonmilieu afgezet tegenover het woonmilieu waar men eigenlijk graag zou willen wonen. Daarbij is rekening gehouden met de financiële mogelijkheden van de respondenten. Uit deze vergelijking komen latente verhuisbewegingen naar voren. We hebben het hier dus over ideale woonmilieus, waarbij het gaat om het achterhalen van achterliggende beweegredenen. Ideaalbeelden die onrealistisch zijn, zijn gecorrigeerd (zie onderzoeksverantwoording). Onderstaande grafiek geeft het beeld weer van ideale woonmilieus van verhuiscandidate (mensen die aangeven misschien of zeker wel te willen verhuizen binnen 2 jaar) in relatie tot het woonmilieu waar ze nu wonen. Aan de hand van de bevolkingsprognose (Provincie Zuid- Holland, 2016) is ook de doorrekening gemaakt naar 2030.



De levendige stadswijk en de suburbane woonwijken (woonwijk met laag- en hoogbouw en woonwijk met veel laagbouw) lijken onder druk te staan in de woonvoorkeuren. Vooral de woonwijk met laag- en hoogbouw is niet vaak het ideale woonmilieu. De luxe stadswijk, de rustige stadswijk en het dorps wonen laten een positieve ontwikkeling zien; deze woonmilieus worden door meer

mensen gewenst dan er nu is. Dit is ook het geval bij de luxe woonwijk en het landelijk. De trend richting ontspannen wonen met meer ruimte en een hogere kwaliteit, is duidelijk zichtbaar. De totale wens naar stedelijk wonen is ook groot. Het is het suburbane gebied heeft aan aantrekkingskracht ingeboet.

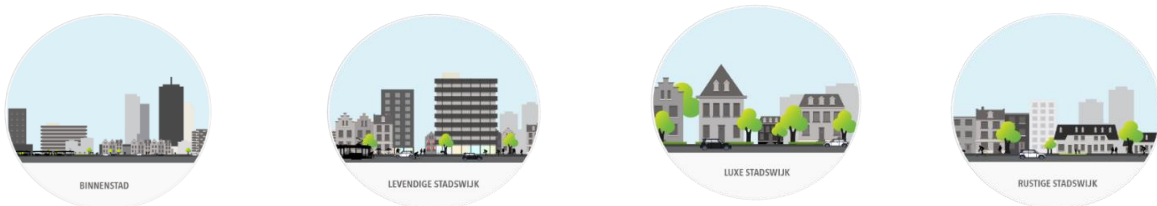
3.2 Typering Woonmilieus

In het onderzoek is gevraagd naar het ideaal dat mensen hebben als het gaat om de woonmilieus. Er kan een driedeling worden gemaakt in stedelijk wonen (binnenstad, levendige, rustige en luxe stadswijk), suburbaan wonen (woonwijk met laag- en hoogbouw, woonwijk met veel laagbouw en luxe woonwijk) en landelijk/dorps wonen.

Bepaalde woonmilieus zijn geliefder dan andere woonmilieus. Bijna alle groepen vinden de woonwijk met veel laagbouw interessant. Per woonmilieu wordt aangegeven welke groepen voornamelijk dit woonmilieu als ideale woonomgeving zien. Dit betekent niet dat andere groepen niet geïnteresseerd zijn. De genoemde groepen zijn echter het sterkst vertegenwoordigd.

Stedelijk wonen

Binnenstad, levendige stadswijk, luxe stadswijk en rustige stadswijk



Groepen die eruit springen als we kijken naar mensen die hebben aangegeven stedelijke woonmilieus ideaal te vinden:

- Jonge alleenstaanden met een wat lager inkomen die niet erg tevreden zijn over hun huidige woonomgeving. Zij komen voornamelijk uit de levendige stadswijken en de woonwijken met laag- en hoogbouw en zijn erg verhuisgeneigd. Ze willen graag in een rustige stadswijk, levendige stadswijk en/of de binnenstad wonen.
- Jonge alleenstaanden met kinderen, met een lager inkomen en een lagere opleiding. De leefstijlen zijn vooral lime, groen en geel en ze zijn erg tevreden over hun huidige woonomgeving (levendige stadswijk/woonwijk met laag- en hoogbouw). Ze willen in een rustige stadswijk en/of een levendige stadswijk wonen. Ze zijn zeer verhuisgeneigd.
- Alleenstaanden met kinderen met een lime of aqua leefstijl. Zij zijn redelijk verhuisgeneigd en willen graag in een levendige stadswijk en/of rustige stadswijk wonen.
- Jongere tot middelbare stellen zonder kinderen met een hoger inkomen en een hoge opleiding. Leefstijlen zijn paars, rood, oranje en blauw. Zij zijn erg verhuisgeneigd en willen graag in de binnenstad, een levendige stadswijk en/of een rustige stadswijk wonen.
- Stellen tussen 55 en 75 jaar met een rode of oranje leefstijl. Zij zijn redelijk verhuisgeneigd en willen graag in een levendige stadswijk en/of de binnenstad wonen.

Suburbaan wonen

Woonwijk laag- en hoogbouw, woonwijk laagbouw en luxe woonwijk



Groepen die hebben aangegeven dat hun ideale woonmilieu een van de suburbane woonmilieus is, zijn met name:

- Alleenstaanden tussen 30 en 55 jaar zonder kinderen met de aqua lifestyle. Hun voorkeur is een woonwijk met laagbouw. Deze groep is echter niet verhuisgeneigd.
- Alleenstaanden tussen 55 en 75 jaar met de leefstijl lime. Zij willen voornamelijk in een woonwijk met laagbouw, een woonwijk met laag- en hoogbouw en/of een luxe woonwijk wonen. Ook voor deze groep geldt dat ze niet verhuisgeneigd zijn.
- Jonge alleenstaanden met kinderen met een lager inkomen en een lagere opleiding. Leefstijlen zijn vooral lime, groen en geel en ze zijn erg tevreden over hun huidige woonomgeving (levendige stadswijk/woonwijk met laag- en hoogbouw). Ze willen graag in een woonwijk met laag- en hoogbouw wonen. Ze zijn zeer verhuisgeneigd.
- Alleenstaanden met kinderen waarvan de ouder vaak wat hoger opgeleid is en het inkomen gemiddeld is. Leefstijlen zijn voornamelijk blauw en aqua. Ze zijn vrij ontevreden over hun huidige woonomgeving en ze zijn verhuisgeneigd. Hun voorkeur gaat uit naar een woonwijk met laag- en hoogbouw, een woonwijk laagbouw en/of een luxe woonwijk.
- Gezinnen met de lifestyle aqua uit de wijken met laag- en hoogbouw. Ze zijn niet echt verhuisgeneigd en hun voorkeur gaat dan ook uit naar een woonwijk met laag- en hoogbouw.
- Gezinnen met hogere inkomens en vaak wat hoger opgeleid. Zij wonen op dit moment vooral in laagbouw woonwijken. Ze willen graag in luxe woonwijken en laagbouw woonwijken wonen, maar zijn gemiddeld gezien niet echt verhuisgeneigd, al bestaat er een deel dat wel verhuisgeneigd is.

Dorps/landelijk wonen



Van de mensen die hebben aangegeven een voorkeur te hebben voor een dorps en/of landelijke woonmilieu springen de volgende groepen er specifiek uit:

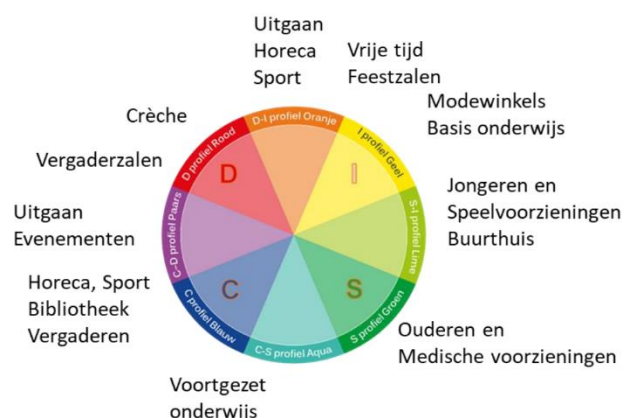
- Stellen tussen 55 en 75 jaar oud met een rode of oranje leefstijl. Zij zijn verhuisgeneigd en willen, naast stedelijk ook dorps wonen.
- Gezinnen met hogere inkomens en vaak wat hoger opgeleid. Zij wonen op dit moment vooral in de laagbouw woonwijken. Zij willen, naast wonen in woonwijken met laagbouw en luxe woningen, graag landelijk wonen, maar zijn gemiddeld gezien niet echt verhuisgeneigd, al bestaat er een deel dat wel verhuisgeneigd is.
- Aqua gezinnen die graag in een dorp willen wonen. Zij zijn echter niet verhuisgeneigd.

Wanneer we buurten met elkaar vergelijken dan zien we dat buurten met dezelfde woonmilieus verschillend scoren als het gaat om tevredenheid. In verdere analyses kunnen de kenmerken en redenen van deze verschillen verder onderzocht worden om zo te leren van anderen. Zo zijn er buurten die aandacht verdienen en buurten die tot voorbeeld kunnen dienen.

Voorzieningen en tevredenheid zijn reactief. Mensen verhuizen veelal naar een woonmilieu omdat daar bepaalde voorzieningen zijn. Mensen zijn blij met voorzieningen die er al zijn, vaak zijn dat de voorzieningen die het woonmilieu typeren (in de binnenstad is men tevreden over horeca). En ze zijn minder blij met het ontbreken van voorzieningen die ook het woonmilieu typeren (te weinig parkeerruimte in de binnenstad).

Bij het onderscheid naar leefstijlen zien we ook duidelijke verschillen als het gaat om wat mensen belangrijk vinden als het gaat om voorzieningen in de buurt. Zo is voor mensen met een gele, oranje en rode leefstijl de ontspannings- en ontmoetingsruimte van groot belang.

De achtergrond van de wensen is misschien verschillend, maar men heeft behoefte aan een verplichtingenvrije ontmoetingsplaats die zich bevindt in de overgang van de privé ruimte naar de openbare ruimte. Mensen met een blauwe of paarse leefstijl zoeken naar een concrete invulling van hun behoeften. Sport, horeca, een bibliotheek en voortgezet onderwijs geven uitdrukking aan de richting van hun wensen. Ook de oranje groep sluit zich bij deze wensen aan. Lime, groen en aqua groepen hebben deze behoeften significant vaker juist niet. In onderstaande figuur zijn deze behoeften in relatie tot de dominante leefstijl in beeld gebracht.



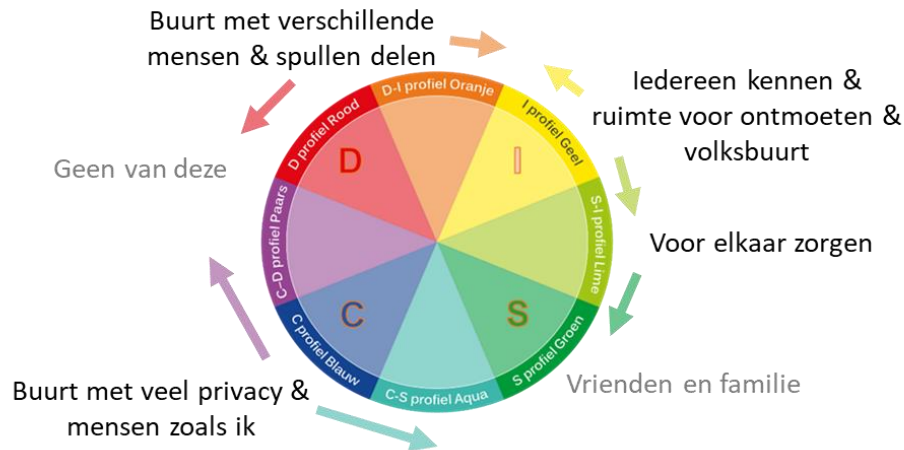
3.2 Participatie en betrokkenheid in de buurt

Mensen die zich minder inzetten voor de buurt zijn niet vaker ontevreden over hun woonomgeving. Wel zien we dat mensen die zich inzetten vanwege een 'probleem' zoals schoonmaken en veiligheid, wel vaker tevreden zijn over hun woonomgeving.

Mensen in stedelijke woonmilieus zetten zich minder in voor hun buurt en hebben minder contact met hun burens. Ze zijn ook minder tevreden met hun woonomgeving. Mensen in levendige stadswijken en in de woonwijken hoog-laagbouw zijn het minst tevreden met hun woonomgeving. Deze mensen zetten zich ook minder vaak in voor de buurt en hebben minder contact met hun burens. Mensen in het woonmilieu binnenstad zetten zich ook minder in en hebben minder contact met hun burens maar zijn wel vaker tevreden.

De rode en oranje groepen hebben beide een hogere voorkeur voor een diverse buurt met relatief veel interactie. Geel en lime groepen gaan voor samen dingen doen en de misschien meer gesloten 'volksbuurt' die hoort bij de lime leefstijl; het 'iedereen kennen' is de kern van deze voorkeur. Aan de rechterzijde van onderstaand model spelen woorden als vrienden en familie een belangrijke rol. De

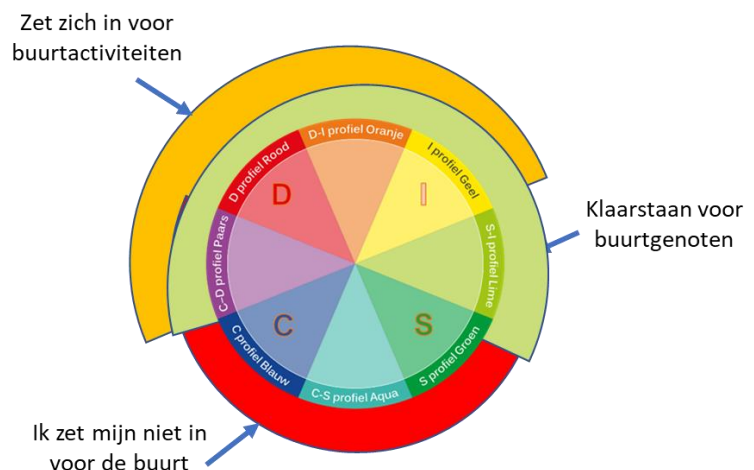
behoefte aan veel privacy en het wonen tussen gelijkgestemden is het hoogste voor de blauwe leefstijl, die in deze behoefte stevig wordt geflankeerd door de aqua- en paarse leefstijl. Zie ook onderstaande figuur. (Waarbij het kenmerk van de buurt dat het meest relevant is voor de leefstijlkleur is weergegeven, de pijl aangeeft dat het kenmerk voor meerdere leefstijlen relevant is en de kenmerken in het grijs niet significant genoemd zijn)



Mensen met een rode leefstijl staan klaar voor hun buurtgenoten en wil zich ook inzetten voor (het organiseren van) buurtactiviteiten. De oranje doelgroep is nadrukkelijk bereid zich in te zetten voor (het organiseren van) buurtactiviteiten en op deze wijze klaar te staan voor de buurt. Uiteraard zet de gele groep zich in voor de buurt en is aanspreekbaar om buurtgenoten te helpen. Samen dingen doen is de essentie van de gele leefstijl. Mensen met een gele leefstijl, die evenveel online bestellen als de andere groepen, hebben minder behoefte aan een centraal afleverpunt. De buurtgerichtheid leidt ertoe dat de burens gemakkelijk als afgiftepunt kunnen dienen. Ondanks de gehechtheid aan de buurt zal de groene groep minder snel het initiatief nemen actief een bijdrage te leveren aan het organiseren van activiteiten. Men zal wel deelnemen aan initiatieven die in de buurt worden ontplooid.

De lime groep staat wel klaar voor buurtgenoten, maar zal minder snel zelf het initiatief nemen om activiteiten te organiseren. Alhoewel 50% van de mensen met een aqua leefstijl zich wel inzet voor de buurt doet de andere 50% dit vrij expliciet niet. Men zal ook minder geneigd zijn om aan georganiseerde evenementen deel te nemen. De blauwe groep is, evenals de aqua groep, vaak niet bereid om

activiteiten in de buurt of voor de buurt te organiseren. De helft die dit niet wil doet er vervolgens ook niet aan mee als anderen de activiteit organiseren. Men is meer dan de blauwe groep bereid de verantwoordelijkheden in de buurt op te pakken en daar ook zelf het initiatief in te nemen. Men geeft in meerderheid aan betrokken te zijn bij tenminste één buurtactiviteit.

