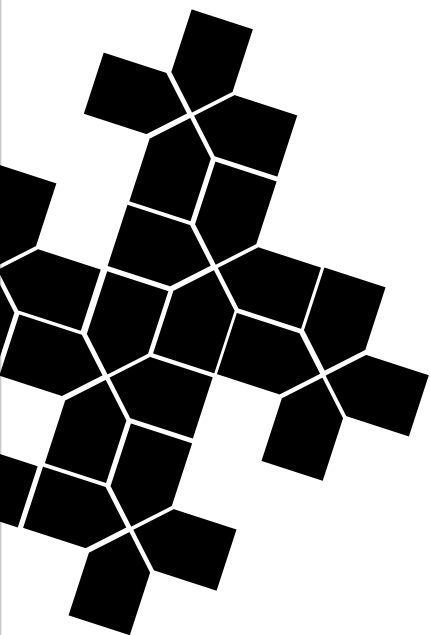




TREND SCAN WONING MARKT 2025



Colofon

Trendscan Woningmarkt 2025.

Auteur: Sjors de Vries (BSDV), Arnhem, www.bsdv.nl

Tekstredactie: Christine van Eerd, Amsterdam, www.christinevaneerd.nl

Ontwerp: Caroline Bégin (Buro Bégin), Arnhem, www.burobegin.nl

Fotografie: Sjors de Vries met uitzondering van bladzijde 39 en 47 (Trendbureau Overijssel)

Met dank aan: Hans Peter Benschop (Trendbureau Overijssel), Eibe Karssenberg (provincie Overijssel), Arjen van Gijssel (Aedes), Paul van Roosmalen (Ieder1), Paul Westenbrink (gemeente Enschede), Frans Holleman (Bouwfonds), Mike van Nes (Bouwfonds), Bas Stok (Bouwfonds).

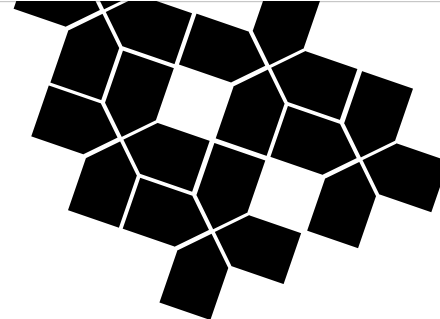
In opdracht van Trendbureau Overijssel, www.trendbureauoverijssel.nl

Alle rechten voorbehouden. De publicatie mag (gedeeltelijk) gepubliceerd worden onder voorwaarde van vermelding van de volledige naam van de auteur en het werk.

inhoudsopgave

vooraf	4
samenvatting en aanbevelingen	8
een nieuw vertrekpunt	16
meer keuzevrijheid	24
van woonhuis naar leefhuis	32
de woning als identiteitsdrager	40
langer zelfstandig wonen	46
tijdelijk wonen en meerhuizigheid	50
energie en duurzaamheid	56
veranderend speelveld	58
bronnen en inspiratie	60

vooraf



"Verandering brengt verandering voort. Niets plant zich zo snel voort." Dit schreef Charles Dickens ooit, en dat geldt ook voor de woningmarkt. De dynamiek op de woningmarkt wordt bepaald door oneindig veel factoren, die bovendien elke dag blootstaan aan veranderingen. Als we de afgelopen jaren iets hebben moeten leren van de woningmarkt en het gedrag van de woonconsument, dan is het wel dat beide zich niet zomaar laten vangen in cijfers, modellen en prognoses. De huidige economische crisis laat bijvoorbeeld zien dat het vertrouwen in de economie een onmiskenbaar grote invloed heeft op de markt, op een manier die we tot voor kort nog nauwelijks hadden voorzien.

Wie de woningmarkt wil begrijpen, zal af moeten stappen van de traditionele kwantitatieve benadering, en een scherper beeld moeten krijgen van de kwalitatieve behoeften op de markt en van relevante maatschappelijke ontwikkelingen. Een goed en duurzaam woonbeleid houdt daarom ook rekening met de invloed van sociaal-economische en sociaal-culturele trends en staart zich niet blind op de uitkomsten van theoretische vraag- en aanbodmodellen, die in veel provincies, gemeenten en regio's doorgaans het statische uitgangspunt zijn van beleid en woningbouwprogrammering.

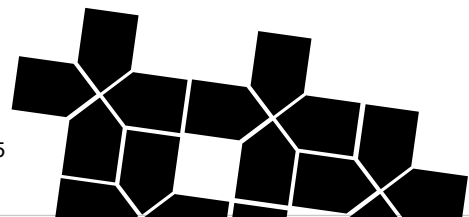
Deze publicatie geeft een overzicht van die maatschappelijke trends die de komende tien tot vijftien jaar van invloed zijn op de Overijsselse woningmarkt. De trendscan is bedoeld om de partijen op de woningmarkt en bestuurders te prikkelen tot nadenken over de nieuwe opgaven, uitdagingen en kansen en over hun rol en invloed daarin.

Hoewel de selectie van thema's tot op zekere hoogte een subjectieve is, doet dit rapport geen uitspraak over de wenselijkheid of onwenselijkheid van ontwikkelingen. Wel wordt een aantal aanbevelingen gedaan.

In het rapport zijn de geschetste trends en ontwikkelingen zo veel mogelijk losgeweekt van de huidige problemen op de woningmarkt en de (politieke) discussies over bijvoorbeeld liberalisering van de huurmarkt en hypotheekrenteaftrek. Daarom hoort ook bij dit rapport een disclaimer, omdat dergelijke ingrepen van grote invloed zullen zijn op het functioneren van de woningmarkt.

Toch is het een misverstand om te veronderstellen dat we na de economische depressie automatisch terugkeren naar de situatie van de afgelopen decennia, van grootschalige nieuwbouwproductie en ongekende waardeestijging van vastgoed. Die tijd ligt definitief achter ons. Mogelijke hervormingen doen hier niks aan af. Daarom begint deze publicatie met een hoofdstuk over het nieuwe vertrekpunt, waarvan de omvang en consequenties nog niet bij alle partijen helemaal lijken te zijn doorgedrongen.

Sjors de Vries
Arnhem, 29 februari 2012







Deventer

samenvatting en aanbevelingen

NIEUW VERTREKPUNT

Door demografische, economische en sociaal-culturele ontwikkelingen is er sprake van een nieuwe situatie op de Overijsselse woningmarkt, met nieuwe opgaven en uitdagingen. In alle regio's, dorpen en steden *ontspant de woningmarkt* zich langzaam maar zeker en zo ontstaat meer ruimte op de markt. Dit heeft belangrijke consequenties en daagt partijen uit om de woningmarkt op een (soms fundamenteel) andere wijze te benaderen.

Allereerst ligt de tijd waarin de woningbehoefte grotendeels werd bediend met *grootschalige uitbreidingen* achter ons. Van alle woningen die in 2025 in Overijssel zullen staan, is op dit moment ongeveer 90 procent gerealiseerd. Volgens de huidige prognoses groeit de behoefte daarna nog maar weinig. In veel gemeenten overstijgt het aantal geplande woningen de behoefte. Gemeenten en marktpartijen zullen de komende jaren fors moeten *snijden in plan-capaciteit* van met name de uitbreidingslocaties. Nieuwbouw kan in veel gemeenten - en met name in krimpgebieden - in de toekomst alleen straffeloos worden toegevoegd als dit gepaard gaat met *sloop van bestaande woningen*. Een goede *fasering* wordt steeds crucialer.

Tegelijkertijd staan we aan de vooravond van een majeure kwaliteitsslag in de *bestaande woningvoorraad*. De afgelopen jaren zijn er in de provincie gemiddeld zo'n 1.300 woningen per jaar onttrokken aan de voorraad. Als we met deze snelheid de woningvoorraad vervangen, dan moet een woning in Overijssel (468.000 woningen) gemiddeld zo'n 350 jaar mee gaan. Dat tempo moet worden opgeschroefd. De gewenste kwaliteitsslag in de woningvoorraad zal dus vooral door transformatie (sloop-nieuwbouw, renovatie) in het bestaand stedelijke gebied gerealiseerd moeten worden.

Gemeenten doen er daarom verstandig aan om op lokaal of regionaal niveau samen met corporaties en marktpartijen een *strategisch voorraadbeleid* te ontwikkelen. Beleid waarin een relatie wordt gelegd tussen nieuwbouw en de bestaande woningvoorraad, transformatie- en herstructureringsopgaven.

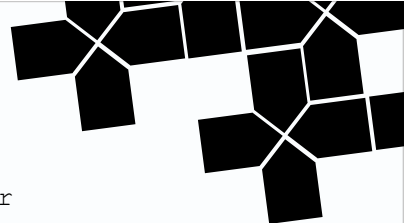
Wonen slokt steeds meer op van het huishoudbudget. De huur- en koopquote is de afgelopen jaren gestaag toegenomen. De *woonlasten* zullen de komende jaren mogelijk verder stijgen. Dit is onder andere het gevolg van stijgende energiekosten. De financiering van een woning met vreemd vermogen (hypotheek) wordt naar verwachting lastiger en duurder.

Naast het feit dat deze ontwikkeling grote gevolgen heeft voor met name de lage en middeninkomens, zal dit ook consequenties hebben voor de dynamiek en doorstroming op de woningmarkt. Dat wordt bovendien nog eens versterkt door de veronderstelde zeepbel op de woningmarkt. Woningbezitters in Overijssel moeten de komende jaren rekening houden met een forse *waardedaling* van hun bezit. Dat maakt woningen in toenemende mate onverkoopbaar, waardoor mensen gevangen komen te zitten in hun eigen huis. Overheden zouden zich via monitoring een goed beeld moeten vormen van de woonlastenontwikkeling van huurders en eigenwoningbezitters. In regio's met een ontspannen markt moeten zij in beginsel terughoudend zijn met het toevoegen van nieuwe (koop)woningen om daarmee het effect van de waardedaling niet onnodig te versterken.

MEER KEUZEVRIJHEID

Tegelijkertijd krijgt de woonconsument het, door de toegenomen welvaart en de ontspannende woningmarkt, meer dan ooit voor het zeggen. De woningmarkt transformeert van een aanbod- naar een *vragersmarkt*. Het is een uitdaging om een goed beeld te krijgen van de kwalitatieve woningbehoefte. Demografische, sociaal-economische en geografische aspecten kunnen woonvoorkeuren niet altijd meer goed verklaren. Gezinnen met een gelijk inkomen kunnen in de praktijk hele andere voorkeuren hebben. Bovendien neemt het belang van de *woonomgeving* toe.





Om de markt te begrijpen en daarop te kunnen anticiperen zal er beter zicht moeten komen op de specifieke drijfveren van bewoners. Het vaak gehanteerde traditionele wooncarrière-model, waarbij levensloop en sociaal-economische positie zijn gekoppeld aan woningtype en woonmilieu, is failliet. De traditionele woning-behoefte-tabellen zijn achterhaald. Kwalitatief *woonwensenonderzoek* staat nog in de kinderschoenen; daarin zal nog veel geïnnoveerd en geïnvesteerd worden.

Het denken in cijfers en tabellen zal worden verlaten voor een kwalitatief denken. *Beperkende factoren* in relatie tot keuzevrijheid moeten daarin ook een plek krijgen. Want ook die spelen een niet te onderschatten rol. Waar de standaardmodellen onterecht uitgaan van de mens als bekrompen, egoïstische en materialistische consument, die alleen uit is op eigenbelang en daardoor voorspelbare keuzes maakt, spelen ook persoonlijke motieven en sociaal-culturele factoren een bepalende rol. Bovendien zijn de keuzemogelijkheden niet voor iedereen gelijk. Starters en mensen met lage inkomens hebben bijvoorbeeld een stuk minder te kiezen dan andere huishoudens. Ook maken mensen, onder andere door onvolledige informatie en keuzestress, lang niet altijd weloverwogen keuzes.

Buiten kijf staat echter dat het in een ontspannen woningmarkt meer dan ooit gaat over de *locatie* waar die woning staat. Het aloude adagium 'locatie, locatie, locatie' is van alle tijden en geldt dus nog steeds. Dorpen en steden zijn in een meer ontspannen woningmarkt daardoor ook vaker *concurrenten* van elkaar.

Niet alleen de kwaliteit van de woning, maar ook die van de buurt, dorp of stad telt. Beter dan de monofunctionele woonwijken die decennialang in Nederland zijn gebouwd, sluit de *multifunctionele leefomgeving* aan op de wensen van de meeste huishoudens. Niet dat alle huishoudens het wonen in wijken met gemengde functies ambiëren, maar de aanwezigheid van (maatschappelijke) voorzieningen in de buurt staat bij vrijwel iedereen hoog op het verlanglijstje.

In een wereld waarin bijna alle materiële wensen binnen handbereik zijn en de mogelijkheden onbeperkt lijken, neemt tegelijkertijd de behoefte aan authenticiteit, diepgang en het menselijke toe. Globalisering gaat in toenemende mate samen met aandacht voor het lokale en regionale. In het verlengde daarvan vindt er een herwaardering plaats van het *sociaal kapitaal*: de buurman, de buurt, in Overijssel ook wel het 'noaberschap' genoemd. Dit wordt bovendien in de hand gewerkt door demografische ontwikkelingen zoals vergrijzing en krimp.

Ook financiers van hypotheeklen laten in toenemende mate op de locatie van de woning. De kans op een hypotheek wordt vergroot door een aantrekkelijke ligging van de woning. In Oost-Groningen financiert de Rabobank bijvoorbeeld nog maar tot 75 procent van de waarde van de woning. Dit beïnvloedt ook de waardeontwikkeling in een gebied. Het is daarom van belang om in het woningmarktbeleid de specifieke kwaliteiten van regio, dorp of wijk te betrekken.

VAN WOONHUIS NAAR LEEFHUIS

De woning zelf is al lang niet meer alleen een plek om te eten en te slapen, maar raakt steeds meer vervlochten met andere aspecten van leven. Het woonhuis is ook de plek om te werken, te vergaderen, te recreëren, te relaxen, zorg te ontvangen en zelfs te winkelen. Ons huis is onze '*hoffice*': het kantoor aan huis. Tegelijkertijd komen allerlei nieuwe vormen van dienstverlening de woning binnen. Boodschappen doen, films huren, bloemen laten bezorgen: we doen dit steeds vaker vanuit huis. Zelfs de behandeling onder toezicht van het ziekenhuis gebeurt deels aan de eettafel.

Ons bezit slaan we steeds meer op in digitale '*clouds*' of in de gehuurde opslagruimte aan de rand van de stad. Bovendien is er sprake van een toenemende complexiteit in sociale relaties. Deze sociaal-culturele ontwikkelingen vragen om de nodige *flexibiliteit* in vastgoed: de woning als casco waarbinnen van alles mogelijk is. Een dergelijke functiemenging zie je ook steeds vaker op complexniveau. In Amsterdam experimenteert men bijvoorbeeld met functievrije gebouwen.

DE WONING ALS IDENTITEITSDRAGER

Wonen heeft ook in toenemende mate ethische en belevingsaspecten. Met de inrichting en het uiterlijk van onze woning geven we uitdrukking aan onze *identiteit*. Identificatie met de buurt wordt steeds belangrijker. Dit leidt soms ook tot een wens om samen te wonen met *gelijkgestemden*: huishoudens met een vergelijkbare levensstijl, activiteiten en waarden.

In sommige gevallen vertaalt dit zich extremer in afgeschermd woon domeinen ('*gated communities*') of thematische woonwijken. Collectief particulier opdrachtgeverschap biedt ook kansen voor huishoudens om vorm te geven aan de eigen identiteit en samen te wonen met gelijkgestemden.

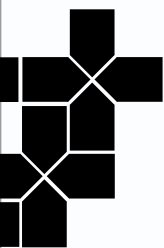
LANGER ZELFSTANDIG WONEN

Een ontwikkeling die van grote invloed is op de woningmarkt is de vergrijzing. Waar momenteel zo'n 15 procent van de bevolking in Overijssel 65 jaar of ouder is, zal dit aandeel toenemen tot ruim een kwart in 2040. Al deze senioren hebben behoefte aan adequate huisvesting. De *extramuralisering* speelt hierbij een grote rol. In 1995 woonde een op de drie senioren in een tehuis, in 2009 is dat nog maar een op de zes. Die trend zet zich naar verwachting door. Desondanks kunnen er ook vraagtekens gezet worden bij de prognoses voor extramuralisering. Is zorg aan huis wel voor iedereen betaalbaar in de toekomst? En daarnaast: in hoeverre zijn senioren gelukkig met zelfstandigheid, terwijl van de 2,6 miljoen 65-plus-sers naar schatting 1 miljoen ernstig tot uiterst eenzaam is? Het meest gewenste scenario zal voor veel senioren naar verwachting ergens tussenin liggen: zelfstandig wonen, maar wel in de directe nabijheid van zorg, voorzieningen en leeftijdsgenoten.

Volledig toegankelijke woningen of nultredenwoningen zullen in belangrijke mate in de *bestaande voorraad* gerealiseerd moeten worden en niet door grootschalige nieuwbouw. Ongeveer de helft van de huishoudens tussen de 55 en 64 jaar oud wil tot aan de dood in de huidige woning blijven wonen (en dit betreft voor tweederde een eengezinswoning).

Voor veel eigenwoningbezitters geldt dat men bereid is het opgebouwde vermogen (de overwaarde) deels in de eigen woning te steken, of in een nieuwe huurwoning. Verhuisgeneigde senioren hebben overigens een duidelijke voorkeur voor een huurwoning. Volgens onderzoek van ontwikkelaar Bouwfonds is nog geen 1 op de 10 verhuisgeneigde huishoudens van 65 jaar en ouder van plan om weer een koopwoning te kopen.

Woonzorgconcepten zullen in de toekomst overigens kleinschaliger en waarschijnlijk vaker door particulieren en kleine ondernemingen worden georganiseerd. Dit is mede mogelijk doordat er met persoonsgebonden budgetten wordt gewerkt. Zorgondernemers faciliteren de zorg en ondersteuning. De klanten hebben grote invloed op hun eigen woongedeelte en daginvulling. Wel dient te worden opgemerkt dat *draagkracht* uiteindelijk bepaalt in hoeverre senioren hun woonwensen daadwerkelijk kunnen verwezenlijken. Lagere inkomens zullen naar verwachting minder in staat zijn om zelfstandig thuis te blijven wonen.



TIJDELIJK WONEN EN MEERHUIZIGHEID

Op de woningmarkt is een groeiende behoefte aan flexibiliteit, *tijdelijke huisvesting en tweede woningen*. Tweede woningen worden steeds vaker gebruikt om te ontsnappen aan de hectiek van alledag en te genieten van de rust. De animo voor eenvoudige (vakantie) woningen op relatief goedkope grond in krimpgebieden lijkt steeds substantiëler te worden. Andersom worden ook steeds vaker tweede woningen om werkredenen betrokken. Zo heeft een toenemend aantal mensen een pied-à-terre in de stad waar men werkt. Dit heeft gevolgen voor de woonvoorkeuren voor de eerste woning. Ga je voor je basiswoning in het rustige Denekamp en een klein appartementje in Rotterdam, of andersom: de eengezinswoning in Rotterdam en een vakantiehuisje in Twente? Hoewel het vooralsnog een kleine groep huishoudens betreft en het onduidelijk is hoe de trend zich gaat ontwikkelen, zal hiermee rekening moeten worden houden.

Zowel bij vastgoedeigenaren als bij de woonconsument groeit de behoefte aan tijdelijke en *flexibele woonarrangementen*: particulieren die hun huis niet kunnen verkopen, bewoners die een scheiding achter de rug hebben of tijdelijk naar het buitenland gaan, corporaties die sloop- en renovatieprogramma's hebben uitgesteld en beleggers die kampen met leegstand. Tegelijkertijd komt er steeds meer verhuurbare ruimte beschikbaar en groeien leegstandbeheerders als kool. Flexibele woonarrangementen bieden kansen om meer souplesse, dynamiek en dus doorstroming op de woningmarkt te realiseren en zo in te spelen op de (al dan niet tijdelijke) woonbehoefte.

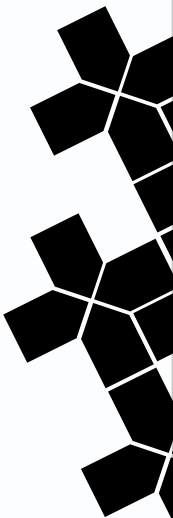
ENERGIE EN DUURZAAMHEID

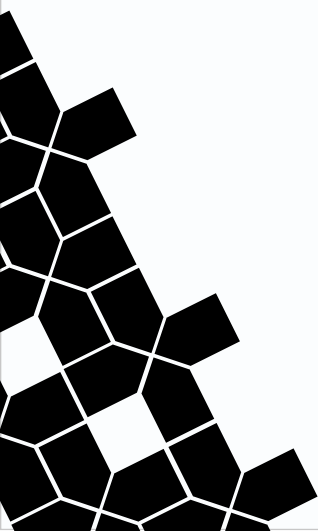
Hoewel de partijen op de woningmarkt de bewustwording voor het energie- en duurzaamheidsvraagstuk in de gaten hebben, wordt deze trend qua omvang en impact nog altijd schromelijk onderschat. Want afgezien van de toenemende zorg over de leefbaarheid en de toekomst van de planeet, naderen we door de stijgende energiekosten en de dalende investeringskosten een omslagpunt. De woonconsument is op korte termijn een dief van zijn eigen portemonnee als hij niet investeert in isolatie, zonnepanelen of bijvoorbeeld alternatieve warmtevoorziening. De *energetische kwaliteit* van een woning gaat een steeds bepalender rol spelen in de waarde van het vastgoed. Hypotheekverstrekkers houden al tijden rekening met de energetische kwaliteit van het object waarvoor een hypotheek is aangevraagd. Juist op energetische kwaliteit kan nieuwbouw zich onderscheiden van bestaande woningen.

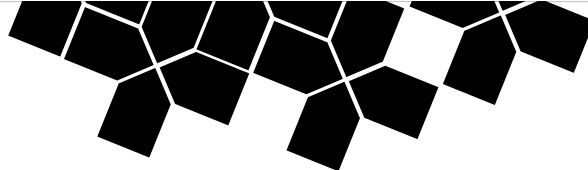
VERANDEREND SPEELVELD

De optelsom van meer ontspanning op de markt, een grote keuzevrijheid van de woonconsument, de veranderende focus van grootschalige nieuwbouw naar kleinschaligere ontwikkelingen en transformatie en herstructurering van de bestaande voorraad, is van invloed op de rol en positie van partijen op de woningmarkt. Hoe dit precies zal uitpakken is lastig te voorspellen. Zeker is dat de woonconsument dichter bij de woning komt te staan en dat de directe *invloed* van politici, planologen, gemeenten, stedenbouwkundigen, ontwerpers, corporaties en marktpartijen op de kwantiteit en kwaliteit van woningen marginaler wordt. De klant is koning en zal zich in toenemende mate ook zo gedragen. *Overheden* zullen over moeten gaan op een meer kwalitatief woonbeleid en een lokale of regionale strategische woningbouwprogrammering, met een integrale koppeling tussen nieuwbouw, transformatie, herstructurering, huur en koop. Overheden zullen vaker moeten optreden als marktmeester en als strategisch beheerder van de woningvoorraad. Daarbij hoort een richtinggevende en kaderstellende opstelling. Tegelijkertijd is er een belangrijke rol voor de overheid weggelegd als stimulator van kennis en productie.