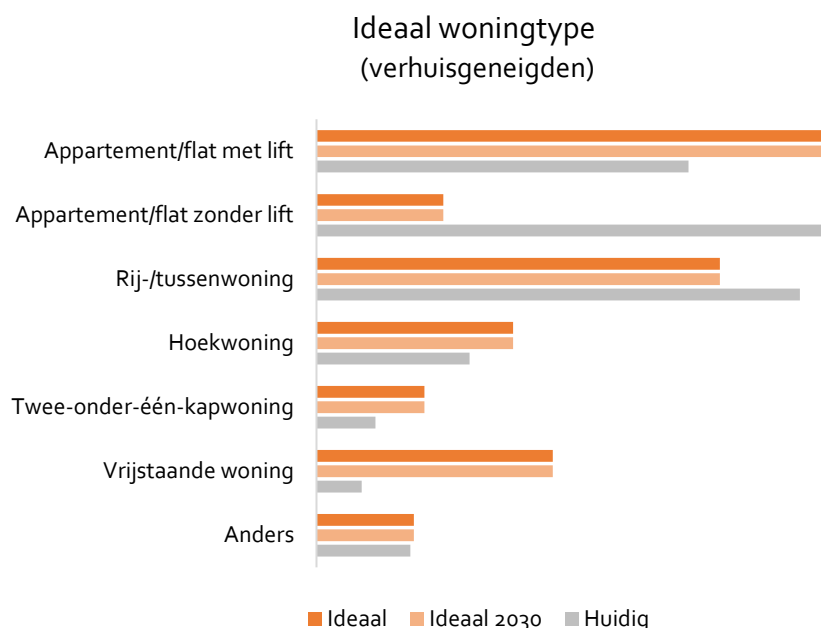


4. Wonen

Na de locatie en het huishouden volgt het product. We brengen in beeld wat de ideale woning is voor mensen. Hierbij hebben we de respondent gevraagd of hij bij de keuze van zijn ideale woning rekening wilde houden met zijn financiële situatie en hebben we in de data onrealistische wensen gecorrigeerd. Maar niet alleen huidige bekende concepten zullen op deze wijze worden geanalyseerd. Interessanter is eigenlijk nog de latente vraag in de markt. Misschien dat datgene wat men eigenlijk wil, nog niet op de markt beschikbaar is. Of, sterker nog, misschien dat het huishouden zijn vraag nog niet kan definiëren omdat hij het betreffende product nog niet kent. Juist hiervoor is het van belang om te weten welk type huishouden achter een bepaalde vraag zit.

4.1 Productsegmenten

Op de vraag naar welke type woning de voorkeur uitgaat, wordt appartement met lift het vaakst gekozen. In vergelijking met de huidige voorraad, zoals door de respondenten van de enquête aangegeven, is hier een tekort. Ook is er veel voorkeur voor rij-/tussenwoningen en vrijstaande woningen. Van de eerste lijkt er voldoende aanbod te zijn en van de laatste niet. Net als bij de voorkeur voor het woonmilieu zien we geen grote verschillen tussen de voorkeur van de totale groep en de voorkeur van specifiek verhuisgeneigden. Voor een beeld van de voorkeur van specifieke doelgroepen verwijzen we naar de factsheets.



Als we kijken naar de reden waarom iemand nog niet verhuisd is als hij of zij op de vraag over de verhuishwens 'misschien' heeft geantwoord, dan wordt het vaakst als reden gegeven dat de woning te duur is. En bijna een kwart geeft aan dat er geen (geschikt) aanbod is. Tegelijkertijd geeft een kwart van de mensen aan dat ze waar ze nu wonen goed genoeg vinden. We constateren dat een groot deel wel wil verhuizen maar dat het aanbod er niet is.

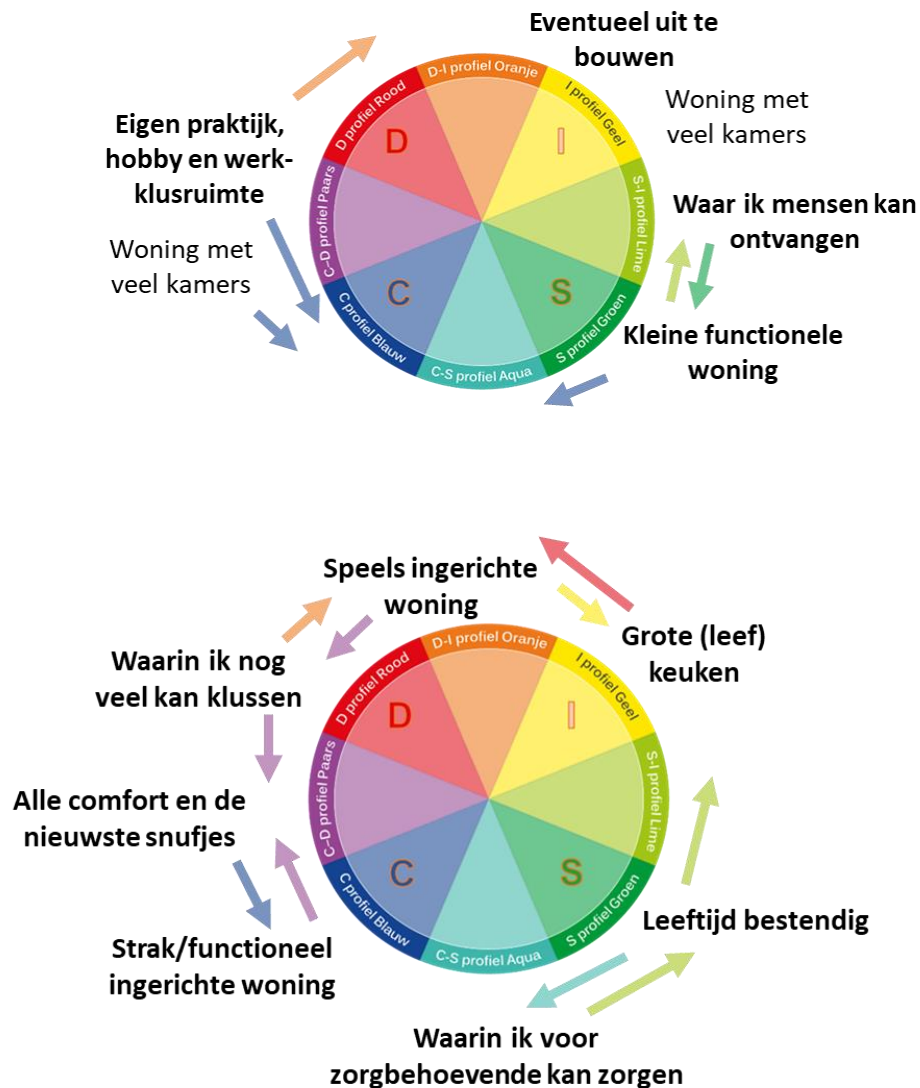
Reden woonwens nog niet gerealiseerd (misschien verhuisgeneigd)



Wensen aan een woning

Als huishoudens hun wensen kenbaar maken voor een meer ideale woning en de daarin gewenste ruimte, kan inzicht ontstaan in elementen die belangrijk zijn voor een toekomstige woning. De paarse, rode en oranje groepen geven relatief meer aan dat zij een eigen hobby-, werk-, klusruimte belangrijk vinden. Deze antwoorden zijn over alle leefstijlgroepen heen door ongeveer 15% benoemd, maar voor de eerder genoemde groepen is dit nadrukkelijk een stimulerend marketingissue voor een nieuwe woning. Mensen met deze leefstijlen werken overigens ook vaker enkele dagen thuis. Waar de oranje en gele leefstijlen graag mogelijkheid voor het uitbouwen van de woning willen hebben, willen de lime, groene, aqua en paarse groepen relatief liever een kleine functionele woning. De overige wensen ten aanzien van de toekomstige woning zijn niet onderscheidend of specifiek.

In onderstaande figuren wordt een beeld gegeven van welke leefstijlen welke aspecten aan een woning belangrijk vinden, de marketingthema's. De kenmerken staan bij de meest dominante leefstijl. De pijlen geven aan welke leefstijlen de kenmerken nog meer relevant vinden.



4.2 Bouwstijl

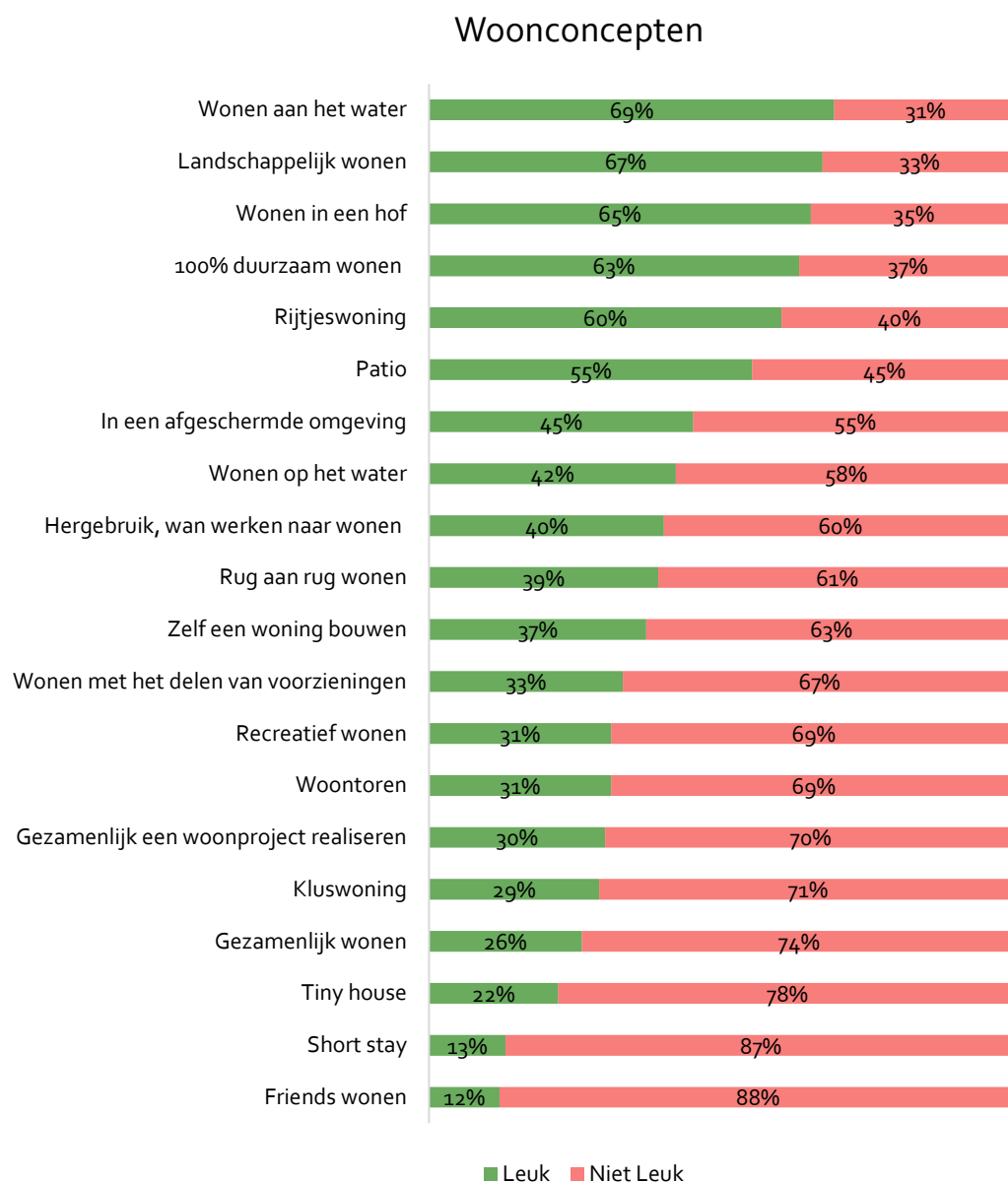
Op de vraag welke bouwstijl men interessant vindt, wordt het vaakst gekozen voor traditioneel en klassiek. Ook historisch en buitenlands wordt vaker wel dan niet gekozen. Modern, industrieel en experimenteel zijn minder favoriet. Het lijkt er dus op dat ten aanzien van de bouwstijlen de nodige voorzichtigheid betracht dient te worden bij vernieuwingen. Er is wel een duidelijke vraag voor modern, industrieel en experimenteel bij de groepen rood, oranje en paars maar het gaat om relatief kleine groepen in absolute aantallen en andere criteria zijn vaak uiteindelijk belangrijker.



4.3 Woonconcepten

Om de doorstroming op de woningmarkt op gang te houden, lijkt het belangrijk de juiste woonvormen en concepten aan te bieden om mensen te verleiden te verhuizen. De vraag van de urgente woningzoekende kan worden ingevuld op het moment dat de latente woningzoekende zijn vaak te grote woning verlaat.

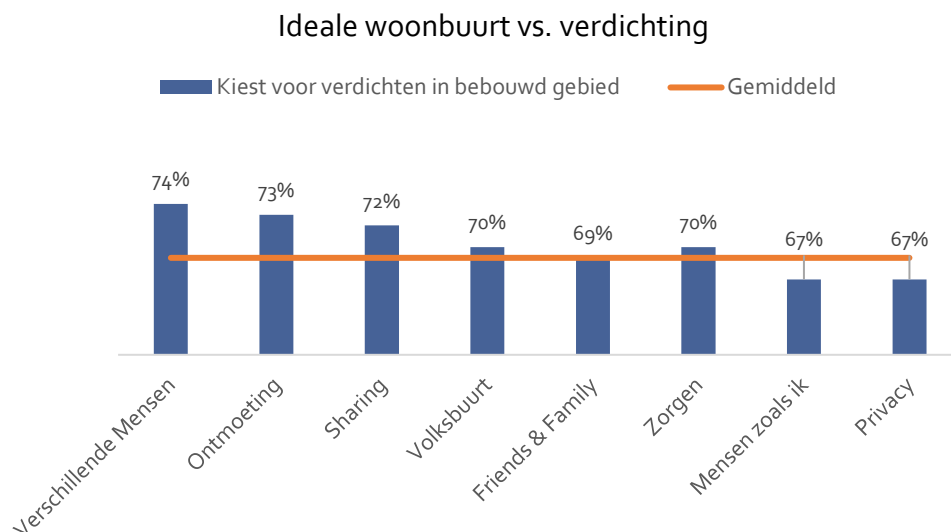
Aan de respondenten is een selectie van woonconcepten voorgelegd met steeds de vraag of men dit concept leuk vond of niet leuk. Zoals is te zien in onderstaande figuur spreken de concepten met meer privacy zoals wonen aan het water, wonen in een hof en landschappelijk wonen meer aan dan ander concepten. Concepten waarbij ruimtes in de woning gedeeld worden, zoals bij *tiny houses* en *short stay*, worden maar door een kleine groep interessant gevonden. Opvallend is ook dat de patiowoning en de rijwoning vaker wel dan niet leuk gevonden wordt. De 100% duurzame woning behoort ook tot de populaire concepten.



4.4 Verdichtingsvraagstuk

De bevolking van Zuid-Holland groeit. Dat betekent dat de vraag naar woningen stijgt en de druk op de ruimte (zowel open als bebouwd) mogelijk toeneemt. De helft van de respondenten kreeg een vraag over verdichting en de andere helft een vraag over mogelijkheden voor groei van de woningvoorraad. In het geval van verdichting was de vraag te kiezen tussen verdichten (bouwen op plekken in bestaand gebied waar nog ruimte is) en bouwen in het groen (bouwen in de open, groene ruimte buiten het bebouwde gebied). Op basis van de antwoorden weten we daardoor dat 69% van de inwoners van Zuid-Holland de voorkeur geeft aan verdichten.