De *woningcorporaties* zullen zich blijven richten op hun kerntaak: het huisvesten van de doelgroep van beleid. Hun rol bij het ontwikkelen van overig vastgoed (dure huur, koop, maatschappelijk vastgoed) wordt door wetgeving en sociaal-economische ontwikkelingen naar verwachting kleiner. Daarmee verliezen de overheid en marktpartijen een belangrijke en betrouwbare partner bij de productie van nieuwbouw. *Marktpartijen* zullen mede daarom op zoek moeten gaan naar nieuwe verdienmodellen en zullen zich daarbij heroriënteren op hun positie op de woningmarkt. Waar zit de meerwaarde van een ontwikkelaar, belegger, architect en bouwondernemer? Zeker is dat er een toekomst is voor creatieve marktpartijen die flexibel en in wisselende allianties kunnen opereren en bovendien investeren in planvorming samen met bewoners, innovatie en duurzaamheid. Voor partijen met een traditionele opvatting over het wonen en over de rolverdeling, kent de nieuwe woningmarkt waarschijnlijk geen genade.







een nieuw vertrekpunt

De woningmarkt in de 21e eeuw kent een heel ander vertrekpunt dan de vorige eeuw. De afgelopen decennia werd de woningbehoefte voor een groot deel bediend met grootschalige nieuwbouw, in hoge mate gefinancierd met vreemd vermogen en voor het overgrote deel gerealiseerd door enkele grote partijen op grootschalige uitbreidingslocaties. De komende decennia is sprake van een fundamenteel andere uitgangspositie op de woningmarkt.

AFNEMENDE NIEUWBOUW

Door een afnemend woningtekort en nog matige groei (in sommige regio's in Overijssel zelfs krimp) van het aantal huishoudens, ligt er een kwaliteitsopgave, welke niet alleen via nieuwbouw op grootschalige uitbreidingslocaties, maar vooral binnen de bestaande voorraad vastgoed moet worden gerealiseerd. De nieuwbouwproductie zal afnemen van op dit moment gemiddeld 60.000 tot 80.000 woningen per jaar naar ergens tussen de 8.000 en 33.000 woningen in 2030 (bron: EIB).

Tot 2025 is in Overijssel naar verwachting netto nog een toevoeging van 47.000 nieuwe woningen nodig, oftewel gemiddeld ruim 3.000 woningen per jaar (bron: Primos 2009). Dat is nog maar een fractie op het totaal van circa 468.000 woningen. Anders gesteld: ongeveer negen van de tien woningen die in 2025 in Overijssel staan, zijn nu al gebouwd.

Er wordt nog in onvoldoende mate geanticipeerd op de nieuwe situatie met een verder afnemende kwantitatieve woningbehoefte. Veel gemeenten en marktpartijen zullen de komende jaren de plan-capaciteit in een gezonder evenwicht moeten brengen met de behoefte. Dat betekent in sommige gevallen zelfs dat een substantieel deel van de gereserveerde nieuwbouwlocaties de komende decennia niet meer nodig zijn.



Door een afnemend woningtekort en nog matige groei (in sommige regio's in Overijssel zelfs krimp) van het aantal huishoudens, ligt er een kwaliteitsopgave, welke niet alleen via nieuwbouw op grootschalige uitbreidingslocaties, maar vooral binnen de bestaande voorraad vastgoed moet worden gerealiseerd. Ongeveer negen van de tien woningen die in 2025 in Overijssel staan, zijn immers al gebouwd.

Hengelo

Deze ontwikkeling heeft zich in diverse gemeenten (onder andere Apeldoorn) al vertaald in grote tekorten op de gemeentelijke begroting. Diverse onderzoeken, zoals de analyse 'Financiële effecten crisis bij gemeentelijke grondbedrijven' van Deloitte, geven aan dat nog veel meer gemeenten de komende jaren grote verliezen zullen moeten nemen op hun grondexploitaties. Nieuwbouw kan in veel gemeenten, met name in krimpgebieden, in de toekomst alleen straffeloos plaatsvinden als dit gepaard gaat met sloop van bestaande woningen. En de toevoeging van nieuwe woningen zal bovendien in toenemende mate kleinschalig, gefaseerd en dus organisch gebeuren. De tijd dat de woningbehoefte werd bediend met enkele grote uitbreidingslocaties is voorbij.

KWALITEITSSLAG BESTAAND VASTGOED

Tegelijkertijd staan we aan de vooravond van een majeure kwaliteitsslag in de bestaande woningvoorraad. De afgelopen jaren zijn er in de provincie gemiddeld zo'n 1.300 woningen per jaar onttrokken aan de woningvoorraad. Als we met deze snelheid de woningvoorraad vervangen, dan moet een woning in Overijssel (468.000 woningen) gemiddeld zo'n 350 jaar mee gaan. Dat tempo moet dus worden opgeschroefd. De gewenste kwaliteitsslag in de woningvoorraad zal dus vooral door transformatie (sloop-nieuwbouw, renovatie) in het bestaand stedelijke gebied gerealiseerd moeten worden.

Daarbij gaat het overigens niet alleen om woningen, maar ook om (leegstaande) bedrijfspanden en monumenten. In 2008 verscheen de Oude Kaart van Nederland: een overzicht van leegstand en herbestemming van oude, monumentale panden. Dit zijn vaak karakteristieke panden die de moeite waard zijn te behouden en die vanwege hun specieke uitstraling aantrekkelijk zijn voor woongemeenschappen en bepaalde leefstijlen. In de Oude Kaart van Nederland wordt gesproken van een alarmerende omvang van structurele of verwachte leegstand. Ook voor Overijssel is een analyse gemaakt. Uit deze eerste inventarisatie in Overijssel zijn 142 (grote) objecten en terreinen naar voren gekomen die leeg staan of waarvan verwacht wordt dat deze binnen tien jaar leeg komen te staan.



Een belangrijke ruimtelijke ontwikkeling in Overijssel is daarnaast de herinrichting van het buitengebied. Deze is onderhevig aan verandering en staat in directe relatie tot de geconstateerde leegstand: afname van agrarische bedrijvigheid, afname in industriële activiteiten, afname van bedrijvigheid op oude bestaande bedrijventerreinen en aanleg van nieuwe bedrijventerreinen.

BETAALBAARHEID EN FINANCIERING

Een andere ontwikkeling om rekening mee te houden, is het feit dat wonen steeds meer van het huishoudbudget opslokt. Recente cijfers tonen aan dat wonen sinds eind jaren zeventig niet meer zo duur is geweest als nu. De totale woonquote in de huursector is begin deze eeuw gestegen van ongeveer 30 procent naar 36 procent, die van de laagste inkomens ('doelgroep van beleid') zelfs van 38 procent naar 44 procent (Bron: o.a. VROM-raad, 2007).

De woonquote in de koopsector ligt significant lager, maar is begin deze eeuw ook gegroeid van gemiddeld 21 procent naar 25 procent. Desondanks zijn er steeds meer woningbezitters die moeite hebben om hun woning te betalen. Een relatief groot deel van de Nederlandse woningvoorraad is hypothecair gefinancierd, tot wel 150 procent van de woningwaarde (elders in Europa is het maximale leenbedrag overigens gesteld op 80 procent). De afgelopen twintig jaar zijn de Nederlandse hypotheekverplichtingen sterk toegenomen. Waar in 1990 de hypotheekschulden ongeveer 35 procent van het Bruto Binnenlands Product bedroegen, is dit momenteel ruim 110 procent (Bron: DNB in Tijdschrift voor de Volkshuisvesting juni 2011). De gemiddelde hypotheekschuld is de laatste jaren gegroeid naar 160.000 euro in 2011 (Bron: CBS, 2012). Op dit moment staan naar schatting maar liefst meer dan een half miljoen huizen in Nederland 'onder water', dat wil zeggen dat dit woningen zijn waarvan de hypotheek hoger is dan de marktwaarde van de woning.

De hypotheektarieven zullen in de toekomst vermoedelijk verder stijgen als gevolg van de strengere kapitaaleisen waaraan de banken moeten voldoen (Basel III). Bovendien komen door een reeks van aangescherpte eisen van AFM en wetgever steeds minder Nederlanders bij toepassing van de NIBUD-normen in aanmerking voor een koopwoning (Bron: o.a. Hugo Priemus in Tijdschrift voor de Volkshuisvesting, juni 2011). Ook de eventuele (gedeeltelijke) afschaffing van de aflossingsvrije hypotheek en/of de hypotheekrente-aftrek zal de financieringsruimte van de consument beperken.





Zwolle

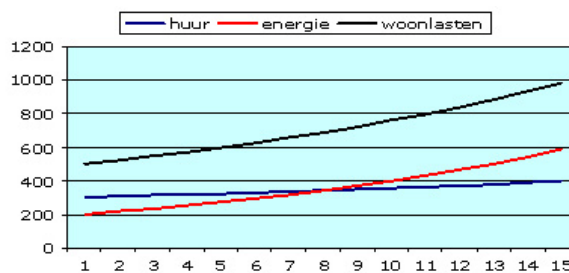
Het eigen vermogen van Nederlandse huishoudens is de afgelopen jaren sterk geslonken; in 2011 gemiddeld zelfs met 12 procent (bron: CBS). Dat is in belangrijke mate veroorzaakt door de daling van de waarde van de eigen woning. Die waardedaling zal verder doorgaan. De Rabobank verwacht dat in 2015 een gemiddelde koopwoning in Nederland 20 tot 30 procent goedkoper is dan tijdens de topperiode halverwege 2008. We hebben hiermee dus te maken met een ontwikkeling die grote gevolgen kan hebben voor de dynamiek en doorstroming op de woningmarkt.

In gebieden met een ontspannende markt, zoals in grote delen van Overijssel, zal naar verwachting een versneld en mogelijk versterkend effect van waardedaling optreden. Woningen zullen daar in toenemende mate onverkoopbaar worden omdat een deel van de huishoudens te veel verlies niet kan opvangen. Die mensen zitten als het ware gevangen in hun eigen woning. Onlangs werd bekend dat de Rabobank in krimpregio's zoals Noord-Groningen slechts maximaal 75 procent van de waarde van een woning wil financieren.

Ook andere factoren kunnen grote invloed hebben op de waarde van het vastgoed. Een ontwikkeling die daarin wat onderbelicht lijkt te raken, is het effect van klimaatverandering en de stijgende zeespiegel. In bepaalde gebieden en regio's kan dit grote consequenties hebben voor de waardeontwikkeling. Want, wat zijn de gevolgen voor de vraag naar woningen in gebieden met wateroverlast of zelfs overstromingen? Overigens houden steeds meer mensen in enige mate rekening met de ligging van de woning ten opzichte van het water.

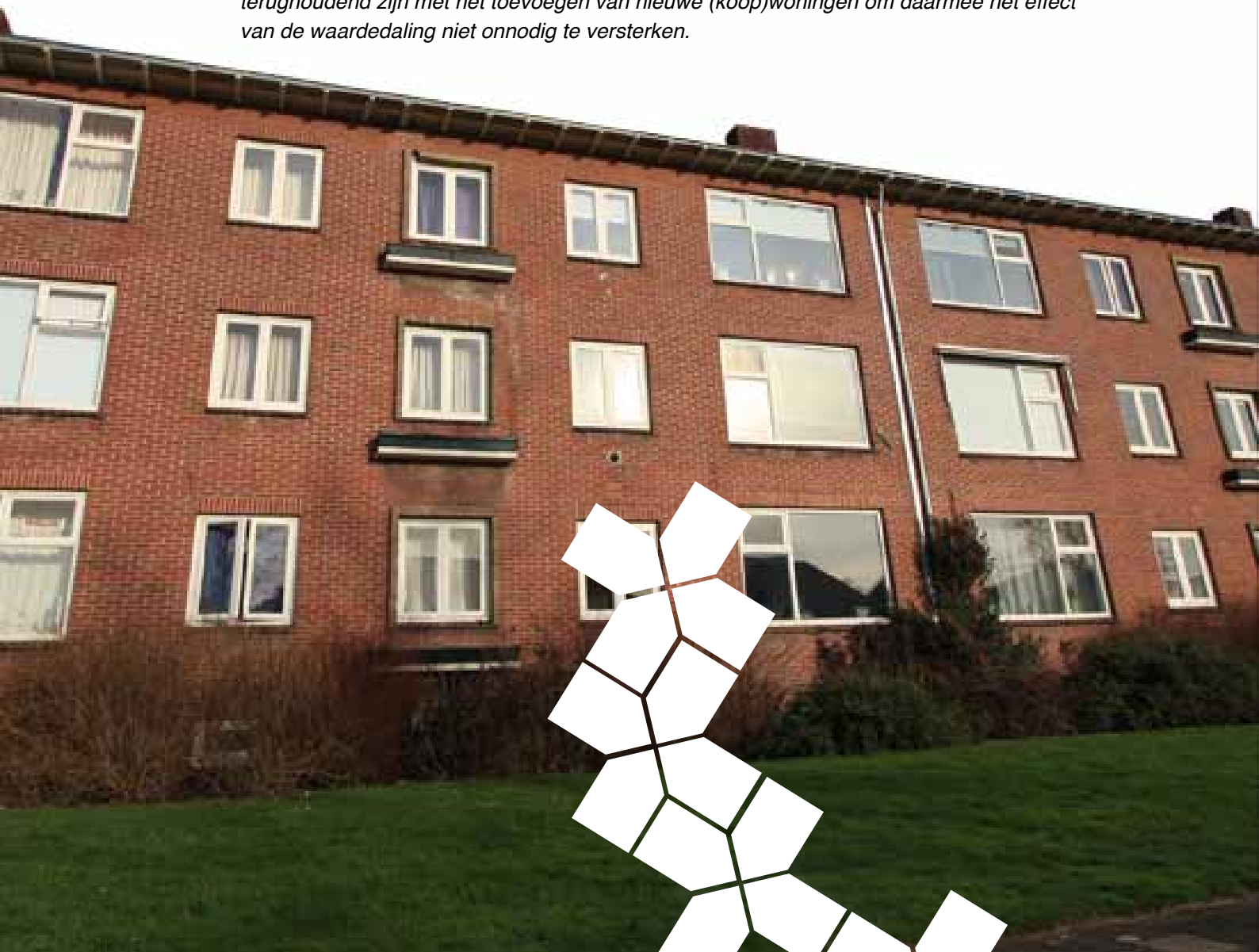
De stijgende energiekosten zijn ook van grote invloed op de woonlasten. De ontwikkeling van de totale woonlasten voor een slecht geïsoleerde woning is weergegeven in de grafiek. Dit laat duidelijk zien dat vooral de stijgende energielasten verantwoordelijk zijn voor de toename van de woonlasten.

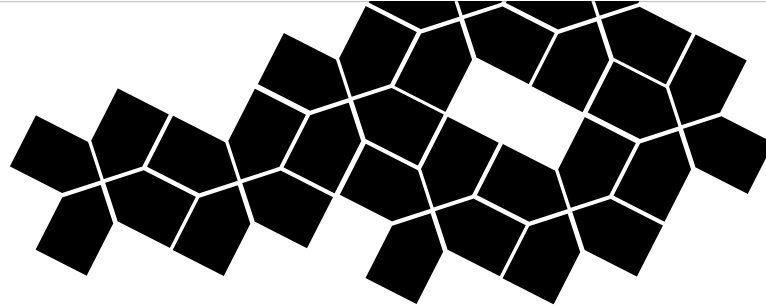
(Zie ook het hoofdstuk energie en duurzaamheid op pagina 56.)



De verwachte gemiddelde ontwikkeling van huur, energiekosten en totale woonlasten. Verticale as: bedrag in euro's. Horizontale as: jaren. Bron: Eigen Haard

De woonlasten zijn sterk gestegen en zullen de komende jaren naar verwachting verder stijgen, waardoor huishoudens in de problemen kunnen komen. Dit heeft ook consequenties voor de dynamiek op de woningmarkt. Overheden doen er verstandig aan om zich via monitoring een goed beeld te vormen van de woonlastenontwikkeling van huurders en eigenwoningbezitters. In regio's met een ontspannen markt moeten zij in beginsel terughoudend zijn met het toevoegen van nieuwe (koop)woningen om daarmee het effect van de waardedaling niet onnodig te versterken.





meer keuzevrijheid

De woonconsument krijgt het door de meer ontspannen woningmarkt en de toegenomen welvaart meer dan ooit voor het zeggen. Voor veel huishoudens ontstaat er steeds meer ruimte om de woonwensen te verwezenlijken. De woningmarkt transformeert steeds verder van een aanbod- naar een vragersmarkt. Kwaliteit is daarbij het sleutelbegrip. Toch zal de toegenomen keuzevrijheid niet per definitie leiden tot een oneindige differentiatie aan woonvoorkeuren.

CONSUMENT DICHTER BIJ DE WONING

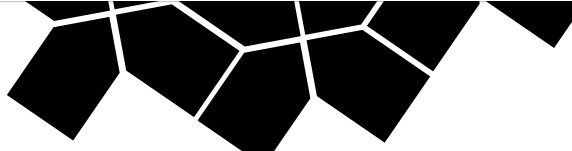
Door de toenemende keuzevrijheid komt de bewoner weer dichterbij zijn woning te staan. De directe en bepalende invloed van politici, planologen, gemeenten, stedenbouwkundigen, architecten, welstand, makelaars, woningcorporaties en ontwikkelaars op de kwaliteit en kwantiteit van de woningen wordt daarmee marginaler. Particulieren, ontwikkelende en verhurende partijen groeien langzaam naar elkaar toe.

Deze ontwikkeling zie je nu al op diverse nieuwbouwlocaties. Ontwikkelende partijen stappen steeds vaker af van grootschalige ontwikkelingen, met vaak een eenvormigheid in architectonisch en stedenbouwkundig ontwerp en een top-down-aanpak. Steeds vaker en steeds beter zoeken marktpartijen de consument op om beter in te spelen op de specifieke behoeften. Al dan niet in (collectief) particulier opdrachtgeverschap.

Door de toenemende keuzevrijheid komt de bewoner weer dichterbij zijn woning te staan. De directe en bepalende invloed van politici, planologen, gemeenten, stedenbouwkundigen, architecten, welstand, makelaars, woningcorporaties en ontwikkelaars op de kwaliteit en kwantiteit van de woningen wordt daarmee marginaler. Maar in de praktijk neemt de keuzevrijheid niet voor alle huishoudens toe. Door sociaal-economische omstandigheden en marktontwikkelingen is niet iedereen in de positie om te kiezen. De keuzemogelijkheden zijn voor lage inkomens en starters het kleinst en het grootst voor de mensen die al een geruime tijd een koopwoning bezitten en daardoor een kapitaal hebben opgebouwd, zoals een groot deel van de senioren.



Rijssen



Een grote invloed van de bewoners gebeurt overigens niet alleen op de koopmarkt. Corporatie De Woonplaats uit Enschede maakt het huurders mogelijk hun eigen woning te laten bouwen. Het project HuurWensWoning geeft huurders in de wijk Velve-Lindehof bijna volledige zeggenschap. Huurders kiezen de architect, het ontwerp, de indeling en de aannemer. De Woonplaats doet niet meer dan het beschikbaar stellen van het budget en het opstellen van een kavelpaspoort.

DIFFERENTIATIE AAN WOONVOORKEUREN

De vraag wat de gewenste kwaliteit van de verschillende doelgroepen precies is, wordt daarmee interessanter. Maar doordat mensen steeds meer mogelijkheden hebben hun persoonlijke voorkeuren te ontdekken en te vertalen in eigen afwegingen, is de vraag hoe de consument zich in de toekomst zal gedragen niet eenvoudig en eenduidig te beantwoorden. Bovendien is de realisatie van woonwensen uiteindelijk ook afhankelijk van sociaal-economische en culturele factoren.

Naast de kwaliteit van de woning vinden mensen ook de nabijheid van sociale netwerken en (maatschappelijke) voorzieningen erg belangrijk. Woning en woonomgeving moeten beide voldoen aan de culturele voorkeuren (ontwerp, leefstijl) van huishoudens. Arbeidsmarktoverwegingen alleen spelen een steeds kleinere rol, zeker bij verhuizingen over korte afstand (CPB, Welvaart en leefomgeving 2006).

Demografische, sociaal-economische en geografische aspecten kunnen woonvoorkeuren niet altijd meer goed verklaren. Gezinnen met een gelijk inkomen kunnen in de praktijk heel andere woonvoorkeuren hebben. Het traditionele wooncarrièremodel, basis van veel woonbeleid, waarbij levensloop en sociaal-economische positie wordt gekoppeld aan woningtype en woonmilieu, is failliet.

DIFFERENTIATIE IN KEUZEVRIJHEID

Het is belangrijk om te realiseren dat de keuzevrijheid in de praktijk niet voor alle huishoudens toeneemt. Zoals in het vorige hoofdstuk al werd geconstateerd, is door sociaal-economische omstandigheden en marktontwikkelingen niet iedereen in de positie om te kiezen. Daarbij komt dat er nooit sprake zal zijn van een optimale doorstroming op de woningmarkt. Niet iedereen is in staat te verhuizen, de gewenste woning te huren of te kopen of de huidige woning te verkopen.

De keuzemogelijkheden zijn voor lage inkomens en starters het kleinst en het grootst voor de mensen die al geruime tijd een koopwoning bezitten en daardoor kapitaal hebben opgebouwd. Vooral jongere huishoudens beschikken over weinig overwaarde en spaargeld en hebben relatief meer schulden, terwijl bij ouderen gemiddeld juist een aanzienlijke buffer bestaat. Volgens De Nederlandsche Bank is de gemiddelde overwaarde bij 65-plussers bijna 70 procent ten opzichte van de onderliggende hypotheek (schattingen lopen uiteen van een gemiddeld opgebouwd kapitaal van 180.000 tot wel 300.000 euro). Het is daarom beter om te spreken van een grote differentiatie naar keuzevrijheid dan van een grote keuzevrijheid.

DAADWERKELIJK GEDRAG

Partijen op de woningmarkt constateren dat de toegenomen keuzevrijheid zich slechts in beperkte mate daadwerkelijk vertaalt in actie of initiatieven. Mensen kiezen niet alleen op basis van individuele wensen, maar ook op basis van geldende normen en waarden van de samenleving en de cultuur waarin men leeft. Uniciteit is mooi, maar de mens is een sociaal dier en vindt gezamenlijkheid en uniformiteit ook belangrijk. Zo is het bekend dat er regionale verschillen zijn in woonvoorkeuren die uiteindelijk van invloed zijn op (het verwezenlijken van) de vraag.

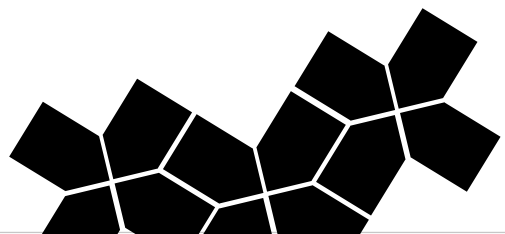
En in welke mate kunnen en willen mensen überhaupt hun keuzes zelf maken? Keuzestress is een bekend fenomeen. Slechts een kleine groep mensen maakt bijvoorbeeld een overwogen keuze voor een energieleverancier of zorgverzekeraar. Want daadwerkelijk een aantal mogelijke contracten en verzekeringen naast elkaar leggen, is een enorme taak. Bovendien kunnen mensen die keuzes vaak ook niet goed zelfstandig maken.