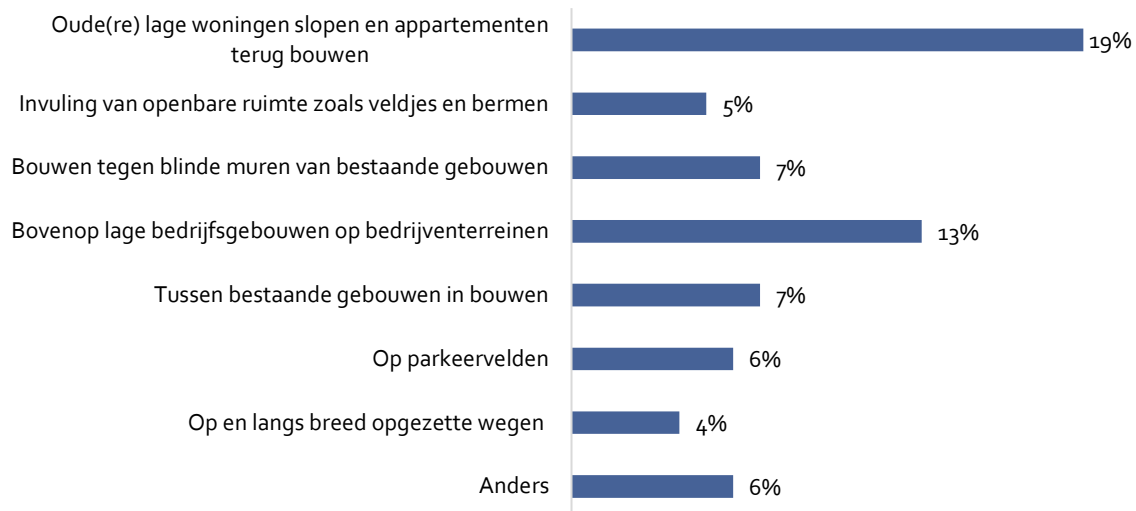
Met betrekking tot het woonmilieu waarin men woont, is er geen eenduidig verband aan te tonen met het verdichtingsvraagstuk. Wel springen er twee groepen uit. Gezinnen in laag- en hoogbouw woonwijken kiezen relatief vaker voor bouwen in het groen. Alleenstaanden zonder kinderen in de leeftijdscategorie 55 tot 75 jaar kiezen juist relatief vaker voor verdichten. Mogelijk is het niet de leefstijl of woonmilieu die bepaalt of men graag wil dat er in steden verdicht wordt of niet, maar juist de behoefte aan contact met meer mensen en de aanwezige voorzieningen. Daarom hebben we het verdichtingsvraagstuk vergeleken met de vraag over de ideale woonbuurt en dan zien we duidelijkere verschillen.



Over het algemeen is het zo dat gemiddeld gezien twee derde wil verdichten in de stad. Echter, mensen die kiezen voor een woonbuurt met een sociaal karakter (verschillende mensen en ruimte voor ontmoeting) zijn vaker voor verdichting dan mensen die gesteld zijn op privacy en gelijkgestemde mensen. In de CartoTool (zie 3.1) is goed te zien dat bijvoorbeeld in de binnenstad (logische plek om te verdichten) zowel mensen wonen die een buurt willen met een sociaal karakter als mensen die de voorkeur geven aan een buurt met veel privacy. Hierdoor kan je op het niveau van woonmilieu geen onderscheid zien tussen verstedelijken en in het groen bouwen.

De andere helft van de respondenten is gevraagd waar zij in de buurt mogelijkheden zien om meer woningen toe te voegen. Op basis hiervan weten we dat inwoners van Zuid-Holland vooral mogelijkheden zien in 'het slopen van oude(r)e lage woningen en hier appartementencomplexen voor terug te bouwen' en 'bovenop lage bedrijfsgebouwen op bedrijventerreinen' (zie onderstaande figuur).

Mogelijkheden voor het toevoegen van woningen

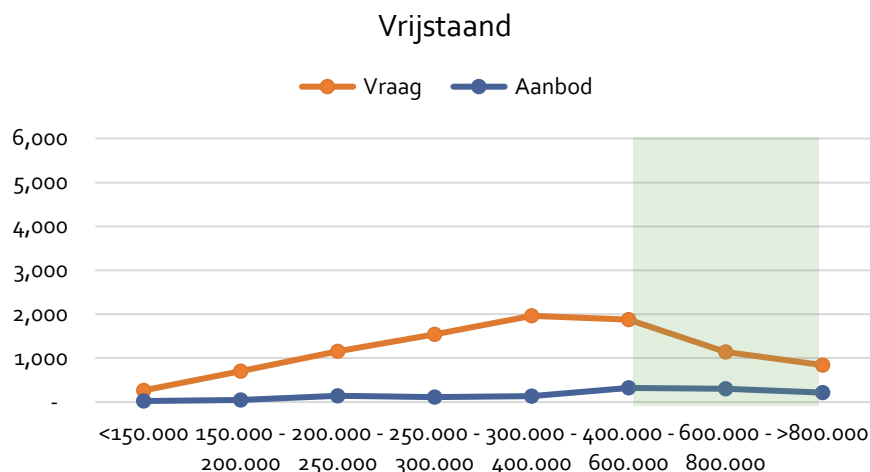


5. Spanning op de woningmarkt

Het onderzoek geeft een representatief beeld van de woonsituatie en de woonwensen van de inwoners van Zuid-Holland. In de vorige hoofdstukken zagen we al de resultaten hiervan. Sommige woonmilieus bleken meer in trek dan andere. In dit hoofdstuk analyseren we op basis van het onderzoek in welke mate de woningvraag en het woningaanbod op elkaar zijn afgestemd. Van welk product hebben we te weinig? En waarvan hebben we – als het aan de inwoners van Zuid-Holland ligt – eigenlijk te veel. Hoewel we beseffen dat de woningmarkt een uiterst complex systeem is – je kan niet even de woningvoorraad aanpassen – proberen we vraag en aanbod helder in beeld te brengen. We houden daarbij rekening met het feit dat veel huishoudens niet volgens hun eerste voorkeur kunnen wonen, maar genooddaakt zijn zich met een andere woning en vaak ook een ander woonmilieu tevreden te stellen.

5.1 Vraag en aanbod

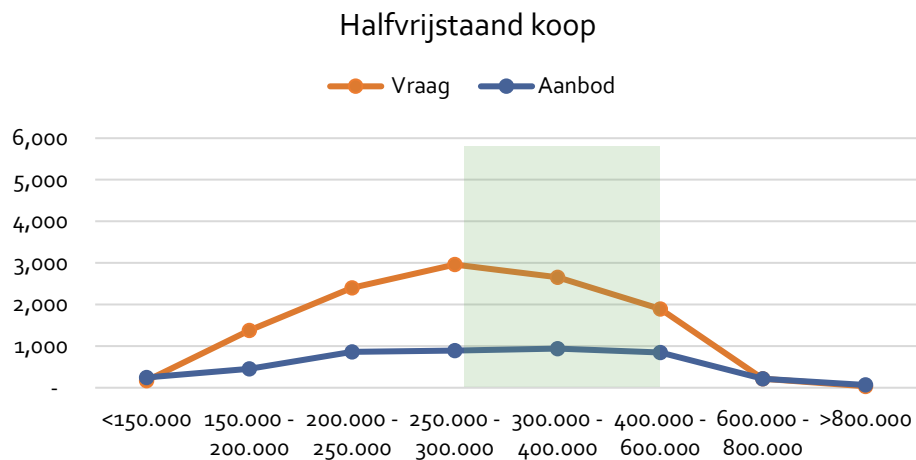
In het onderstaande schema is de vraag van zeker verhuiscandidate en het vrijkomende aanbod dat door hen ontstaat, per jaar in beeld gebracht. De verhuiscandidate hebben tevens aangegeven wat ze voor de woning zouden willen betalen en de geschatte vraagprijs van de eigen woning.



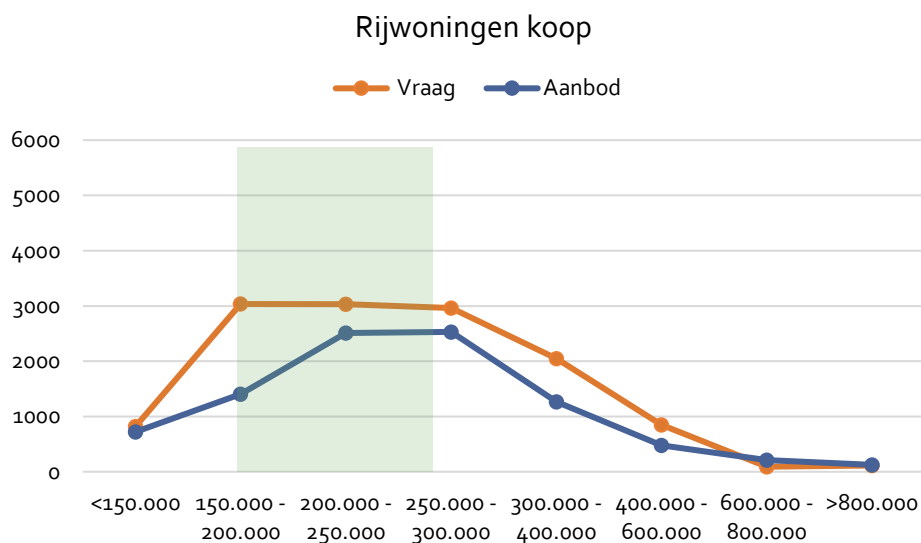
Op funda zien we dat 87% van de vrijstaande woningen in Zuid-Holland een vraagprijs heeft boven € 400.000. In de figuur hebben we dat vlak gekleurd weergegeven. We beschouwen de vraag in die prijsklasse als realistisch. Die vraag kan met het vrijkomende aanbod niet worden bediend. Veel mensen moeten dus blijven zitten waar ze zitten of met minder genoegen nemen (substitutie). Maar de grafiek laat nog iets opmerkelijks zien. Een groot deel van de vragers geeft een prijssegment aan, waarvoor in de huidige markt geen vrijstaande woning kan worden gekocht. De vraag is wat hiervan de reden is. Is het dromerij? Of blijft men op zoek naar iets dat blijft aantrekken: het eigen unieke huis, waar je omheen kunt lopen? Wat het antwoord ook is, de grote vraag toont een onderstroom, die relevant lijkt voor de wijze waarop we in het bouw- en woonbeleid aansluiten op de vraag van de consument. Gedacht kan worden aan een lagere kostprijs, ruimere beschikbaarheid van grond, grotere prefabricage, kleinere kavels of meer zelfbouw mogelijkheden.

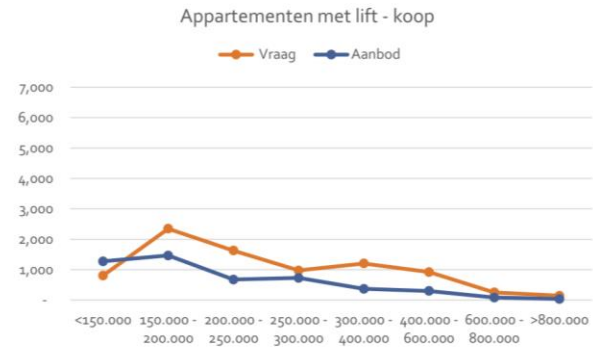
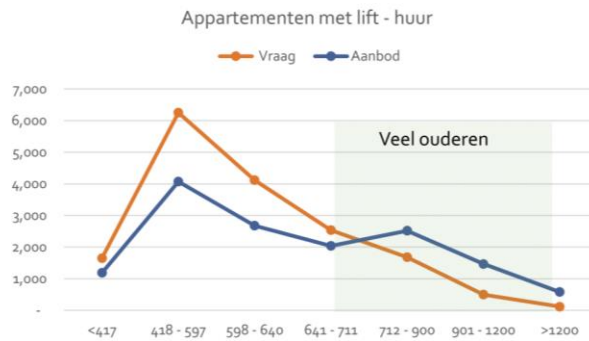
Ook voor halfvrijstaande woningen geldt dat de vraag veel groter is dan het aanbod en er bovendien vragers bijkomen die hun eerste voorkeur vrijstaand (zie hiervoor) niet kunnen betalen. Hoewel minder dan bij de vraag naar vrijstaand zijn er ook in deze groep veel vragers, die de

marktprijs (nog) niet kunnen of willen betalen. 85% van de halfvrijstaande woningen die op dit moment te koop worden aangeboden ligt boven € 250.000.



Bij de rijwoningen in de koopsector liggen vraag en aanbod veel dichterbij elkaar. Maar als gevolg van substitutie (vanuit vragers naar vrijstaand en half vrijstaand) zal de feitelijk uitgeoefende vraag aanzienlijk hoger en het vrijkomende aanbod een stuk lager liggen met als gevolg een (zeer) hoge gevoelde marktdruk. Iedere rijwoning in dit segment verkoopt. Dit beeld zal pas wijzigen wanneer voldoende aan de gewenste vraag naar vrijstaand en halfvrijstaand wordt tegemoet gekomen.



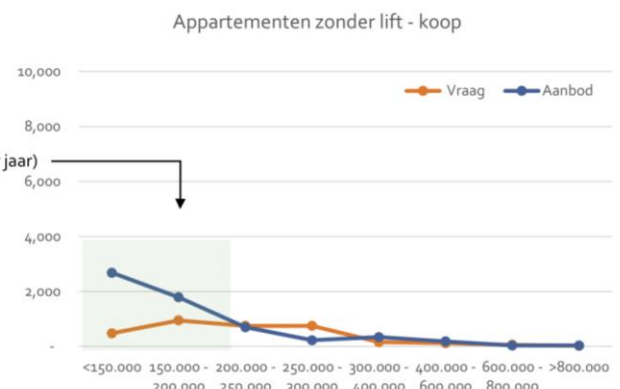
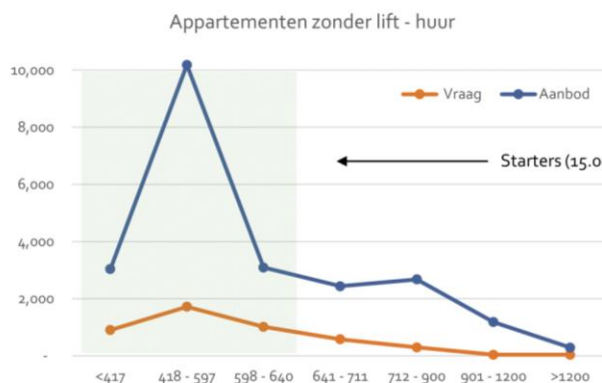


Bij de appartementen met lift zien we dat in het middeldure en dure huursegment (boven €711 per maand) het aanbod groter is dan de vraag. Dit is slechts schijn. Omdat veel huishoudens in de andere segmenten niet terecht kunnen (te weinig aanbod, te hoog inkomen voor sociale huur, geen hypotheek kunnen krijgen), staat ook dit segment onder grote druk. Vragers die bewust kiezen voor dit segment zijn onder meer *empty nesters* die een eengezinskoopwoning achterlaten.

Bij koopappartementen is over praktisch de hele linie de vraag groter dan het (vrijkomende) aanbod. Dit betekent dat huishoudens, wanneer zij dat willen, niet kunnen doorstromen naar dit segment.

Het bouwen van appartementen draagt sterk bij aan een evenwichtiger woningvoorraad. Het maakt populaire woningen vrij, het sluit aan bij de steeds urgenter wordende vraag van *empty nesters* en senioren en bovendien is realisatie mogelijk in hogere dichtheden met een positief effect op het ruimtegebruik. De woningen die vrijkomen en over het algemeen goed met infrastructuur zijn ontsloten, kunnen worden bewoond door huishoudens die zijn aangewezen op een woning op een goed bereikbare locatie.

Appartementen zonder lift zijn het minst populair. Er is zeker een duidelijke vraag, maar men stroomt graag door naar een ander segment. Wanneer dat lukt is er ook veel aanbod. Dit segment is belangrijk voor startende huishoudens. Wanneer de doorstroming stopt en het vrijkomende aanbod vermindert, kan de blauwe lijn snel dalen, waardoor starters niet meer goed kunnen worden geholpen. Het realiseren van tijdelijke woningen lijkt dan de aangewezen route totdat de doorstroming de zaak weer in balans heeft gebracht. In potentie zijn er immers woningen genoeg.



5.2 Tekorten en overschotten

De analyse in paragraaf 5.1 richtte zich op de afzonderlijke productsegmenten. In de hierna volgende analyse hebben we de vraag van verhuiscapaciteit zelfstandige huishoudens naar zowel woning als woonmilieu vergeleken met het vrijkomende aanbod dat door hun verhuizing zou ontstaan. We hebben daarbij de vraag van huishoudens die op dit moment in de markt niet kan worden gerealiseerd (vrijstaande woningen onder € 400.000 en halfvrijstaande woningen onder € 250.000) buiten beschouwing gelaten. In het onderzoek hebben we de vraag van starters op de woningmarkt niet onderzocht. Dit betreft huishoudens die geen woning achterlaten, zoals huishoudens die vanuit het ouderlijk huis een zelfstandige woning betrekken, vanuit een scheiding of door migratie vanuit buiten Zuid-Holland. Om bij de vraag-aanbodberekening rekening te houden met deze groep hebben we de volgende veronderstellingen gehanteerd. Startende huishoudens baseren we op de jaarlijkse toename van jongere zelfstandige huishoudens in de leeftijd tussen 21-25, zoals deze in de bevolkingsprognose Provincie Zuid-Holland zijn opgenomen. Dit zijn circa 15.000 huishoudens per jaar. Dit komt ongeveer overeen met de geprognostiseerde huishoudenstoename per jaar. De woningvraag die zij uitoefenen baseren we op de woonstuatie van de 21-25 jarigen in de provincie Zuid-Holland.