Psychologisch onderzoeker Arno Riedl over keuzestress in een interview op Sync.nl: "Hoeveel vrijheid heb je uiteindelijk als consument? Ik betwifel of welzijn het meest gebaat is bij de grote keuzevrijheid. Al die keuzes leggen een zware druk op ons, zowel psychologisch als wat betreft tijdsbesteding. Zonder de antwoorden paraat te hebben, vraag ik me af of keuzes maken de beste tijdsbesteding is." Als voorbeeld haalt Riedl een experiment aan dat in een supermarkt is gehouden. Klanten kregen eerst drie soorten jam gepresenteerd om uit te kiezen en later twintig verschillende soorten jam. "Dat laatste vonden ze helemaal niet prettig. Drie was meer dan genoeg."

LOCATIE, LOCATIE, LOCATIE

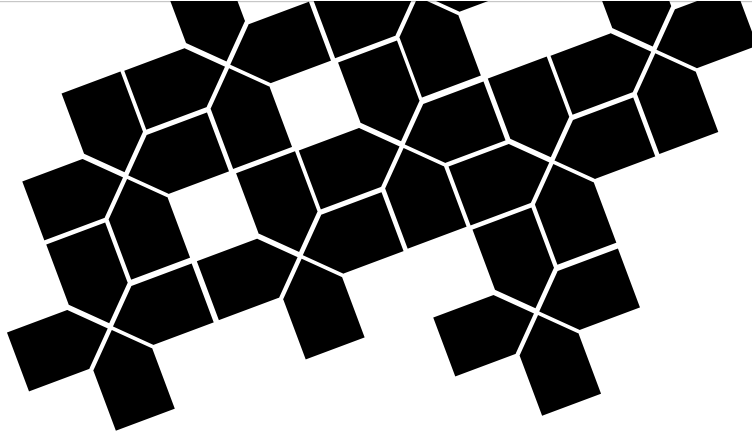
Kan er dan in algemene zin helemaal niks worden gezegd over het gedrag van de woonconsument in een zich verder ontspannende markt? Ja, dat kan wel. Namelijk dat het in een ontspannende woningmarkt meer dan ooit gaat over de locatie waar de woning staat. Judith heeft gekozen voor een woning in Zwolle 'omdat ze wel eens een tijdje in die stad wilde wonen'. Selma en Eric hebben een woning in Assendorp gekocht omdat ze juist graag in die levendige buurt in Zwolle wilde wonen. Kharim kiest voor een woning in Stadshagen omdat hij voorkeur heeft voor nieuwbouw aan de rand van een stad. En Zwolle heeft voor hem een gunstige geografische ligging.

De woning functioneert steeds meer als uitvalsbasis in de gewenste wijk, dorp of stad. Ook financiers van hypotheek laten in toenemende mate op de locatie van een woning. Zij weten dat uiteindelijk niet de woning maar de locatie het meest bepalend zal zijn voor de waardeontwikkeling van de woning (dit is aangetoond in diverse onderzoeken, zoals 'Locatie, locatie, locatie! Werkgelegenheid en woningprijzen', PBL, 2006). Bovendien is de bewoner door de toegenomen welvaart, (auto)mobiliteit, internet en thuiswerk-mogelijkheden steeds vaker in de gelegenheid een passende woning te vinden in een groter gebied. Dat is goed nieuws voor de gewilde wijken, en aantrekkelijke steden zoals Enschede en Zwolle, maar kan voor minder populaire wijken en steden, zoals Hengelo en Almelo, verstrekken negatieve gevolgen hebben. De onderlinge concurrentie tussen steden in gebieden waar de druk op de vastgoedmarkt afneemt, wordt groter. Er is immers meer te kiezen.



De woning functioneert steeds meer als uitvalsbasis in de gewenste wijk, dorp of stad. Bewoners zijn door de toegenomen welvaart, (auto)mobiliteit, internet en thuiswerkmogelijkheden steeds vaker in de gelegenheid een passende woning te vinden in een groter gebied. Dat is goed nieuws voor gewilde wijken en steden, maar kan voor minder populaire wijken of kernen, met name in krimpgebieden, verstreckende negatieve gevolgen hebben.





Maar de 'genius loci' biedt bovenal ook kansen voor zowel stad als platteland. In de steden zit de kracht in de nabijheid van voorzieningen. Het platteland heeft de kwaliteit van rust, ruimte en schoonheid. Huishoudens met een goede baan ergens in de Randstad maar die bewust kiezen voor een woning in een rustige omgeving in Overijssel zijn geen uitzonderingen meer. Maar er is ook een grote stroom van met name jonge huishoudens richting stedelijke gebieden waar te nemen. Voor meer huishoudens liggen er mogelijkheden in een combinatie. In de volgende hoofdstukken komt het aspect van het toenemende belang van de woonomgeving vanuit verschillende perspectieven aan de orde.

INNOVATIE IN ONDERZOEK EN BELEID

Het kwalitatief woonwensenonderzoek staat in het licht van de bovenstaande ontwikkeling nog in de kinderschoenen. Pas sinds kort treedt een verschuiving op van een top-down-benadering (interpretatie van technische, demografische gegevens en andere statistieken) naar meer aandacht voor interpretatie van drijfveren van burgers.

De standaard woningmarktmodellen gaan er ten onrechte vanuit dat mensen egoïstische en materialistische consumenten zijn, die alleen uit zijn op eigenbelang en voorspelbare keuzes maken. Persoonlijk motieven en sociaal-culturele factoren spelen ook een bepalende rol. De modellen zullen moeten worden verfijnd. Hetzelfde geldt voor het woningmarktbeleid, dat de afgelopen jaren nauwelijks een ander doel had dan het inlopen van woningtekorten en het realiseren van voldoende betaalbare huisvesting. Oftewel: in een duurzaam strategisch woningmarktbeleid moet meer aandacht worden besteed aan de belevingswereld van de woonconsument.



Zwolle

van woonhuis naar leefhuis

De woning is al lang niet meer alleen een plek om te eten en te slapen, maar raakt steeds meer vervlochten met andere aspecten van het leven. Het woonhuis is ook de plek om te werken, te vergaderen, te recreëren, te relaxen, te winkelen, zorg te ontvangen en om op verschillende manieren met andere mensen samen te wonen.

MULTIFUNCTIONELE VERBLIJFPLAATS

Het denken in gesplitste ruimtelijke functies als wonen, leren, werken, slapen en recreëren is op zijn retour. Waar we tien jaar geleden nog een computerkamer hadden, zitten we nu 's ochtends met de laptop aan de eettafel en 's avonds met de tablet op de bank of zelfs in bed. De eettafel van weleer is nu de plek waar we ontbijten, werken, samen borrelen en dineren met burens.

Mensen kennen steeds minder een vaststaand patroon van wonen, werken en sociale activiteiten. Iedereen ontvouwt gedurende de dag verschillende activiteiten in en rond de woning. Ons huis is onze 'hoffice': een kantoor en huis. Het gaat zowel om werk dat de werknemer voor de werkgever uitvoert, als om de nieuwe zelfstandigen die hun diensten aanbieden dankzij de nieuwe netwerken en media. Via de digitale kanalen en 'clouds' vol informatie hebben mensen op ieder moment toegang tot benodigde gegevens. Vanuit huis kan iedereen met een druk op de knop visueel contact leggen met collega of klant. Je zou kunnen stellen dat de woonwijk ook het grootste bedrijventerrein in een stad of dorp is.





Je zou kunnen stellen dat de woonwijk ook het grootste bedrijventerrein in een stad of dorp is.

"De 21ste eeuw wordt de eeuw van de voorzieningen, in de breedste zin van het woord. Niet in de CIAM-zin van: 'werken, winkelen, recreëren' maar als in: ontmoeten, inspireren, opbouwen, uitvinden, vermengen en branches vervagen. Kijk maar naar uzelf: U pingpongt op het werk tussen twee afspraken door de spanning van u af. 's Avonds thuis op de bank checkt u voor de 364e keer uw werkmail. (...) De vervaging van de verschillende ruimtes voor wonen en voor werken, als huiskamer, fabriek, atelier, kantoor, werkplaats, stilteplek, conferentieruimte heeft allang plaatsgevonden. De mix van gebruik en de daarvoor benodigde typologievermenging is een feit. Helaas is dat nog lang niet terug te vinden in de plattegrond van de hedendaagse woning of kantoorgebouw. Functionalisme uit de oude doos bepaalt de vormgeving van de plattegrond."

Vincent Kompier op RUIMTEVOLK.nl

De moderne complexiteit in sociale relaties vraagt de nodige flexibiliteit in het vastgoed. Wilma en Clarence willen dat de Surinaamse moeder van Clarence bij hen komt wonen en zij zijn van plan om een deel bij te bouwen of de plattegrond van de huidige woning grondig aan te passen. Sien en Johan gaan uit elkaar, maar willen wel bij elkaar blijven wonen in verband met de zorg voor de kinderen. Kim heeft extra zorg en ruimte aan huis nodig.

CASCO

Nu wonen veel meer inhoudt dan alleen huisvesting, verandert ook het gebruik van het woonoppervlak. De gewenste woning is steeds vaker het casco dat flexibel kan worden ingedeeld. De berging en bijkeuken worden samengevoegd tot een hobbyruimte. De kelder wordt getransformeerd in een yoga ruimte of speelparadijs voor de kinderen. Andere huishoudens zoeken de ontbrekende ruimte buitenshuis. Weer anderen zoeken al dan niet tijdelijk een kleine woonruimte in een tweede stad in verband met de aanwezigheid van werk en slaan de bezittingen elders op.

Tegelijkertijd hebben we een deel van de opslagruimte überhaupt niet meer nodig. Onze foto's, muziek, boeken hebben we voor een groot deel digitaal en bevinden zich op een paar vierkante centimeter in onze tablet, in een 'cloud' of op een server aan de andere kant van de wereld. En voor de extra spullen is er opslagruimte te huur bij de 'selfstorage' op het industrieterrein.

EN WEER: DE LEEFOMGEVING

Naast de woning is de gewenste wijk ook steeds vaker een plek met een diversiteit aan functies. Decennia lang zijn grootschalige monofunctionele woonwijken ontwikkeld en bewoond. Nu groeit bij een groot deel van de huishoudens (jong en oud) de behoefte aan functiemenging op wijk- of dorpsniveau. Een multifunctionele leefomgeving, met wonen, werken en buurtvoorzieningen, sluit aan op de wensen en patronen van de multitaskende bewoner.

(Maatschappelijke) organisaties en bedrijven spelen daar ook steeds vaker op in. De buurt- of dorpsuper biedt maaltijden aan en verzorgt ook de catering voor een verjaardag. Het kinderdagverblijf richt een werkruimte in voor de ouders, waar ze tot na de files kunnen werken en bovendien kunnen overleggen en 'socializen' met andere ouders uit de buurt. Ook hier zien we dat het belang van de woonomgeving toeneemt.

Functiemenging gebeurt ook op complexniveau. Zo zie je in de grote steden een ontwikkeling van functiescheiding naar functie-vrije gebouwen. Zoals het experiment met de 'Solids' in Amsterdam. Dit zijn (casco)gebouwen die ruimte geven aan alles wat mensen er willen doen: zowel wonen als werken. Door verschillende functies in het gebouw te huisvesten en de huurder zelf te laten bepalen hoeveel vierkante meter daarvoor nodig is, ontstaat meer flexibiliteit. Huurders zijn daar volledig vrij in het gebruik van de ruimte. Wonen, ondernemen of een combinatie. In de Solid bevindt zich op die manier een vrije mix van wisselende functies, zoals in een wijk of stad. Een Solid wordt daarom ook wel een 'city in a building' genoemd.



Mensen kennen steeds minder een vaststaand patroon van wonen, werken en sociale activiteiten. Zo is ons huis onze 'hoffice' geworden: een kantoor en huis. Het gaat zowel om werk dat de werknemer voor de werkgever uitvoert, als om de nieuwe zelfstandigen die hun diensten kansrijk aanbieden dankzij de nieuwe netwerken en media.



GEMAKSDIENSTEN EN TECHNOLOGIE

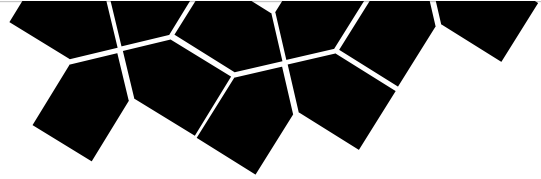
Allerlei nieuwe vormen van dienstverlening komen de woning binnen. Diensten die het particuliere en professionele leven eenvoudiger maken. Boodschappen doen, boeken of muziek bestellen, bloemen laten bezorgen, films huren, steeds meer mensen doen dit vanuit huis. Zelfs het contact met de dokter of het ziekenhuis gebeurt vanachter de eettafel. Er zijn steeds meer aanbieders die in dergelijke diensten voorzien. Daarnaast maken ook meer huishoudens gebruik van diensten zoals schoonmaken, maaltijden verzorgen of klussen.

Een belangrijke trend daarbij is de koppeling tussen wonen en zorg. Deze ontwikkeling zal ten gevolge van de extramuraliseringstrend een grote vlucht gaan nemen. Mensen (die genoeg te besteden hebben) zullen in de toekomst kunnen kiezen uit verschillende arrangementen en kunnen daarmee langer zelfstandig in hun (eengezins)woning blijven wonen. ICT en apparatuur in de woning die elektronisch registreert, communiceert en stuurt, wordt ook wel 'domotica', 'home automation' of 'smart living' genoemd.

The Art of Smart Living is een innovatieproject voor dienstverleningsconcepten, specifiek gericht op de woonomgeving. Doel is om door technologische innovaties beter tegemoet te komen aan de wensen van de bewoners, onder andere door hen instrumenten en diensten aan te bieden die het leven gemakkelijker en aangenamer maken.



Allerlei nieuwe vormen van dienstverlening komen de woning binnen. Diensten die het particuliere en professionele leven eenvoudiger maken. Een belangrijke trend daarbij is de koppeling tussen wonen en zorg. Deze ontwikkeling zal ten gevolge van de extramuraliseringstrend een enorme vlucht gaan nemen.



de woning als identiteitsdrager

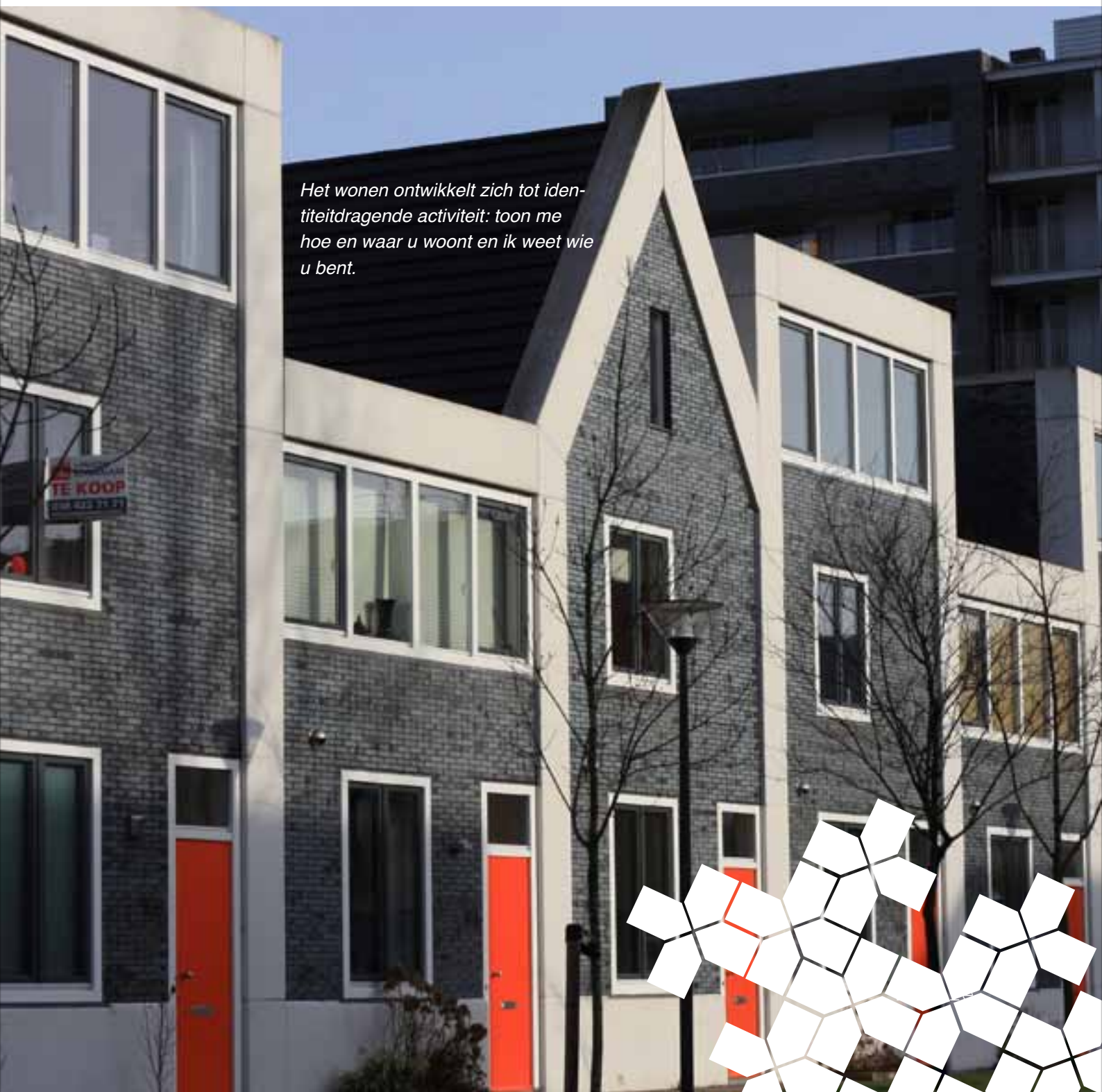
Wonen heeft in toenemende mate ethische en belevingsaspecten. VT Wonen, 101 Woonideeën, Seasons, Home en Garden, Eigen Huis & Interieur en zo zijn er nog vele woonbladen die inhaken op de behoefte om met de inrichting en het uiterlijk van de woning uitdrukking te geven aan de (gewenste) identiteit van de bewoner. Ook bouwmarkten, meubelboulevards, televisieprogramma's en warenhuizen spelen daarop in. Het wonen ontwikkelt zich tot identiteitdragende activiteit: toon me hoe en waar u woont en ik weet wie u bent.

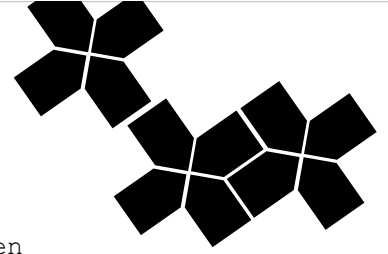
WONEN MET GELIJKGESTEMDEN

Bij sommige huishoudens leidt de wens om uiting te geven aan de identiteit tot belangstelling voor het wonen met gelijkgestemden: mensen met een vergelijkbare leefstijl, activiteiten en waardepatroon.

Hoewel soms wordt beweerd dat vooral senioren en etnische bevolkingsgroepen behoefte hebben om bij elkaar te wonen, zetten veel woningmarktdeskundigen hierbij ook grote vraagtekens. Domeinen voor deze groepen worden op dit moment vrijwel uitsluitend op complexniveau gerealiseerd. Concepten zoals de Seniorenstad hebben door gebrek aan belangstelling nooit serieus wortel geschoten en bleken vooral een marketingtool van investeerders, ontwikkelaars, architecten en adviesbureaus.

Het wonen ontwikkelt zich tot identiteitdragende activiteit: toon me hoe en waar u woont en ik weet wie u bent.





De zoektocht naar identiteit komt ook terug in de vorm van thematische woondomeinen. In Nederland zijn de laatste jaren diverse domeinen gerealiseerd, zowel binnenstedelijk uit buitenstedelijk. Zoals Kasteelwijk Haverlij in Den Bosch, Le Midi in Rotterdam, Sveapark in Schiedam en Eva-lanxmeer in Culemborg.

De meest vergaande vorm is die van afgeschermden gemeenschappen, ook wel 'gated communities' genoemd. Dit zijn woondomeinen waarvan een deel van de buitenruimte fysiek afgesloten is. Zo ontstaat er een gesloten ruimte voor collectief gebruik met soms ook collectieve voorzieningen. Vaak speelt een verlangen naar geborgenheid en kleinschaligheid hierbij ook een rol. Dit is overigens geen nieuwe ontwikkeling: afgeschermden woondomeinen zijn van alle tijden, maar de meeste afgeschermden woondomeinen zijn in Nederland de afgelopen vijftien jaar tot stand gekomen. In die zin is er zeker sprake van een trend.

ZELFBOUW

Naast het op eigen manier inrichten en vormgeven van de woning en tuin, zijn ook steeds meer mensen in staat hun eigen woning zelf te bouwen, al dan niet collectief en/of samen met een ontwikkelende partij. Waar dit in het verleden alleen was weggelegd voor de welgestelden, wordt dit in toenemende mate ook bereikbaar voor de lage en middeninkomens. Want naast de mogelijkheid om met zelfbouw uitdrukking en vorm te geven aan je identiteit, kan zelfbouw ook financieel aantrekkelijk zijn.

Naast het op eigen manier inrichten en vormgeven van de woning en tuin, zijn ook steeds meer mensen in staat hun eigen woning zelf te bouwen, al dan niet collectief en/of samen met een ontwikkelende partij.

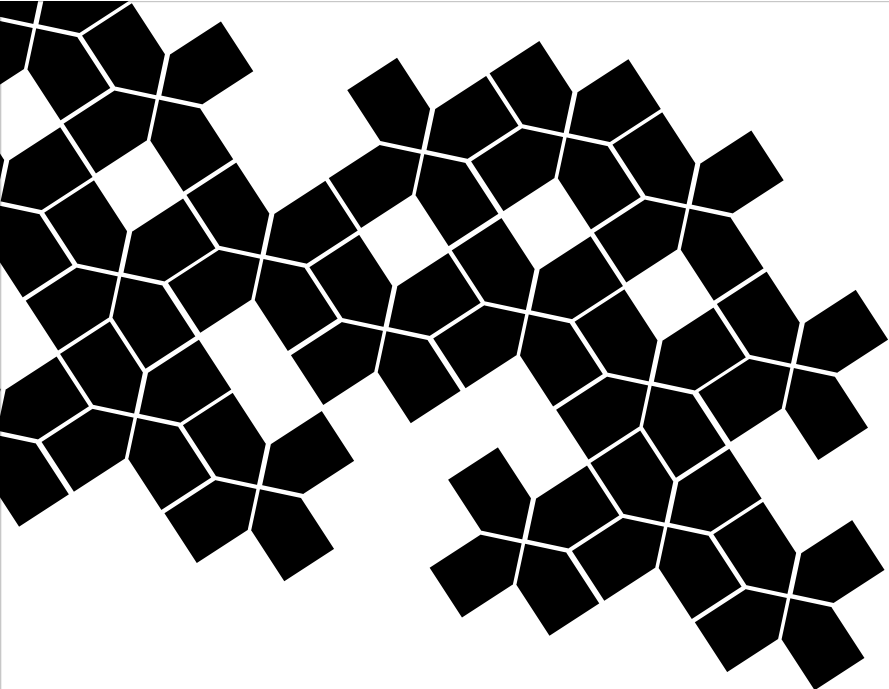
Enschede

Berlijn wordt vaak opgevoerd als inspirerend voorbeeld van collectief particulier opdrachtgeverschap. In Berlijn spelen financiële motieven een grote rol bij het ontstaan van collectief particulier opdrachtgeverschap. In deze stad, met een ontspannen woningmarkt, bouwen bewonersgroepen in zogenoemde 'Baugruppen' op grote schaal met relatief lage investeringen hun eigen appartementencomplexen. Er wordt in Berlijn in veel gevallen zelfs zoveel geld bespaard, dat bewoners de uitgespaarde euro's investeren in duurzame en gemeenschappelijke voorzieningen, wat naast het comfort ook positief is voor de waardeontwikkeling van het vastgoed. Mede daardoor zijn banken bereid mee te investeren tegen bovendien aantrekkelijke rentetarieven. De Baugruppen zijn inmiddels verantwoordelijk voor ongeveer de helft van de bouwproductie in de stad.