De analyse richt zich op verhuiscapaciteit (enkel de zeker verhuiscapaciteit in de komende 2 jaar). De categorieën 'waarschijnlijk wel', 'misschien' en 'waarschijnlijk niet' zijn niet meegenomen. Ook de categorieën 'anders' en 'weet niet' zijn in de resultaten niet meegenomen. Omdat we alleen naar de verhuiscapaciteit huishoudens hebben gekeken, is onze blik gericht op de korte termijn. Hoewel dit duidelijk richting geeft aan het beter laten aansluiten van het aanbod op de vraag, vraagt de afstemming op langere termijn meer inzet. Met deze uitgangspunten zal sprake zijn van een onderschatting van de verhuiscapaciteit.

De resultaten geven een goed inzicht in de onderliggende vraag. Bij een tekort aan bepaalde woningen zal men in andere woningen terecht komen (substitutie), blijft men langer thuiswonen, trekt bij kennissen in, woont tijdelijk op een vakantiepark. Bij een overschot aan woningen vindt tijdelijke verhuur plaats, ondergaat de woning wellicht een functiewijziging of wordt de woning gekraakt.

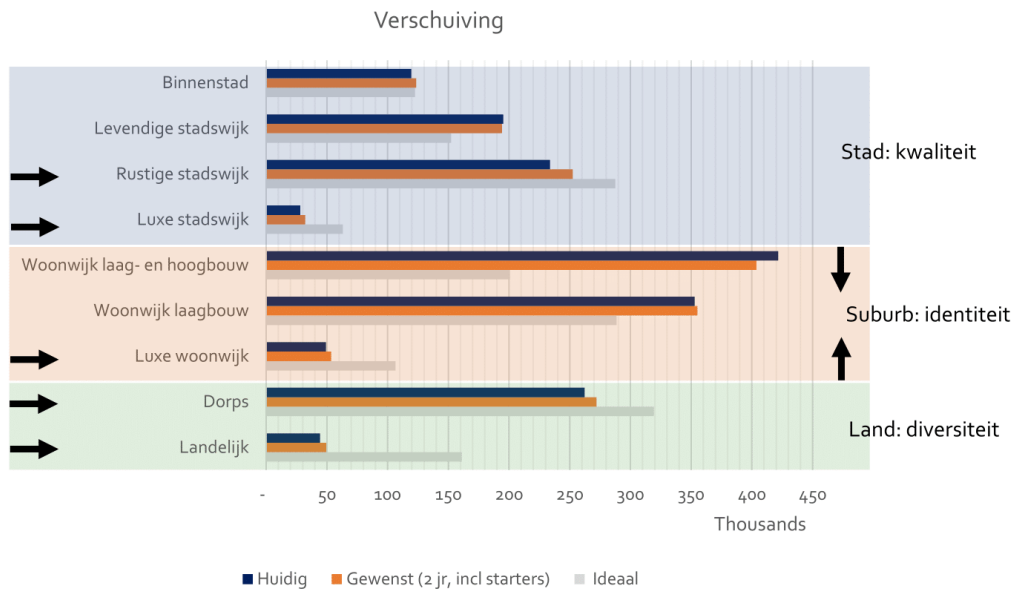
Hieronder is een matrix weergegeven die het resultaat is van het vrijkomende aanbod aan woningen en woonmilieu minus de vraag hiernaar in de komende twee jaar. Wanneer het aanbod kleiner is dan de vraag staat het getal tussen haakjes en is de waarde groen gekleurd. Hoe groener het vakje, hoe groter het tekort. De rode waarden duiden op een overschot. De tabel sluit op 30.000, zijnde ongeveer de aangroei van de bevolking in de komende 2 jaar.

Vraag minus aanbod (2 jaar)	Appartement /flat met lift	Appartement/ flat zonder lift	Rij-/ tussenwoning	Hoekwoning	Twee/een kapwoning	Vrijstaande woning	Totaal
Binnenstad	(4700)	1500	(600)	(200)	(100)	0	(4000)
Levendige stadswijk	(2700)	6300	(2300)	(100)	(100)	(500)	1100
Rustige stadswijk	(10300)	2500	(6300)	(900)	(700)	0	(18700)
Luxe stadswijk	(600)	200	(1100)	(600)	(900)	(1000)	(4100)
Woonwijk laag- en hoogbouw	3900	9600	4600	600	(700)	200	17900
Woonwijk laagbouw	(2500)	1300	(1600)	2300	(1600)	(200)	(2200)
Luxe woonwijk	(1300)	0	(1100)	100	400	(1600)	(4300)
Dorps	(5100)	1100	(3300)	800	(200)	(100)	(9900)
Landelijk	(900)	100	(600)	(100)	(500)	(2000)	(5100)
Totaal	(24300)	22500	(12700)	1900	(4400)	(5300)	(30000)

We trekken op basis van deze tabel de volgende conclusies:

- De rustige stadswijk laat een groot tekort zien. Om aan te sluiten op de vraag moet dit woonmilieu worden uitgebreid. Dat kan moeilijk in nieuwe wijken aan de randen van de stad. Een van de belangrijke pullfactoren van de rustige stadswijk is immers de stad zelf met haar voorzieningen, bereikbaarheid en levendigheid. De mogelijkheden middels functiewijziging (bijvoorbeeld van een werkgebied naar een woongebied) of transformatie (bijvoorbeeld van het woonmilieu woonwijk met laag- en hoogbouw) dienen hiervoor te worden verkend. Als gevolg van een hoger aandeel laagbouw is de dichtheid van een rustige stadswijk doorgaans lager dan van een levendige stadswijk. Maar door concentraties van hoogbouw toe te laten, kan de rustige stadswijk bij een gelijke kwaliteit wellicht toch aan dichtheid winnen.
- De levendige stadswijk en de wijk met hoog- en laagbouw vertonen een groot overschot. Door het toevoegen van kwaliteit (bij de levendig stedelijke wijk) en stedelijkheid (bij de woonwijk met hoog- en laagbouw) is een transformatie mogelijk naar rustig stedelijk wonen (zie voorgaande punt).
- De grootste tekorten doen zich voor bij appartementen met lift in de stad en in het dorp. Deze uitkomsten geven aan dat het mogelijk lijkt om de stad verder te verdichten. Er is sprake van een groot tekort aan deze woningen in de stad. Maar ook in het dorp zien we, als gevolg van vergrijzing en de behoefte van een deel van de *empty nesters* in de woonwijken om in een dorp te gaan wonen, een grote behoefte aan (kleinschalig) gestapeld wonen. Bij hen zal de prijs-kwaliteitverhouding meespelen in hun besluit om te verhuizen. De combinatie van antwoorden: 'woningen zijn te duur', 'huidige woning is goed genoeg' en 'het juiste aanbod ontbreekt' laat dit ook zien. Waar bij starters / gezinnen de "te kleine woning" een belangrijke push-factor is die zich niet laat oplossen in de huidige woning, is bijvoorbeeld een te grote of niet op zorg aangepaste woning dit veel minder. Hier treedt ook het fenomeen substitutie op: men laat kamers leeg staan, bed wordt in de woonkamer gezet, etc. Het gaat er dus ook om de pull-factor (in de zin van de aantrekkelijkheid van verhuizen) groot genoeg te maken.
- Ook de vrijstaande woningen laten een tekort zien, vooral in het landelijk gebied. Huishoudens die de marktwaaarde niet kunnen of willen betalen, zijn hierbij buiten beschouwing gelaten. Dit is een groot deel van de vragers naar een vrijstaande woning.
- Rijkwoningen worden vooral in de stad en het dorp nog gevraagd. In vooral de laag- en hoogbouwwijk is sprake van een overschot. Dit is een opmerkelijk resultaat. De suburbane wijken die ooit bedacht zijn voor eengezinswoningen, hebben hun aantrekkelijkheid verloren. De consument van nu kiest vaker voor de stad of juist voor het dorp. De woonwijk staat daarmee voor een identiteitsvraagstuk. Hoe kan de attractiviteit weer worden vergroot?

De opbouw van de stad is aan verandering onderhevig. De suburbane omgeving maakt gedeeltelijk plaats voor de stad en het land. Verder dient de stad te winnen aan (leef)kwaliteit, de suburbane wijk aan identiteit (hoge kwaliteit van plekken en nieuwe woonconcepten) en het land aan diversiteit (dorps, meer gestapeld, landschappelijk wonen).



Om enige handvatten te geven over de versterking van woonmilieus hebben we een zogenaamde 'beste jongetjes van de klas' analyse uitgevoerd. Welke woonmilieus worden in Zuid Holland door de mensen die in deze woonmilieus willen wonen als hoogste gescoord.



Hoog scorende gebieden per woonmilieutype

Katendrecht toont een aantrekkingskracht op stedelijk publiek. Nesselande laat zien dat hoogbouw in een laagbouwwijk uitstekend mogelijk is, indien die plek daarvoor ook de kwaliteiten biedt (uitzicht, ruim water). Terbregge brengt het groen tot aan de voordeur. De stenigheid, die we in veel wijken zien, heeft plaatsgemaakt voor landschap.

5.3 Doorstroming

De voorgaande analyses laten zien hoe de verschillende segmenten van de woningmarkt met elkaar samenhangen. Het volgende schema laat zien van welk segment naar welk segment men wil verhuizen. We zien daarin dat 14.100 huishoudens in de komende 2 jaar willen verhuizen van een rijwoning naar een appartement met lift. Tegelijkertijd willen 18.200 huishoudens van een appartement zonder lift naar een rijwoning.

Zeker verhuisgeneigden: van woningtype naar woningtype

Van > Naar	Appartement/ flat met lift	Appartement/ flat zonder lift	Rij-/ tussenwoning	Hoekwoning	Twee-onder- één-kapwoning	Vrijstaande woning	Totaal
Appartement/flat met lift	15,600	1,000	10,700	4,300	1,600	4,300	41,200
Appartement/flat zonder lift	12,300	10,100	18,200	7,500	2,700	6,100	60,500
Rij-/tussenwoning	14,100	2,200	14,100	5,300	3,900	7,500	51,400
Hoekwoning	4,000	900	2,300	3,800	1,500	2,900	16,500
Twee-onder-één-kapwoning	1,500	100	1,000	300	1,700	1,400	6,300
Vrijstaande woning	1,000	100	500	200	200	2,500	4,700
Totaal	53,400	16,400	48,800	22,900	11,700	25,700	195,900

Exclusief categorieën 'anders' en 'ik weet niet'

Wanneer de rentestand de vraag naar koopwoningen opstuwt, is de voorraad al snel te laag om aan de vraag te voldoen. Bijbouwen van eengezinskoopwoningen verlicht de nood, maar herbergt het gevaar dat de woningvoorraad vervolgens af gaat wijken van de vraag in de toekomst. Dat gevaar is op dit moment sterk aanwezig. De samenleving is veranderd van een gezinssamenleving naar een maatschappij met veel singles en senioren met als gevolg een andere woningvraag. Omdat de eengezinswoningen nu nog vaak bezet worden door *empty nesters* en senioren, komen deze niet vrij voor de vraag van (startende) gezinnen. Hoewel de verhuisgeneigdheid van *empty nesters* en senioren lager is dan die van jongere huishoudens, is er sprake van een manifeste en latente vraag van *empty nesters* naar een appartement met lift of een vrijstaande woning. Met het bedienen van deze vraag worden drie vliegen in één klap geslagen:

1. *Empty nesters*/senioren krijgen een woning die beter voldoet aan hun behoeften.
2. Er ontstaat een groter aanbod aan eengezinskoop- en huurwoningen.
3. Er ontstaat een woningvoorraad die beter is afgestemd op de toekomstige vraag.

Een voorbeeld illustreert dit. In de provincie Zuid-Holland wonen op dit moment ongeveer 100.000 *empty nesters* en senioren (zonder kinderen) in een rijwoning in de suburbane woonwijk. Van hen zijn 35.000 zeker, waarschijnlijk of misschien verhuisgeneigd. Van deze groep willen 7.000 huishoudens een appartement in de stadswijk, 18.000 blijven graag in de wijk wonen, 6.000 gaan graag naar het dorp en 4.000 zouden graag een huisje op het platteland hebben.

Iedere woning die door doorstroming kan worden vrijgemaakt, heeft een hoge maatschappelijke waarde. Doorstroming leidt tot een lager ruimtegebruik en een geringer kostenbeslag.

5.4 Middeldure huursector

De middeldure huursector staat blijkens vele berichten in de media onder druk. Zelfs zodanig dat meerdere gemeenten maatregelen hebben genomen om dit segment te reguleren. De vraag is

hoog als gevolg van passend toewijzen van corporatiewoningen in het sociale huurprijssegment, aangescherpte financieringseisen voor een hypotheek, de toename van tijdelijke contracten, gestegen aantrekkelijkheid van de stad en een autonome vraag vanuit empty nesters en senioren naar gestapelde woningen in dit segment.

Op basis van dit onderzoek kunnen we de omvang van die druk op de middeldure huursector niet vaststellen. Er zijn zo'n 8.000 verhuisgeneigde huishoudens in Zuid-Holland die naar een middeldure huurwoning willen binnen 2 jaar. Er zijn echter zo'n 30.000 verhuisgeneigde huishoudens in Zuid-Holland die nu in een middeldure huurwoning wonen en niet in een middeldure huurwoning willen terugkeren en – als zij succesvol zijn bij het vinden van een woning - dus een middeldure huurwoning achterlaten. In dat geval is de middeldure woningvoorraad ruim voldoende om in de vraag te voorzien. Omdat de woningen voor doorstromers evenwel niet beschikbaar zijn, loopt de druk op de middeldure huursector snel op. De druk neemt het snelst af indien nieuwe middeldure huurwoningen vooral worden ingezet voor de doorstroming, bijvoorbeeld door de appartementen te ontwikkelen dan wel met voorrang te verhuren aan huishoudens die een ruimere en veelgevraagde eengezinswoning achter laten. Wanneer vraag en aanbod meer in evenwicht zijn gekomen, zou een deel van de middeldure huurwoningen kunnen worden verkocht.

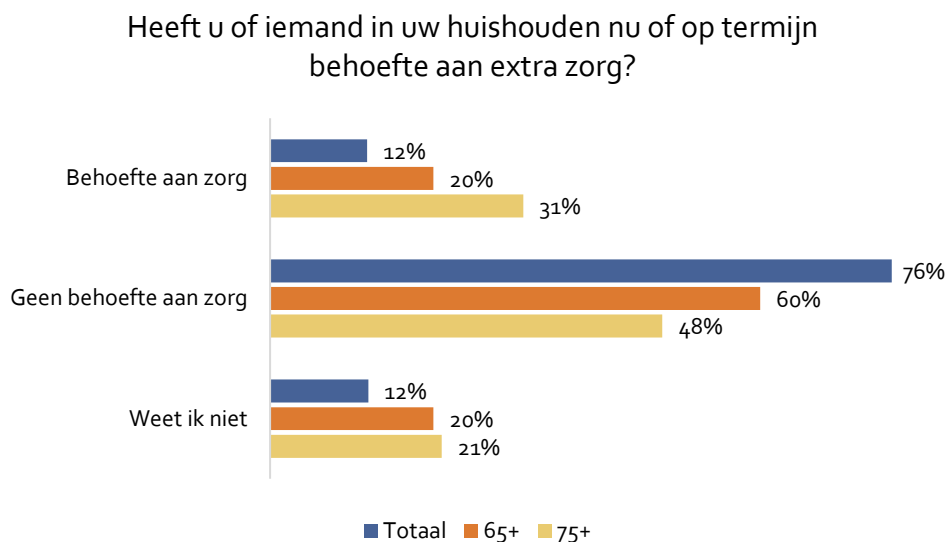
6. Specifieke thema's

Naast de vragen over wonen en woonomgeving zijn er vragen gesteld over 5 specifieke thema's: wonen & zorg, duurzaamheid, mobiliteit, werkmilieus en online diensten. In dit hoofdstuk worden een aantal resultaten samengevat.