Ook in Nederland komt zelfbouw steeds meer op stoom. Het is momenteel zelfs crisisbestendiger dan institutionele projectontwikkeling. Ongeveer een op de tien woningen wordt op dit moment met zelfbouw gerealiseerd. Uit onderzoek van SEV blijkt dat woningen die via zelfbouw zijn ontwikkeld relatief een sterke waardestijging hebben. Uit het onderzoek blijkt tevens dat de marktwaaarde hoger ligt dan de stichtingskosten en dat bewoners in zelfbouwbuurten in hoge mate betrokken zijn: bij elkaar en bij de wijk (SEV, 2010).

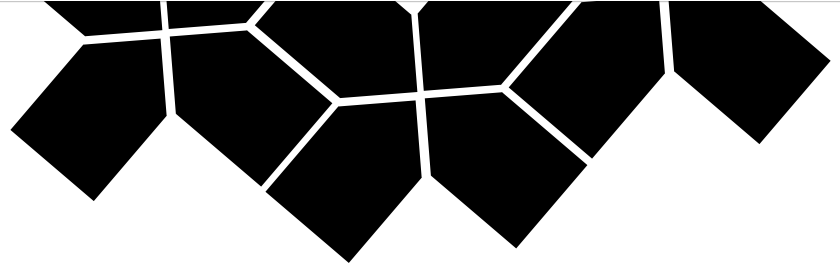
SOCIAAL KAPITAAL

De behoefte aan identificatie met een buurt speelt een belangrijke rol bij de woningkeuze. Voor veel mensen neemt deze toe als er meer mensen met dezelfde leefstijl wonen. In die zin wordt er soms ook wel gesproken over een nieuwe gemeenschappelijkheid, waarin mensen meer gezamenlijk hun dagelijks leven organiseren en hun ambities gestalte geven. Dat maakt het leven in drukke tijden voor bijvoorbeeld gezinnen en tweeverdieners gemakkelijker.



In een wereld waarin bijna alle materiële wensen binnen handbereik zijn en de mogelijkheden onbeperkt lijken, neemt de behoefte aan authenticiteit, diepgang en het menselijke toe. Vanuit diverse disciplines wordt een groeiende behoefte aan authenticiteit, diepgang, vertrouwen en een herwaardering van het alledaagse waargenomen. Globalisering gaat in toenemende mate samen met aandacht voor het lokale en regionale. In het verlengde daarvan vindt er een herwaardering plaats van het sociaal kapitaal: de buurman, de buurt, in Overijssel ook wel het 'noaberschap' genoemd. Dit wordt bovendien in de hand gewerkt door demografische ontwikkelingen zoals vergrijzing en krimp.

Het zijn gewaardeerde kwaliteiten die in Overijssel op grote schaal te vinden zijn. Overheden en marktpartijen zouden dit beter onder de aandacht kunnen brengen van de woonconsument en deze kwaliteit dus beter kunnen uitnutten.



langer zelfstandig wonen

Een ontwikkeling die van grote invloed zal zijn op de woningmarkt is de vergrijzing. De babyboomers zorgen ervoor dat het aantal 65-plussers de komende twee decennia sterk zal toenemen. Waar momenteel zo'n 15 procent van de bevolking in Overijssel 65 jaar of ouder is, zal dit aandeel verder toenemen naar ruim een kwart in 2040 (CBS, 2009). Overijssel volgt daarmee ongeveer de gemiddelde lijn in Nederland.

Voor al deze nieuwe senioren zal adequate huisvesting moeten komen. Hierbij speelt ook de extramuralisering - het langer zelfstandig wonen van senioren en de afbouw van het aantal plaatsen in verzorgingstehuizen - een grote rol. Want de tijd dat het vanzelfsprekend was dat senioren 'en masse' in een verzorgings- of verpleeghuis werden gestopt, ligt achter ons. In 1995 woonde een op de drie senioren in een tehuis; in 2009 is dat nog maar een op de zes (WoON 2009). Het hogere welvaartsniveau, eigenwoningbezit, het toenemen de aanbod van zorgsteunpunten en de versoepelde regelgeving werken de extramuraliseringstrend verder in de hand (Bron: VROM/WWI/RIGO, 2010). Net als internet, dat door senioren massaal wordt ontdekt als laagdrempelige contactmogelijkheid en als communicatiemiddel voor zorg op afstand.

Overigens kunnen er wel vraagtekens worden gezet bij de veronderstelde schaal van de extramuralisering. De toekomst zal moeten uitwijzen in hoeverre zorg aan huis betaalbaar is voor de lage en middeninkomens. Deze huishoudens krijgen bovendien te maken met stijgende woonlasten en op korte en middellange termijn een mogelijke daling van het eigen vermogen en de woningwaarde. Er lijkt zich een tweedeling af te tekenen: ouderen die wél zorg aan huis kunnen bekostigen en ouderen die zich dat niet kunnen veroorloven.

De extramuraliseringstrend zet volgens de prognoses voorlopig nog stevig door. Maar er kunnen ook vraagtekens worden gezet bij de veronderstelde schaal van de extramuralisering. Er lijkt zich een tweedeling af te tekenen: ouderen die zich wél en niet zorg aan huis kunnen veroorloven. Bovendien voelt een groot deel van de ouderen zich eenzaam. De vraag is in hoeverre zij gelukkig zijn in een wijk met huishoudens die alle dagen druk zijn met hun eigen leven.



Een ander gegeven dat mogelijk van invloed is op de veronderstelde schaal van de extramuralisering, is het feit dat van de ruim 2,6 miljoen 65-plussers bijna 1 miljoen zich eenzaam voelt, waarvan meer dan 100.000 mensen ernstig tot uiterst eenzaam (Bron: TNS/NIPO, november 2008). Belangrijke reden hiervoor is dat deze mensen over het algemeen weinig contactmomenten hebben met familie, vrienden en buurtgenoten. In hoeverre zijn deze mensen geholpen met het blijven wonen in een buurt met veel (jonge) huishoudens die overdag, maar ook 's avonds en in de weekenden, druk zijn met hun eigen leven? Het samenwonen met leeftijdgenoten in een complex is voor een deel van de senioren wellicht veel aantrekkelijker.

TOEGANKELIJKE WONINGEN

Hoe dan ook, er zal een toenemende behoefte ontstaan naar volledig toegankelijke of nultredenwoningen (woningen die extern en intern toegankelijk zijn, zonder trappen en drempels). Daarvoor moeten nieuwe woningen worden gebouwd, maar vooral ook bestaande woningen worden aangepast.

De verwachting is dat het aantal ouderen dat de eigen woning ingrijpend wil aanpassen ter bevordering van de toegankelijkheid sterk zal toenemen. Ongeveer de helft van de ouderen tussen 55 en 64 jaar wil tot aan de dood in de huidige woning blijven wonen, en dit betreft voor tweederde een eengezinswoning (Bron: VROM/WWI/RIGO, 2010). Het verbeteren van traditionele eengezinswoningen kan leiden tot meer geschikte huisvesting voor de doelgroepen van beleid. Woningcorporaties zijn daarin een belangrijke partij. Zij nemen niet alleen het initiatief om nieuwe nultredenwoningen te realiseren, maar verbeteren ook traditionele eengezinswoningen; een activiteit die wordt aangeduid als 'opplussen'.

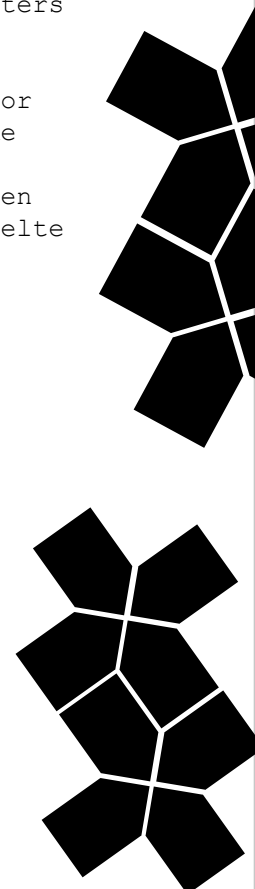


Het toenemend aantal ouderen dat wil blijven wonen in de eigen woning zal de dynamiek op de woningmarkt beïnvloeden. Met name in gebieden met relatieve schaarste zou dit op korte en middellange termijn kunnen leiden tot een verminderde doorstroming. Volgens het rapport 'Senioren op de Woningmarkt' (VROM/WWI/RIGO, 2010) lost de stagnatie op de woningmarkt naar verwachting op langere termijn ook weer op. Want het verouderen van de babyboomgeneratie gaat ook gepaard met een hogere sterfte en meer verhuizingen naar zorgvoorzieningen, waardoor een groeiend aantal (eengezins)woningen zal vrijkomen.

NIEUWE FINANCIERINGSSTROMEN

Een groot deel van de senioren geeft de voorkeur aan klein(er) wonen omdat dit minder onderhoud vergt, terwijl hun behoefte aan materiële welstand afneemt. Onderzoeken geven bovendien aan dat ouderen liever geld overhouden voor belevenissen en sociale gebeurtenissen of de tuinman. Dat vertaalt zich ook in de wens om het opgebouwde kapitaal in een eigen woning vrij te maken door verkoop en een woning te huren. Volgens onderzoek van ontwikkelaar Bouwfonds willen circa negen van de tien verhuisgeneigde eigenwoningbezitters van 65 jaar en ouder een huurwoning.

Woonzorgconcepten worden in de toekomst waarschijnlijk vaker door particulieren en kleine ondernemingen georganiseerd. Dit is mede mogelijk omdat er met persoonsgebondenbudgetten wordt gewerkt. Zorgondernemers faciliteren de zorg en de ondersteuning. Senioren krijgen op die manier een grotere invloed op hun eigen woongedeelte en de daginvulling.



tijdelijk wonen en meerhuizigheid

Steeds minder mensen wonen hun leven lang in hetzelfde land, in dezelfde stad, in dezelfde wijk of hetzelfde huis. Bij de woonconsument bestaat een groeiende behoefte aan flexibiliteit, tijdelijke huisvesting, maar ook aan een tweede woning. Dit wordt door verschillende factoren gevoed, zoals veranderende behoeften in andere levensfasen en arbeidsmigratie. Deze ontwikkelingen hebben mogelijk een grote invloed op de woningmarkt. Zo ook in Overijssel.