Wonen en zorg

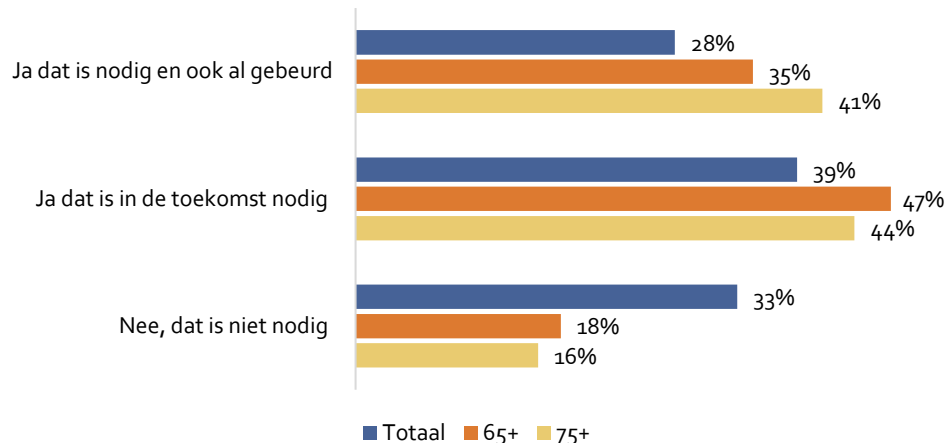
Gezien het sterk toenemende aandeel senioren in de samenleving is ervoor gekozen om in de enquête vragen op te nemen over wonen en zorg. De vragen waren gericht op bewustwording omtrent de behoefte aan zorg en de aanpassing van de woning op deze behoefte.

Hoe hoger de leeftijd, hoe vaker ook daadwerkelijk wordt aangegeven dat men nu of op termijn behoefte heeft aan extra zorg. Opvallend daarbij is dat van de groep boven de 75 jaar bijna de helft (48%) aangeeft op dit moment nog geen behoefte te hebben aan extra zorg.



Van de mensen met een zorgbehoefte (12%) heeft 22% niet nagedacht over langer thuis wonen of vindt het nog te ver in de toekomst. 34% heeft er wel over nagedacht maar nog niks mee gedaan. Onder de 75-plussers met een extra zorgbehoefte heeft 32% er wel over nagedacht, maar nog niks gedaan.

Is uw woning aangepast op die zorgbehoefte?

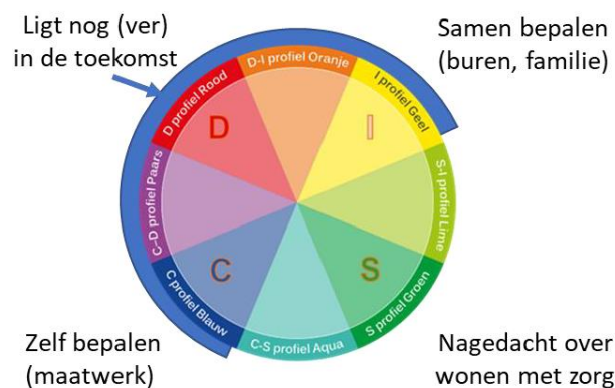


Op de vraag naar de acties die men al heeft ondernomen, antwoordt 44% van de 75-plussers met een zorgbehoefte dat zij de woning nog niet hebben aangepast op de zorgbehoefte. De 75-plussers die hun woning nog moeten aanpassen wonen vooral in rij-/ tussenwoningen. Een kwart woont in een appartement met lift.

Senioren boven de 75 jaar die hebben aangegeven nog niet bezig te zijn met zorg, hebben een voorkeur voor een dorpse woonwijk, een rustige stadswijk of een woonwijk laag- en hoogbouw. Deze senioren willen over het algemeen het liefst in een goedkoop huurappartement wonen. Qua woonconcepten is deze groep geïnteresseerd in wonen aan het water, duurzaam wonen en wonen aan een hof. Ze zijn minder geïnteresseerd in het wonen aan een hof dan de senioren die wel nadenken over zorg. Rijtjeswoningen, *friends*-wonen en *tiny houses* vinden zij relatief vaker interessant. Echter, het gaat hier om relatief lage aantallen.

Leefstijl en zorg

Wanneer er wordt gekeken naar de relatie tussen leefstijl en het nadenken over wonen met zorg, dan valt op dat mensen met een rode leefstijl vooral in het heden leven en minder bezig zijn met de toekomst. Als het al gaat om wonen met zorg dan zal de rode groep eerder zoeken naar het inschakelen van anderen om hen te helpen, bijvoorbeeld in de vorm van mantelzorg. Dit laatste geldt ook voor de gele groep. Mensen met een oranje leefstijl zullen voor wonen met zorg eerder met anderen overleggen of zoeken naar een uitgebreid servicepakket.

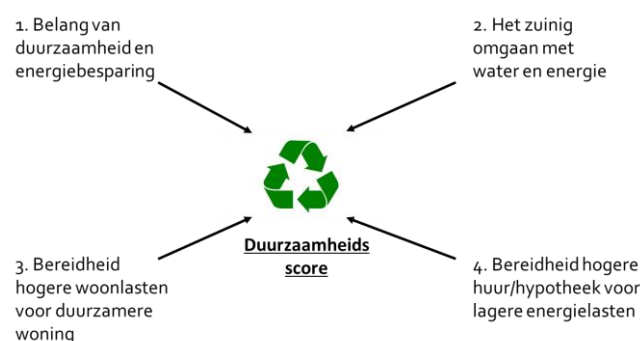


De behoefte aan toegang tot verschillende soorten zorg is, over de hele linie gezien, bij mensen met een groene leefstijl het hoogst van alle leefstijlgroepen. Deze groep heeft ook duidelijk nagedacht over het wonen met zorg. Ook de lime groep heeft nadrukkelijk oog voor het leeftijdsbestendig zijn van de woning. De lime groep heeft een iets oudere samenstelling en men anticipeert eerder op de effecten van het ouder worden. Ook mensen met de aqua leefstijl letten op de mogelijkheden om zorg en wonen te kunnen combineren. Daarbij is de toegang tot zorg belangrijker dan deze al in een woonconcept te integreren. Men denkt over de zorg na, maar wil hier niet op voorhand al mee geconfronteerd worden.

Alhoewel de blauwe groep het belangrijk vindt om 24/7 toegang te hebben tot zorg, is dit niet iets waar men ongevraagd mee geconfronteerd wil worden. Mensen met een blauwe leefstijl regelen zelf dingen op de door deze profielen gewenste manier en op de door hen gewenste tijdstippen. Ook de paarse groep regelt eventuele zorgvoorzieningen zelf. Hier hoort ook het eventueel kopen van servicepakketten bij. Het zorgen voor de oudere dag ten aanzien van het wonen, ligt nog in de toekomst en is niet iets om aan te denken als het feitelijk nog niet nodig is.

6.2 Duurzaamheid

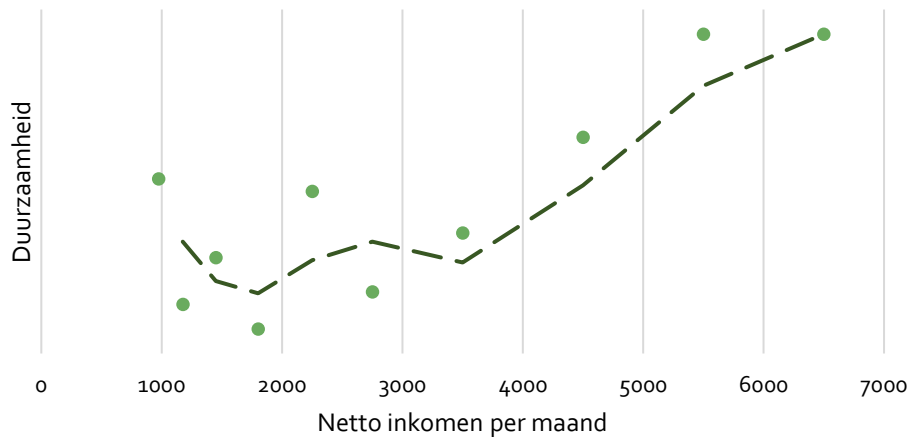
Op basis van vier vragen uit de enquête is door middel van een factoranalyse een duurzaamheidsscore berekend voor elke respondent die al deze vragen heeft ingevuld. Het gaat om de vragen of mensen het eens waren met de volgende stellingen:



Uit de analyse blijkt dat de vraag over energiebesparing het meest bepalend is voor hoe duurzaam een persoon is (de duurzaamheidsscore). Daarna volgt de vraag over zuinigheid en als laatste twee de vragen over hogere lasten en hogere huur of hypotheek. Er is bij deze analyse rekening gehouden met hetgeen men heeft geantwoord op de vraag of men meer wil of kan betalen aan hogere woonlasten. Indien men niet meer wil en/of niet meer kan betalen, dan scoort men lager op de duurzaamheidsscore.

Op basis van de duurzaamheidsscore kan worden geconstateerd dat duurzaamheid belangrijker wordt voor huishoudens met een netto inkomen vanaf € 3500 per maand. Wanneer de groep huishoudens met een inkomen onder € 3500 wordt vergeleken met de groep met een inkomen daarboven, dan blijkt voor beide groepen dat als grootste voordeel van het verduurzamen van de woning de lagere energiekosten worden genoemd (68%). Voor de groep met een inkomen onder de € 3500 spelen het in aanmerking komen voor subsidie en comfort een belangrijkere rol dan bij de groep met een inkomen daarboven. Bij deze laatste groep spelen het positieve effect op het milieu en de waardeverhoging van de woning een belangrijkere rol.

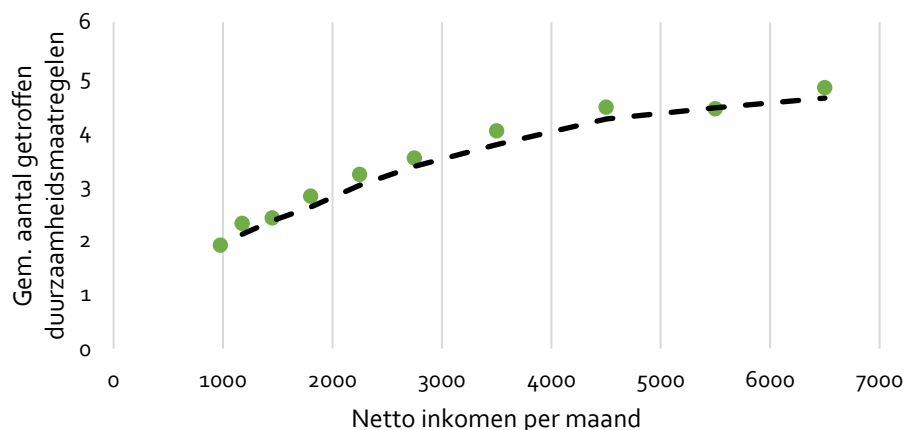
Duurzaamheidsscore per inkomensklasse



Huishoudens met een inkomen boven de € 3500 netto per maand geven meer nadelen aan bij het verduurzamen van de woning dan de huishoudens met een inkomen beneden de € 3500 netto per maand. Dit kan er ook mee te maken hebben dat zij zich beter hebben laten informeren. Voor beide groepen geldt dat het een nadeel is dat het een grote investering betreft en bovendien veel uitzoekwerk is.

Niet verrassend is de relatie tussen het aantal getroffen maatregelen en inkomen. De vaakst getroffen maatregelen zijn ledlampen (67%), een HR-ketel (60%) en extra isolerend glas/HR++ (49%). Daarna volgen dakisolatie (40%), gevelisolatie (spouwmuren) (38%), vloerisolatie (32%) en zonnepanelen/zonneboiler (10%). Het minst heeft men al een gasloze woning (9%) en een warmtepomp/warmte-koude opslag (5%).

Aantal getroffen duurzaamheidsmaatregelen per inkomensklasse



Bij de keuze naar maatregelen die men graag zou treffen wordt een gasloze woning vaak als voorkeur aangegeven (27%). Het plaatsen van zonnepanelen en of een zonneboiler wordt het vaakst (36%) genoemd.

Hieronder volgt een ranking van de maatregelen waar het meest behoefte aan is:

1. Zonnepanelen/zonneboiler
2. Gasloze woning
3. Warmtepomp/warmte-koude opslag
4. Extra isolerend glas/HR++
5. Vloerisolatie
6. Gevelisolatie
7. Ledlampen
8. Dakisolatie
9. HR-Ketel

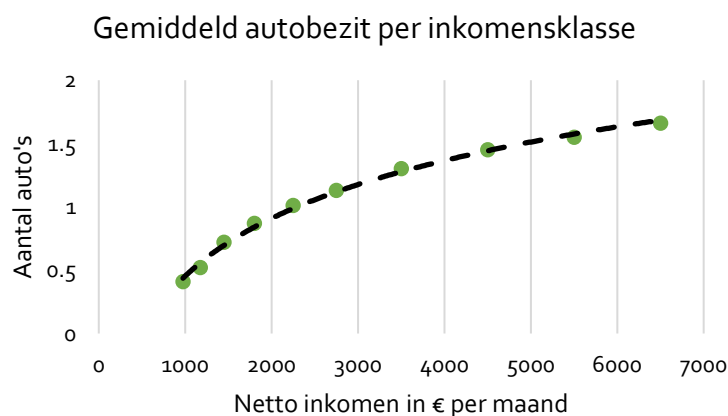
Het lijkt er op dat de tijd rijp begint te worden voor de volgende stap in het aanbrengen van duurzaamheidsmaatregelen. De HR-ketel, ledlampen en isolatie zijn vaak al aangebracht, men is toe aan een volgende stap. Zonnepanelen/boiler, gasloze woning en warmtepomp/warmte-koude opslag worden gewenst en mensen geven aan dat vooral de hoogte van de investering als belemmering wordt gezien.

6.3 Mobiliteit

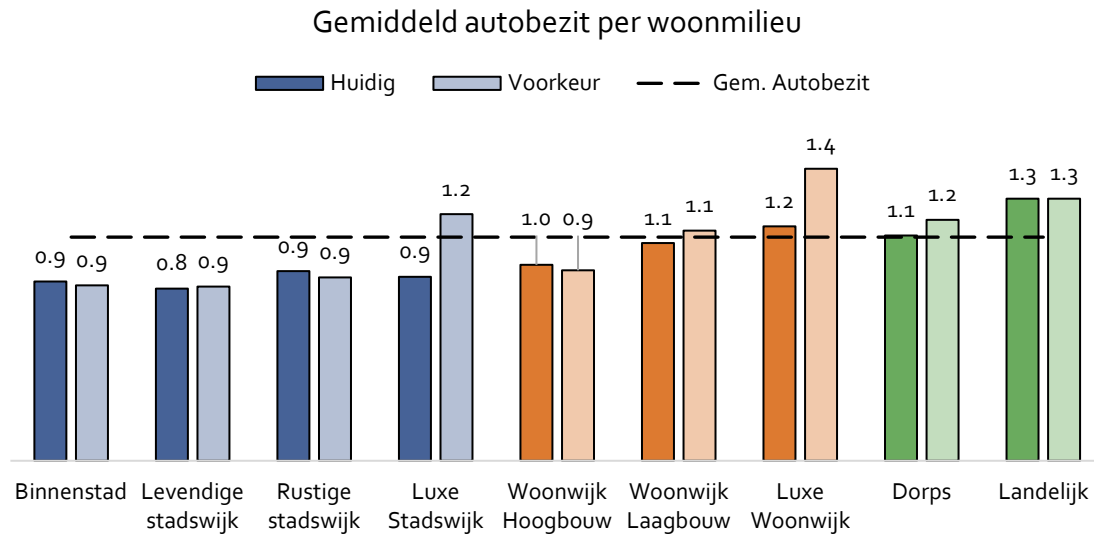
De kwaliteit van het (dagelijks) leven is voor veel burgers een belangrijke drijfveer in het maken van keuzes, zoals de school voor de kinderen, de dagelijkse reistijd/ en -kwaliteit, de nabijheid en bereikbaarheid van 'stedelijke' voorzieningen. Mobiliteit en filemijding zijn keuzefactoren en vragen ook om inzicht in de motivatie van gebruikers. Door het analyseren van leefstijlen en huishoudkenmerken en deze in verband te brengen met het gebruik van diensten en woon-werklocaties, ontstaat inzicht in de samenhang tussen de keuzes van huishoudens. Dit inzicht kan mogelijk als basis dienen voor gerichte investeringen in het aanbod van nieuwe diensten of services.

Autobezit

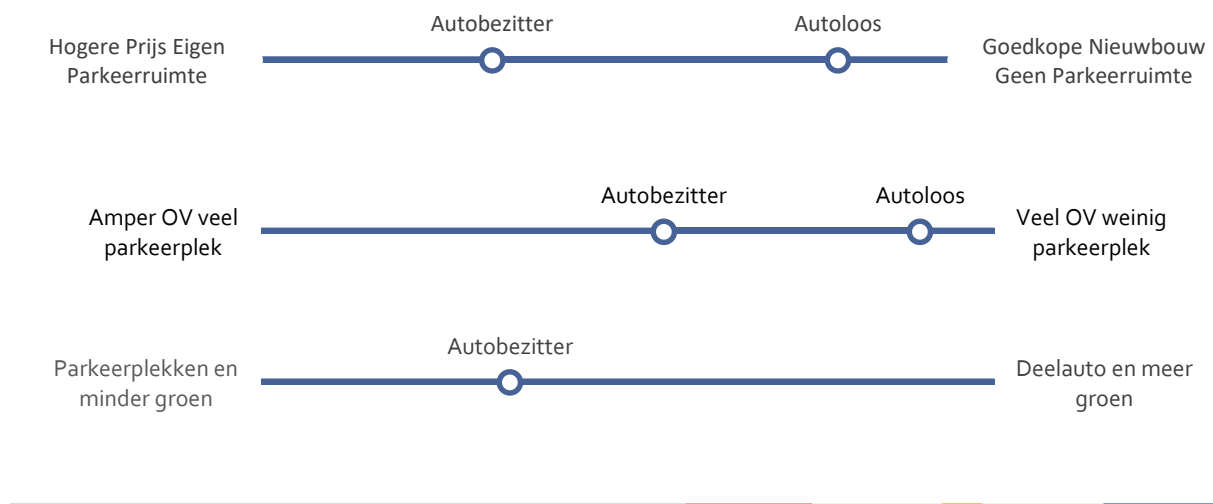
Voornamelijk gezinnen en stellen tussen de 30 en 75 jaar hebben een auto. Alleenstaanden hebben minder vaak een auto. Wanneer het aantal auto's dat mensen in bezit hebben in relatie wordt gebracht met het inkomen dan ontstaat onderstaand beeld:

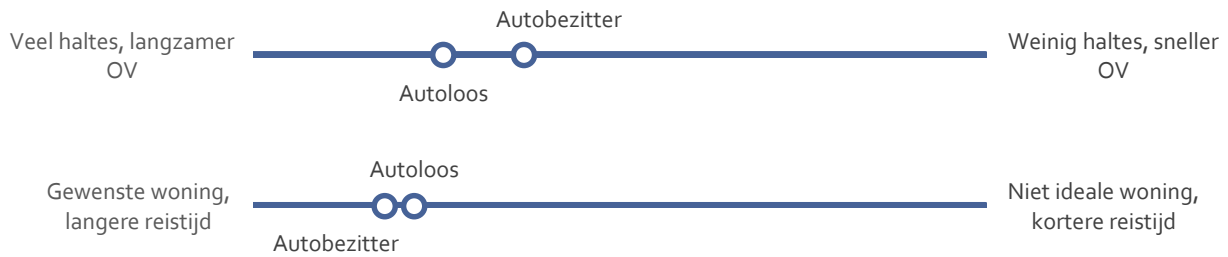


In onderstaande grafiek is het autobezit van een huishouden afgezet tegen het woonmilieu waarin men woont.



Aan de respondenten is ook gevraagd aan te geven waar de voorkeur naar uitgaat wanneer een keuze wordt gegeven tussen twee uitersten. Daaruit blijkt bijvoorbeeld dat de autobezitter bereid is een hogere prijs te betalen voor de woning als er beschikking is over een eigen parkeerruimte en gaat de voorkeur van de respondent zonder auto vaker uit naar een goedkopere woning zonder parkeerplaats. Bijzonder is dat de autobezitter vervolgens iets vaker kiest voor veel openbaar vervoer en weinig parkeerplek ten opzichte van amper openbaar vervoer en veel parkeerplek. Daarnaast kiezen autobezitters vaker voor parkeerplaatsen en minder groen dan het gebruikmaken van een deelauto (en opgeven van de eigen auto) en meer groen. Wel of geen autobezit, de meerderheid kiest voor veel haltes en langzamer openbaar vervoer door meer stops onderweg. Ook geven zowel autobezitters als mensen zonder auto, vaker de voorkeur aan een gewenste woning met langere reistijd dan een niet ideale woning met kortere reistijd. De ideale woning weegt zwaarder dan de reistijd.



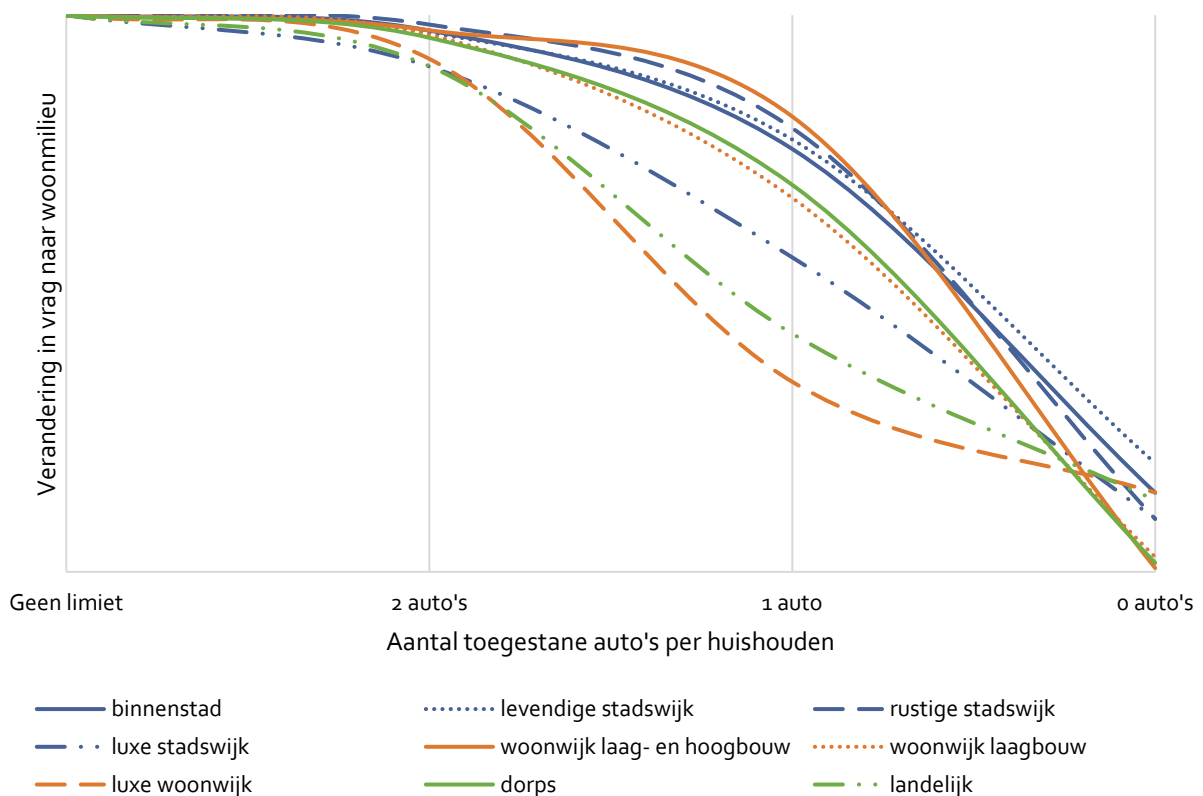


Als het gaat om autobezit dan hebben we 3 groepen onderscheiden. Mensen die een auto bezitten, mensen die geen auto bezitten als gevolg van omstandigheden en mensen die geen auto bezitten omdat ze daar bewust voor kiezen. De laatste groep noemen we daarom actief autoloos en de tweede groep passief autoloos. De passief autolozen gaan in hun voorkeuren meer richting de autobezitters, zij willen immers wel een auto maar hebben er door omstandigheden geen een. Zij zullen daardoor anders reageren op vragen over bijvoorbeeld parkeren of openbaar vervoer.

Nadere analyse

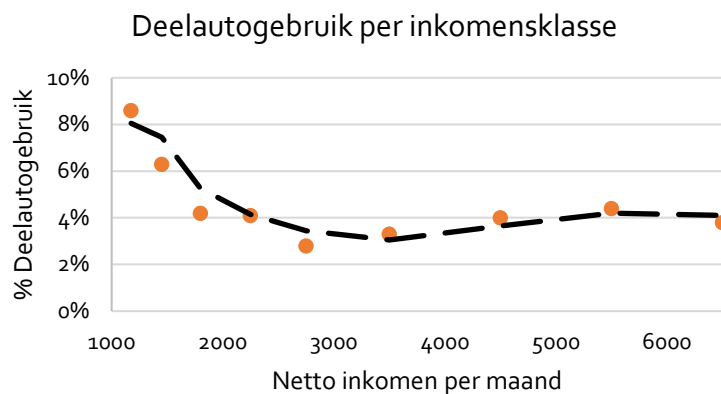
Er is een significant verband tussen woonmilieu (huidig en ideaal) en het aantal auto's dat een huishouden bezit. Om meer inzicht te krijgen in het effect van autobezit op de aantrekkelijkheid van woonmilieus, is het 'toegestane' aantal auto's per huishouden afgezet tegen het effect dat dit heeft op de vraag per woonmilieu (toegestane aantal auto's is daarbij theoretisch, maar zou kunnen worden gerelateerd aan een parkeernorm).

Verandering in de vraag per scenario aantal toegestane auto's per huishouden



Uit deze analyse blijkt dan bijvoorbeeld dat de vraag naar een luxe woonwijk (oranje gestreepte lijn) al vrij snel daalt zodra er minder auto's toegestaan zijn per huishouden. De vraag naar een woonwijk laag- en hoogbouw (oranje doorgetrokken lijn) neemt juist langzamer af, nog langzamer dan de vraag naar binnenstedelijk wonen (blauwe doorgetrokken lijn). Het lijkt daarmee dat rustige stadswijken beter geschikt zijn voor het creëren van autoloze buurten met meer groen dan bijvoorbeeld de luxe stadswijk. Daarbij dient opgemerkt te worden dat aanwezigheid en kwaliteit van openbaar vervoer ook een belangrijke rol zal spelen.

Deelauto's



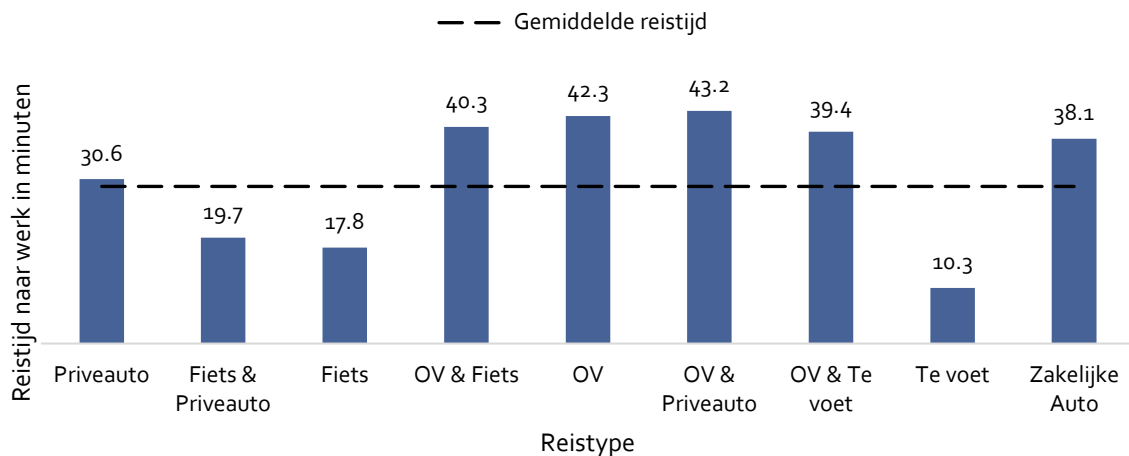
Het gebruik van deelauto's heeft een relatie met inkomen. Lagere inkomensgroepen maken vaker gebruik van een deelauto, maar deze trend stabiliseert zich bij een inkomen van c.a. € 2500 euro per maand. Verder is het deelautogebruik onder de groep jonger dan 30 jaar het hoogst en dit loopt af naarmate men ouder wordt.

Reistijd

Wanneer wordt gekeken naar de reisvormen die gebruikt worden voor het werk, dan blijken dit vooral de privéauto (30%), de fiets (16%) en het openbaar vervoer (12%) te zijn. Daarnaast reist men met de zakelijke auto (7%), elektrische fiets (4%) en te voet (3%). Of er worden combinaties van reisvormen gebruikt: fiets en privéauto (3%), OV en privéauto (2%), OV en te voet (2%).

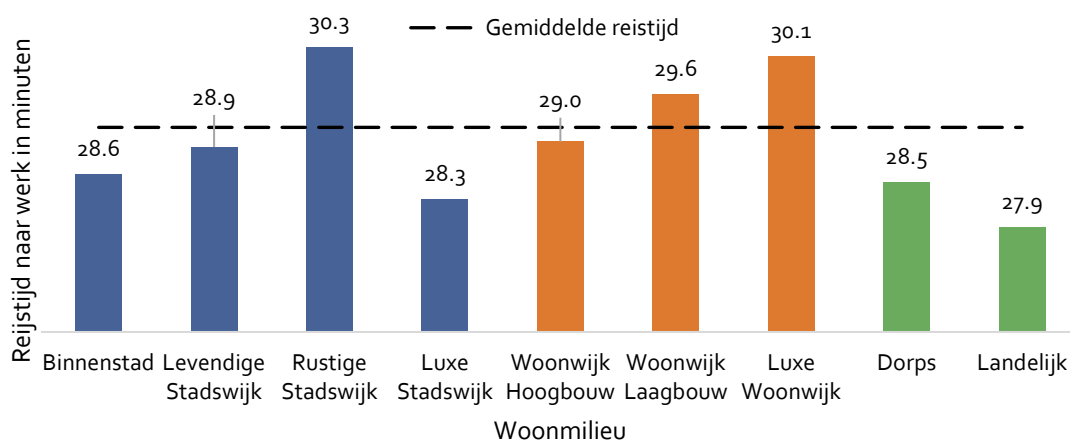
De meeste privéauto's worden gebruikt door huishoudens in alle samenstellingen in de leeftijd tussen 30 en 75 jaar met een inkomen boven de €2.000,- en wonend in landelijk gebied. De fiets wordt zoals verwacht het meest gebruikt door gezinnen en alleenstaanden met een inkomen onder de €2.000,- netto per maand die in een stedelijk gebied wonen. De opkomende elektrische fiets daarentegen wordt vooral gebruikt door doelgroepen in de leeftijd 55 tot 74 jaar met de leefstijlen geel, lime en groen. Jonge mensen, onder de 30 jaar met een inkomen onder de €2.000,- en woonachtig in stedelijk gebied, maken het meest gebruik van het openbaar vervoer. En dan met name mensen met de paarse en blauwe leefstijl.

Gemiddelde reistijd naar werk per reistype

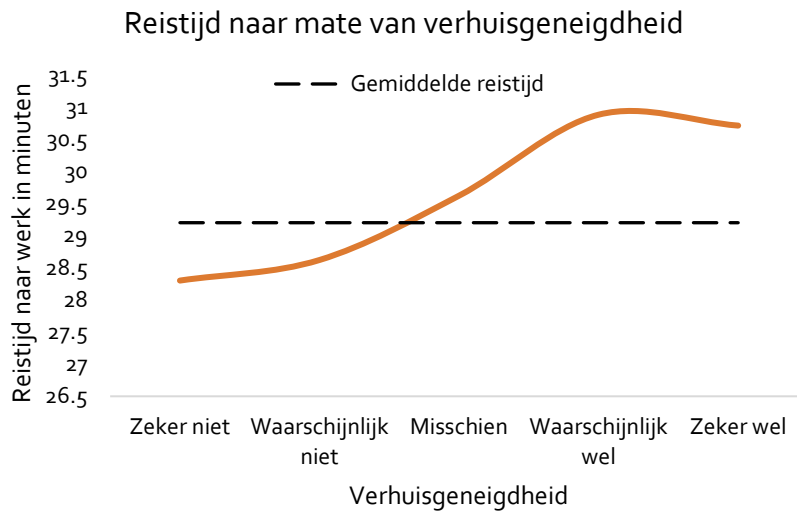


Hoe lager het inkomen, hoe dichter mensen bij het werk wonen. Gemiddeld reizen mensen ca. 30 minuten naar hun werk. Er is geen verband tussen inkomen en tevredenheid over de bereikbaarheid van het werk. Opvallend is dat huishoudens in een dorps en landelijk woonmilieu korter dan gemiddeld naar hun werk reizen (zie onderstaande grafiek).

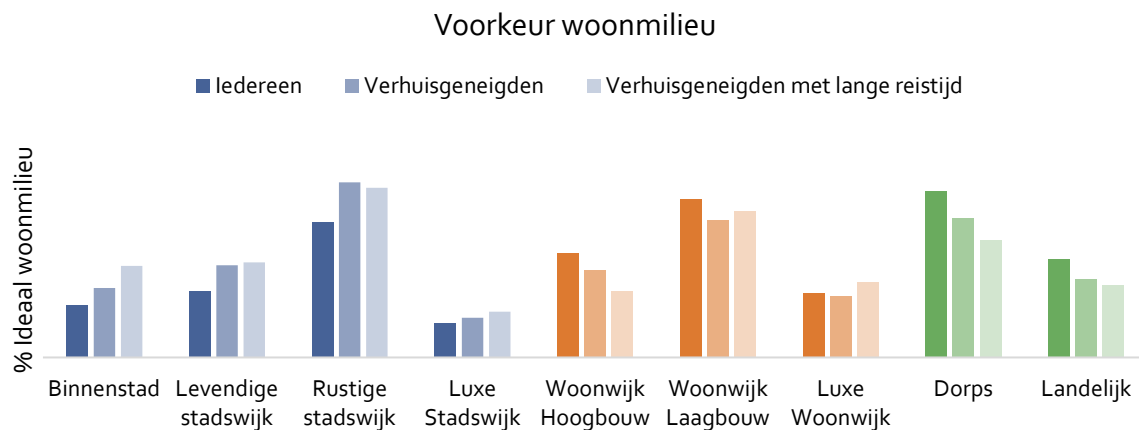
Gemiddelde reistijd naar werk per woonmilieu



Per mate van verhuisgeneigdheid verschilt de reistijd: mensen die verhuisgeneigd zijn, reizen verder naar hun werk dan mensen die niet verhuisgeneigd zijn (zie onderstaande grafiek). Desondanks heeft maar 10% aangegeven te willen verhuizen omwille van het werk.

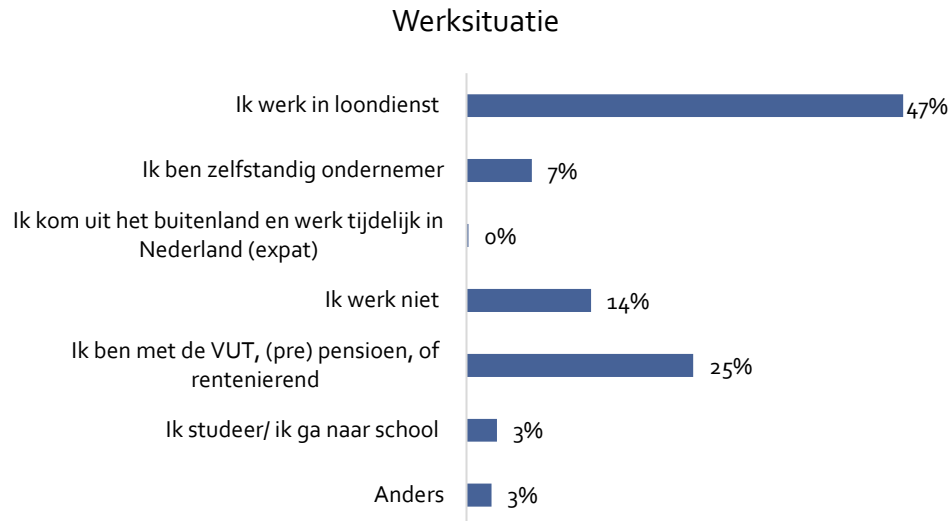


De relatie tussen ideale woonmilieu en verhuisgeneigdheid is weergegeven in onderstaande grafiek. De donkere kleur is het ideale woonmilieu van iedereen. De middeldonkere kleur is het ideale woonmilieu van alle verhuisgeneigden. De lichtere kleur is het ideale woonmilieu van alle verhuisgeneigden met een langere reistijd. Onder deze laatste groep zijn de binnenstad en levendige en rustige stadswijken erg populair, terwijl de woonwijk met laag- en hoogbouw, dorps en landelijk wonen beduidend minder populair zijn in vergelijking met de voorkeur van alle respondenten.

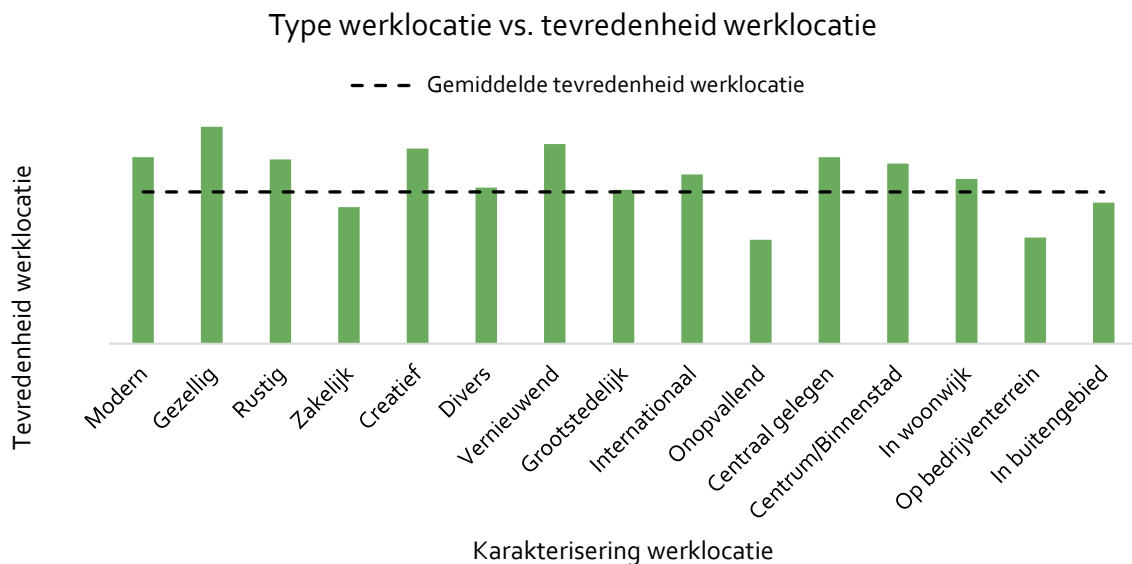


6.4 Werkmilieus

Bij het thema werkmilieu is aan de respondenten gevraagd wat hun werksituatie is. Iets minder dan de helft van de mensen geeft aan in loondienst te werken, 25% van de mensen is met de VUT, (pre)pensioen of rentenierend en 14% geeft aan niet te werken.

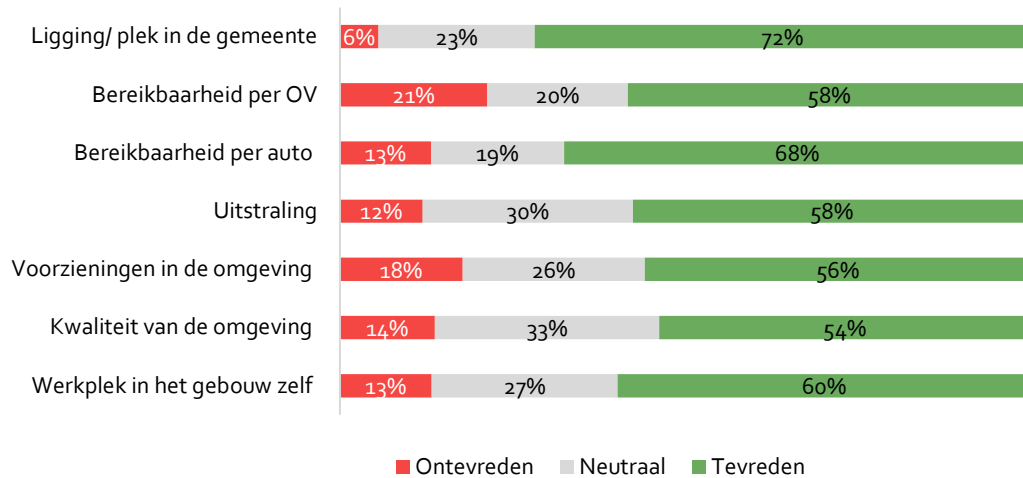


Wanneer de tevredenheid over de werklocatie wordt vergeleken met het type locatie, dan blijkt dat mensen het meest tevreden zijn als ze op een locatie werken waar het gezellig, creatief of vernieuwend is. Meer dan gemiddeld tevreden zijn mensen ook op moderne, rustige, centraal gelegen en centrum locaties. Minder dan gemiddeld tevreden zijn mensen die werken op zakelijke locaties, opvallende locaties en op bedrijventerreinen.



Er is ook gevraagd over welke aspecten van de werklocatie mensen tevreden zijn. Het meest ontevreden zijn mensen over de bereikbaarheid met het OV en over de voorzieningen in de omgeving. Hoewel 72% van de respondenten die deze vragen hebben gekregen tevreden is over de ligging/plek in de gemeente vraagt de ontevredenheid over voorzieningen in de buurt en over de bereikbaarheid met het OV om meer gemixte woon-werkmilieus op goed met het OV bereikbare locaties.

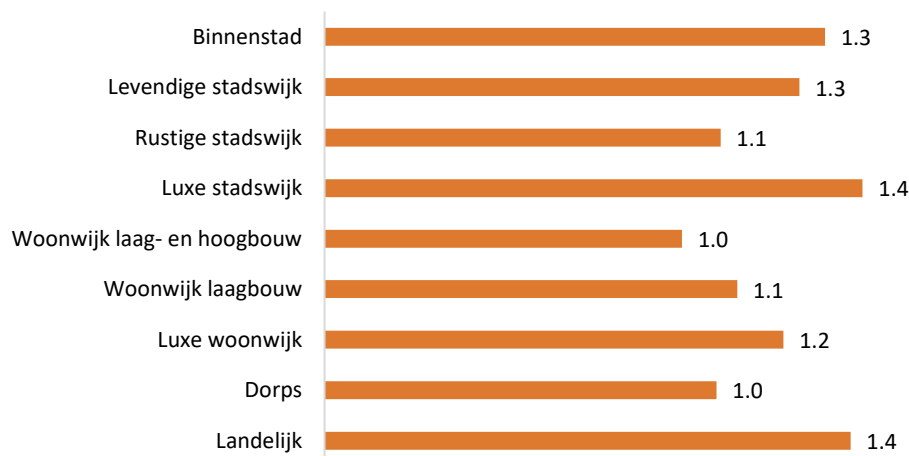
Tevredenheid aspecten werklocatie



Als wordt gekeken naar de verschillen tussen de woongebieden stedelijk, suburbaan en dorps/landelijk dan kan worden geconstateerd dat vooral de ligging van de werklocatie invloed heeft op de tevredenheid. In dorps/landelijke locaties zijn mensen ontevredener over de bereikbaarheid met het OV. Met uitzondering van de bereikbaarheid met de auto, zijn mensen in een stedelijk gebied over het algemeen meer tevreden over aspecten van de werklocatie dan in de woongebieden suburbaan en dorps/landelijk.

Van de mensen die aangeven thuis te werken doen mensen dat gemiddeld iets meer dan 1 dag per week. Het meest wordt thuisgewerkt door mensen die landelijk en in luxe stadswijken wonen en door de kleinere oudere huishoudens. Mogelijk heeft dit te maken met de toenemende druk op het beschikbare wegennet en openbaar vervoer.

Gemiddeld aantal dagen per week thuiswerken

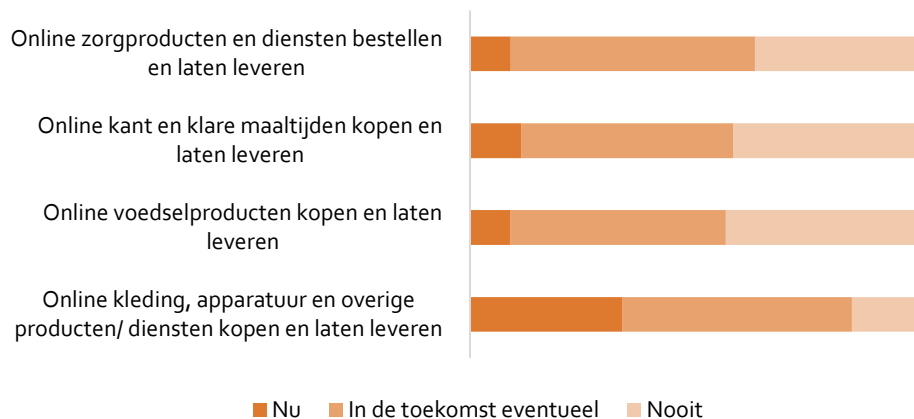


6.5 Online diensten

Online diensten zijn niet meer weg te denken uit de samenleving. Om meer zicht te krijgen op deze trend is in de enquête een aantal vragen gesteld aan een vierde deel van de respondenten. Slechts 11% van die groep geeft aan nooit gebruik te maken van online-diensten.

Het vaakst worden kleding, apparatuur en overige producten/diensten online besteld. Zorgproducten en online maaltijden of voedsel worden aanmerkelijk minder vaak online gekocht.

Huidig en potentieel gebruik van online diensten



Van de mensen die gebruik maken van online diensten heeft 54% behoefte aan een centraal afleverpunt in de straat of in het complex waar men woont. Gezinnen met lagere inkomens geven minder vaak aan behoefte te hebben aan een centraal afleverpunt in de wijk.

Online diensten en leefstijlen

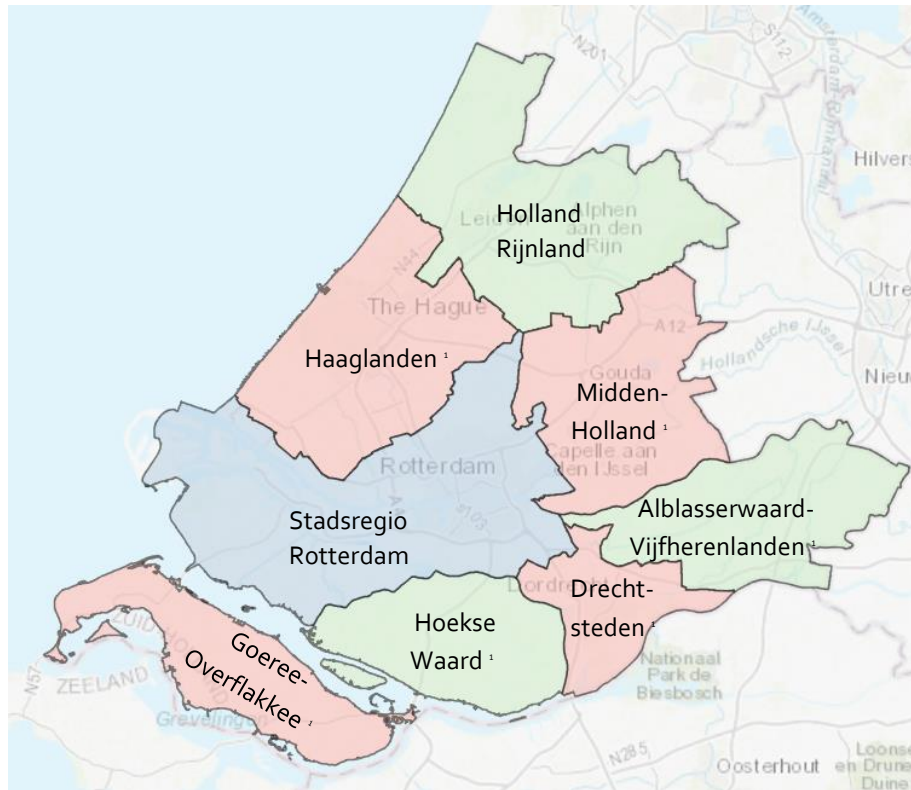
Wanneer wordt gekeken naar de relatie tussen leefstijl en online bestellen, dan valt op dat mensen met een rode leefstijl relatief veel per internet bestellen en ook koploper zijn bij het online bestellen van etenswaren. Het gaat in het geval van eten nog niet om grote aantallen, maar ook hiervoor geldt dat de rode leefstijl duidelijk een voorloper is van de ontwikkelingen in de markt. Ook de oranje groep maakt intensief gebruik van het kunnen kopen via internet. Ook bij deze groep is er behoefte aan het online kunnen bestellen van maaltijden en het kunnen laten leveren van etenswaren aan huis.

De groep met de groene leefstijl maakt relatief minder gebruik van het bestellen per internet, maar even goed bestelt ruim 40% wel per internet. De groene groep heeft het minste behoefte aan facilitaire diensten zoals bijvoorbeeld een centraal afleverpunt voor pakketjes. Mensen met een lime leefstijl scoren laag op het online aankopen van producten.

Voor de aqua groep zijn internetaankopen normaal. Men heeft enige behoefte aan een centraal afleverpunt. Evenals alle andere leefstijlen bestelt ongeveer 50% van de blauwe groep met grote regelmaat producten via het internet. Men heeft een lichte belangstelling voor een online platform waar spullen geleend kunnen worden en 40% geeft aan behoefte te hebben aan een centraal afleverpunt in de buurt. Mensen met een paarse leefstijl zijn ook intensieve gebruikers van het internet en vinden voorzieningen in de buurt die het dagelijks functioneren verbeteren prima (bijvoorbeeld een servicepunt).

7. Regio's

Zuid Holland is onderverdeeld in 8 regio's, hieronder weergegeven op de kaart.



Wanneer we de 8 regio's met elkaar vergelijken dan zien we dat de verhuiscgenigheid in de regio's Haaglanden en Stadsregio Rotterdam hoger is dan in de andere regio's. Zo is het percentage inwoners dat aangeeft zeker wel te willen verhuizen binnen 2 jaar in de Stadsregio Rotterdam 17% en in de Regio Haaglanden 15% terwijl dit in de regio Goeree-Overflakkee 8% en in de regio Hoekse Waard zelfs maar 5% is.

Bij de verhuisredenen zien we ook verschillen. In alle regio's scoort de reden 'huidige woning is te klein' hoog. In de minder stedelijke regio's zien we ook redenen als 'dichter bij familie en vrienden'.

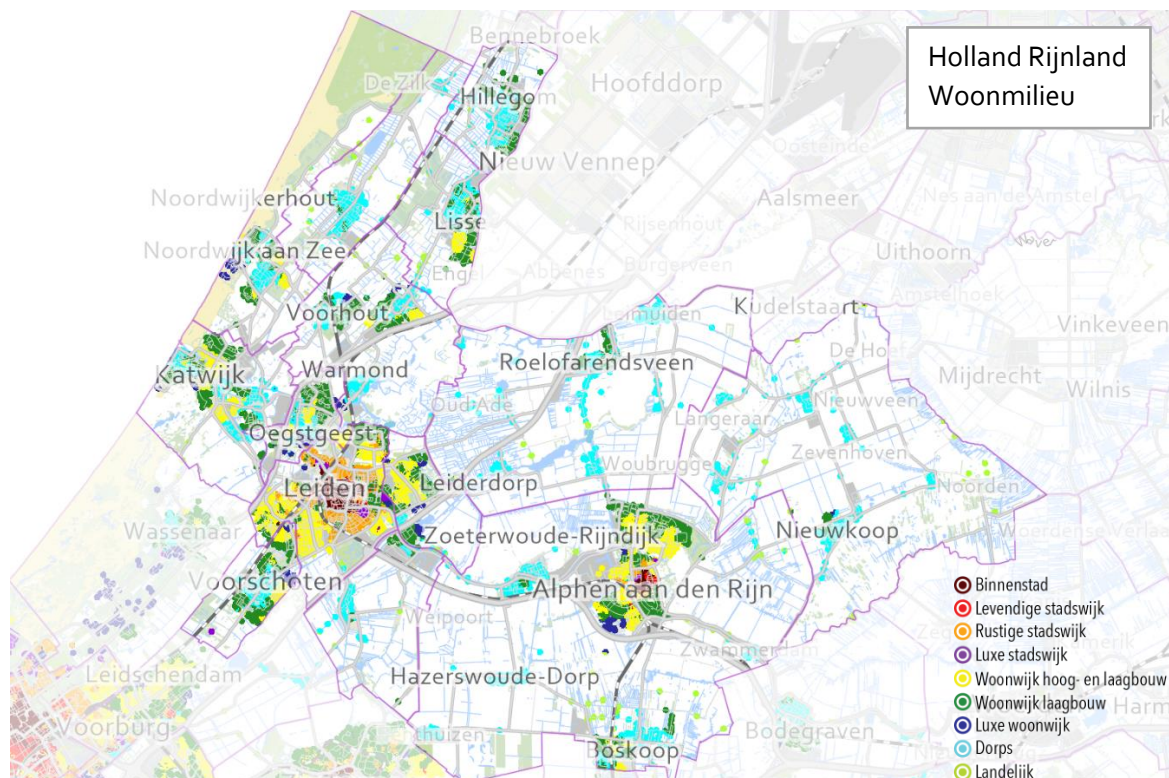
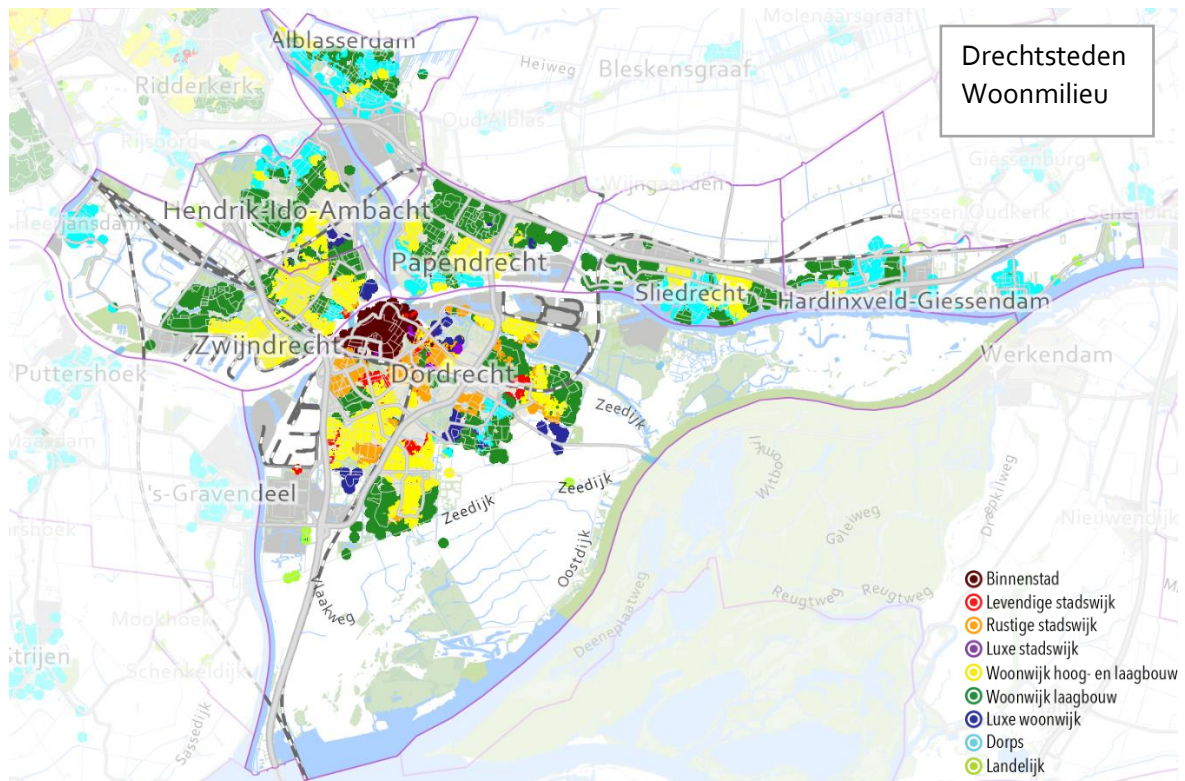
Het contact met buurtbewoners is in de stedelijke regio's zoals verwacht hoger dan in de andere regio's. In Haaglanden geeft 17% en in Stadregio Rotterdam 18.% aan veel contact te hebben met buurtbewoners terwijl dat in regio's als Alblasserwaard Vijfherenlanden 28% is en in de regio Goeree-Overflakkee zelfs 32%.

Wanneer gevraagd wordt naar de verhuisrichting dan wil in alle regio's circa 30% van de mensen binnen de eigen gemeente verhuizen. Opvallend is dat op Goeree Overflakkee maar 8% aangeeft buiten de gemeente te willen verhuizen (deze regio bestaat echter ook maar uit 1 gemeente met meerdere woonplaatsen) terwijl in de Hoekse Waard het door 24% wordt aangegeven (deze regio bestaat uit veel kleinere gemeenten). In de overige regio's ligt deze voorkeur tussen 15 en 20%.

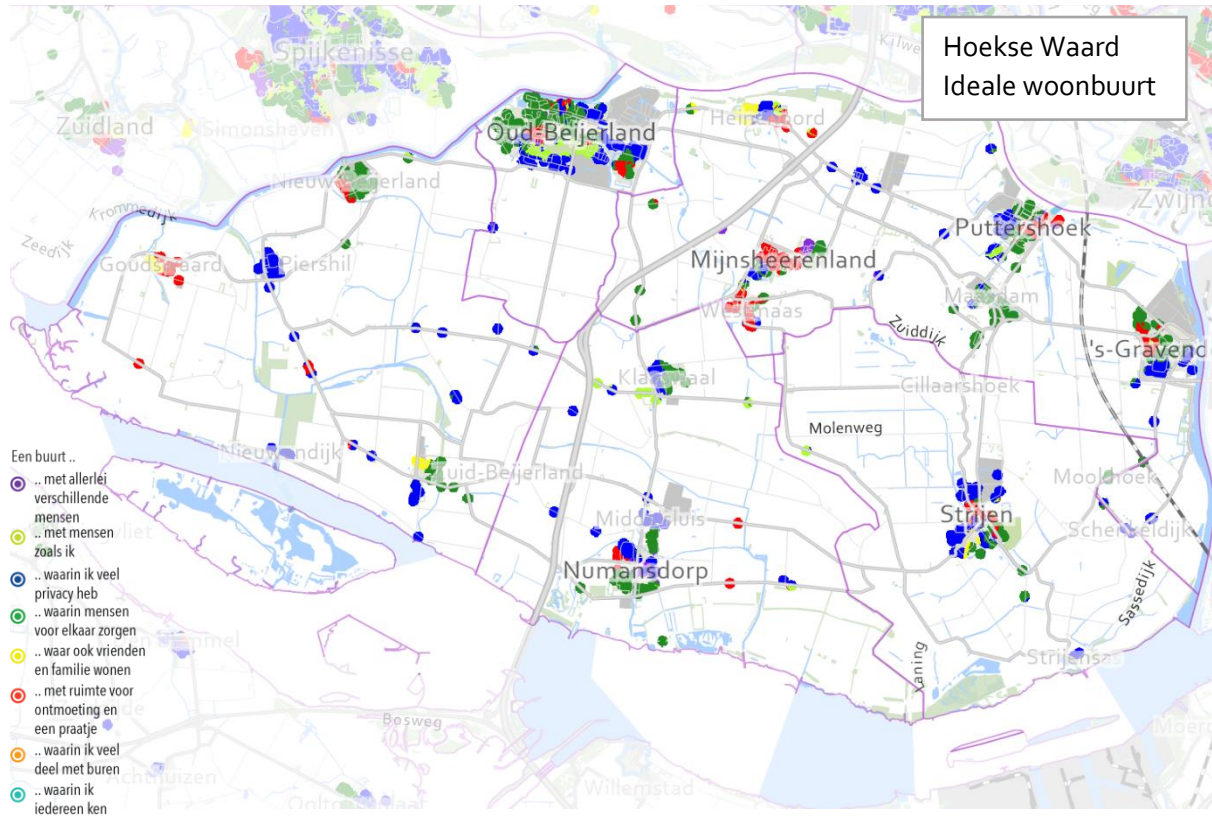
In dit hoofdstuk behandelen we kort een aantal resultaten die verschillen per regio. Aan de hand van kaarten wordt er ingezoomd op de regio. Voor alle kaarten verwijzen we naar de CartoTool en de factsheets.

Woonmilieus

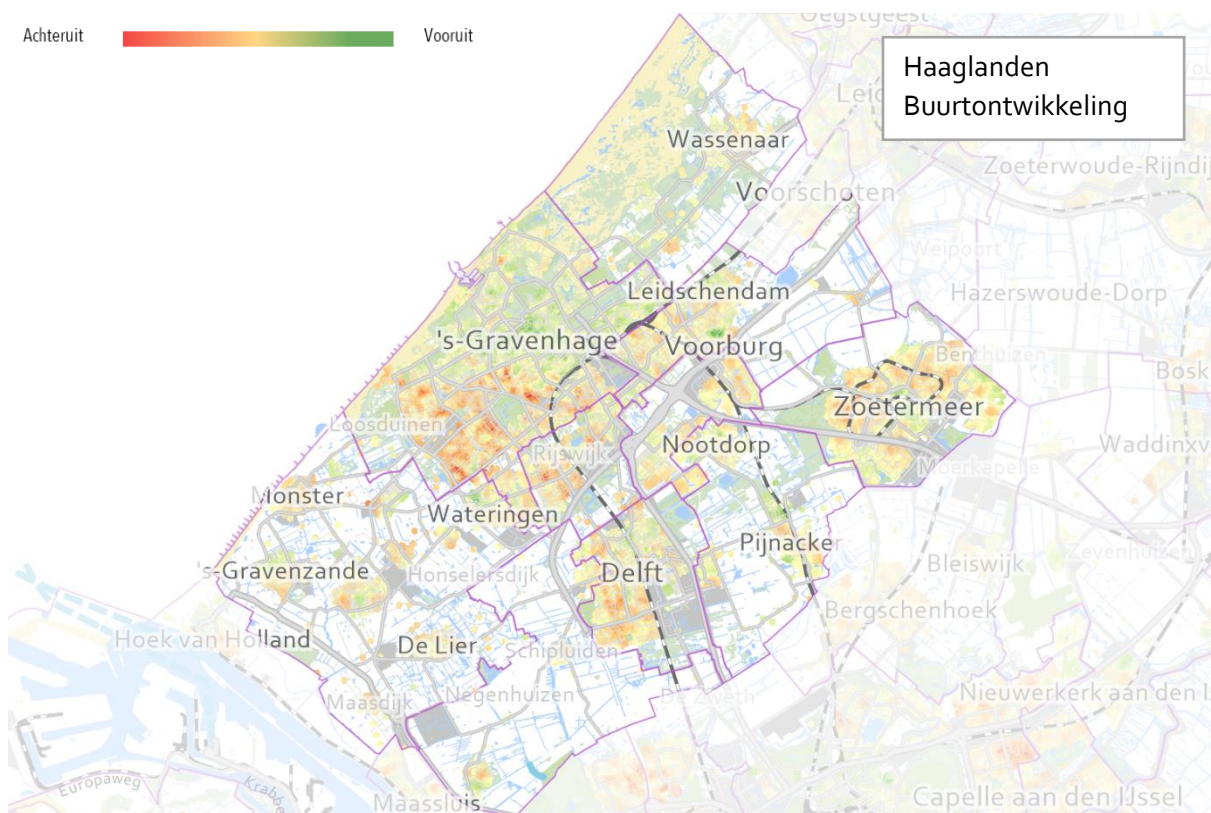
Hieronder de kaarten van de woonmilieus in de regio's Drechtsteden en Holland-Rijnland. De kaarten laten zien welk woonmilieu waar dominant is. Het verschil tussen stedelijke gebieden, suburbane gebieden en dorps/landelijke gebieden is duidelijk te zien.



De kaart hieronder laat de ideale woonbuurt zien in de regio Hoekse Waard. Als mensen wordt gevraagd welk type buurt past bij hun ideale woonbuurt en op de kaart de dominante keuze weergegeven dan zien we dat in kleine dorpen een buurt waar men veel privacy heeft veel gekozen wordt (Piershil). En in andere kleine dorpen juist buurten waar ook vrienden en familie wonen en waar ruimte is voor ontmoeting en een praatje veel gekozen wordt (Goudswaard)



Op de vraag of de eigen buurt de afgelopen jaren voor- of achteruit is gegaan zien we grote verschillen. In Strijen bijvoorbeeld vinden inwoners van het westelijke gedeelte dat de buurt vooral achteruit is gegaan terwijl huishoudens in het oostelijke gedeelte juist vinden dat het vooruit is gegaan.



Pagina 63 van 66



Meest dominante leefstijl wordt op onderstaande kaart weergegeven voor de regio Midden-Holland en Stadsregio Rotterdam. De rode en paarse leefstijl is vooral aanwezig in de steden en minder in de kleinere kernen.