TWEEDE WONING

Het aantal tweede woningen in Nederland wordt geschat op circa 400.000, wat wil zeggen dat ongeveer 5 procent van de woningvoorraad in gebruik is als tweede woning (Bron: Rigo, 2003). Het aantal mensen dat een tweede (of meerdere) woningen bezit of deelt vertoont een stijgende lijn. Dit wordt bevestigd met het feit dat de laatste jaren op diverse locaties oude recreatieterreinen en woningen worden opgekocht door projectontwikkelaars voor het realiseren van nieuwe woningen. Deze tweede woningen worden ook steeds groter en luxer. Nieuwe complexen recreatiewoningen lijken steeds meer op normale woonwijken.

De welvaart en het toegenomen belang van de belevenis- en vrijetijdseconomie spelen hierbij een grote rol. Tweede woningen worden gebruikt om te ontsnappen aan het hectische leven van alledag en om te genieten van de rust, het liefst in een omgeving met gelijkgestemden. Gedurende de week heeft men een drukke carrière in het stedelijk gebied, in de weekenden en vakantie zoekt men ontspanning meer landelijk. Veel tweede woningen staan op de Veluwe, maar ook in Overijssel.



Het aantal mensen dat een tweede (of meerdere) woningen bezit of deelt vertoont een stijgende lijn. De welvaart en het toegenomen belang van de belevenis- en vrijetijdseconomie spelen hierbij een grote rol. Andersom worden ook steeds vaker tweede woningen in steden om werkredenen betrokken.

Voorthuizen

Andersom worden ook steeds vaker tweede woningen om werkredenen betrokken. Zo heeft een toenemend aantal mensen de beschikking over een 'pied-à-terre' in de stad waar men werkt. Op die manier kan het gezin rustig en riant blijven wonen in Denekamp.

Het hebben van een tweede woning kan gevolgen hebben voor de keuze van de eerste woning. Mensen gaan andere afwegingen maken. Ga je voor je basiswoning in Haaksbergen en een klein appartementje in Rotterdam, of andersom: de eengezinswoning in de Zuidplaspolder en de vakantiewoning in Voorthuizen?

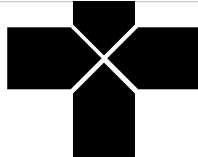
Een deel van de gepensioneerden verblijft gedeeltelijk of soms zelfs permanent in het buitenland. Volgens schattingen van het Nederlands Interdisciplinair Demografisch Instituut (NIDI) woont ongeveer 4 procent van de 60-plussers tijdelijk en 7 procent permanent in het buitenland. De kans is reëel dat dit de komende jaren zal toenemen. Maar liefst 15 procent van de senioren geeft aan een deel van het jaar in het buitenland te willen doorbrengen. De praktijk moet natuurlijk wel uitwijzen welk deel van de senioren deze wens gaat verwezenlijken.

Hoe de trend van tweede woningen zich precies gaat ontwikkelen, blijft gissen. Naast sociaal-culturele en economische factoren speelt ook beleid en wetgeving een rol, bijvoorbeeld met betrekking tot het toestaan van permanente bewoning van vakantiehuisen. Het huidige kabinet vindt dat overigens een zaak van de gemeenten.

Hoe dan ook, de invloed van meerhuizigheid op de woningmarkt lijkt permanent. Dit heeft impact op de sociale en ruimtelijke structuren in een gebied. Vaak worden huishoudens die vanuit de Randstad een tweede woning in landelijk gebied kopen of huren, warm onthaald. Maar tijdelijke bewoning op grote schaal heeft ook negatieve consequenties. Het betekent een toename van de mobiliteit en sommige regio's in bijvoorbeeld Zeeland en Friesland zien zich geconfronteerd met zogenoemde 'spookdorpen', met vergaande gevolgen voor de leefbaarheid en de levensvatbaarheid van voorzieningen.



Tijdelijke bewoning op grote schaal heeft ook negatieve consequenties. Het betekent een toename van de mobiliteit en sommige regio's zien zich geconfronteerd met zogenoemde 'spookdorpen', met vergaande gevolgen voor de leefbaarheid en de levensvatbaarheid van voorzieningen.



FLEXIBELE WOONCONTRACTEN

Zowel bij vastgoedeigenaren als bij de woonconsument groeit de behoefte aan tijdelijke woonarrangementen: particulieren die hun huis niet kunnen verkopen, bewoners die een scheiding achter de rug hebben of tijdelijk naar het buitenland gaan, corporaties die sloop- en renovatieprogramma's vanwege de crisis hebben uitgesteld en beleggers die kampen met leegstaande kantoren. Flexibel huren kan nu nauwelijks. Ons woonruimteverdeelsysteem op de huurmarkt is zo inflexibel dat speedzoekers achteraan moeten sluiten in de rij. Mensen blijven daardoor (noodgedwongen) langer in hun huidige woningen.

Eigenaren van leegstaand vastgoed (woningen, winkels, kantoren, kerken) zijn steeds vaker bereid naar oplossingen te zoeken en daarmee komt er meer verhuurbare ruimte beschikbaar. Er is een toenemend aantal projecten waarbij leegstaande kantoren (landelijk geschat op circa 8 miljoen vierkante meter) worden omgevormd. In diverse steden worden kantoren getransformeerd.

De laatste jaren schieten ideeën voor flexibele wooncontracten als paddestoelen uit de grond: doorstroomcontract (huurcontract kan eindigen of veranderen als je inkomen verandert), het nomadencontract (recht op een dak boven je hoofd, niet op een vast plek), shortstaycontract (korte duur, bijvoorbeeld voor tijdelijke werknemers). Steden met een grote druk op de markt, zoals Amsterdam, zijn gebaat bij deze flexconstructies, die leegstand tegengaan en die zelfs in slechte tijden zorgen voor dynamiek in de stad. De tijdelijke verhuur is in Amsterdam fors gegroeid, waardoor het totaal aantal woningmutaties zelfs in de corporatiesector iets is toegenomen de laatste jaren. De groeiende groep huishoudens zonder huurbescherming vormt dus een dynamische wolk rond de kern van goedbeschermde reguliere huurders en huiseigenaren. (Bron: Van der Molen, RUIMTEVOLK, 2012).

Met vertraging volgt ook de wet- en regelgever deze behoefte; druppelsgewijs nemen de mogelijkheden toe. Voorlopig sluitstuk van deze ontwikkeling lijkt binnenkort een aanvulling op de Wet kraken en leegstand die tijdelijke verhuur van tien jaar mogelijk maakt als kantoren daardoor een maatschappelijke bestemming - zoals wonen - krijgen.

GASTARBEIDERS EN EXPATS

Immigratie blijft ook een belangrijk thema op de woonagenda. Internationalisering zorgt voor een toenemende mobiliteit van bedrijven en mensen. Buitenlanders komen vaker al dan niet tijdelijk in Nederland werken. Andersom gebeurt dat ook: met name hoogopgeleide Nederlanders slaan steeds vaker hun vleugels uit over de grenzen heen. Overigens keert de helft van de Nederlanders binnen acht jaar terug. Dit toont temeer dat mensen mobiel zijn en flexibeliteit zoeken bij werk en verblijf.

Buitenlandse werknemers hebben vaak behoefte aan specifieke oplossingen, zoals woonhotels, pensions en snel te betrekken huur- en koopwoningen. Waar de arbeiders uit Turkije en Marokko in de vorige eeuw op termijn een andere groep immigranten, de gezinsherenigers, genereerden, is dit patroon vooralsnog niet zichtbaar bij de huidige immigranten uit Midden- en Oost-Europa. De percentages retourmigratie van de huidige groep Midden- en Oost-Europese immigranten zijn veel hoger (CBS, Bevolkingstrends, kwartaal 1 2011). Het aantal Midden- en Oost-Europeanen in Nederland is de afgelopen vier jaar meer dan verdubbeld, van 80.000 begin 2007 tot bijna 200.000 begin 2011. Naar schatting verblijft zo'n 8 procent van de Poolse migranten die na 2004 naar Nederland zijn gekomen in Overijssel (SCP, De positie van Polen die vanaf 2004 in Nederland zijn komen wonen, 2011).

Exacte cijfers over het aantal expats ontbreken, maar volgens de schattingen werken er tot 200.000 expats in Nederland. In Overijssel gaat het waarschijnlijk om een bescheiden aantal. Nederland is voor expats vooral aantrekkelijk vanwege de gunstige financiële regelingen die voor hen zijn getroffen. De steden in de Randstad trekken steeds meer expats aan. Met name diegenen die met hun gehele gezin hier tijdelijk naartoe verhuizen, vinden huisvesting buiten de grote steden. In Amstelveen zou ongeveer 10 procent van de bevolking uit expats bestaan. (Bron: www.Access-nl.org)



energie en duurzaamheid



Hoewel de partijen op de woningmarkt de groeiende bewustwording voor het energie- en duurzaamheidsvraagstuk in de gaten hebben, wordt deze trend qua omvang en impact nog altijd onderschat. Want afgezien van de toenemende zorg over de leefbaarheid en de toekomst van de planeet, naderen we door de stijgende energiekosten en de dalende investeringskosten een omslagpunt. De woonconsument is op korte termijn een dief van zijn eigen portemonnee als hij niet investeert in isolatie, zonnepanelen of bijvoorbeeld alternatieve warmtevoorziening. (zie ook pagina 22)

De energetische kwaliteit van een woning gaat een bepalende rol spelen in de waarde van het vastgoed. Hypotheekverstrekkers houden ook steeds meer rekening met de energetische kwaliteit van het object waarvoor een hypotheek wordt aangevraagd. Steeds vaker nemen bewoners het initiatief tot het energiezuiniger maken van de eigen woning, al dan niet gesteund door overheidssubsidies. Dubbelglas is tegenwoordig standaard en in elke willekeurige buurt zijn nu woningen te vinden met zonnepanelen op het dak.

Juist op energetische kwaliteit kan nieuwbouw zich onderscheiden van bestaande woningen. Waar veel ontwikkelende partijen nu nog zuchten onder bijvoorbeeld te realiseren EPC-grenswaarden, komt er snel een tijd waarin ze hun product door middel van energetische kwaliteit zullen positioneren. Naar verwachting zal er daarom snel op grote schaal worden geëxperimenteerd met Zero Energy Developments (ZED's, energieneutrale woningen) en zelfs Plus Energy Developments (PED's, woningen die energie opleveren). Alles wijst erop dat in Nederland tussen 2015 en 2020 het niveau van een ZED-huis of passiefhuis de meest voor de hand liggende minimale standaard zal zijn voor nieuwbouw.

Wat betreft het verduurzamen van de woningvoorraad, door nieuwbouw en aanpassing van de bestaande voorraad, is in Nederland een revolutie aanstaande. Deze zal qua investeringsvolume omvangrijk zijn, want Nederland heeft nog een hele slag te maken op het gebied van energiezuinige woningen en wijken.

De energetische kwaliteit van een woning gaat een steeds grotere rol spelen op de woningmarkt. Dit is het resultaat van stijgende energiekosten en de dalende investeringskosten van energiebesparende maatregelen. Juist op energetische kwaliteit kan nieuwbouw zich onderscheiden van bestaande woningen. Waar veel ontwikkelende partijen nu nog zuchten over opgelegde EPC-waarden, komt er snel een tijd waarin ze hun product ook door middel van energetische kwaliteit zullen positioneren.

veranderend speelveld

De optelsom van meer ontspanning op de markt, een grote keuzevrijheid, de veranderende focus van grootschalige nieuwbouw naar kleinschalige ontwikkelingen en transformatie van de bestaande voorraad, is van invloed op de rol en positie van de woonconsument, gemeenten, woningcorporaties en marktpartijen. Collectieve waarden krijgen meer ruimte ten opzichte van de belangen van een of enkele partijen.

We hebben geconstateerd dat de woonconsument dichterbij de woning komt te staan. De directe en bepalende invloed van politici, planologen, gemeenten, stedenbouwkundigen, architecten, welstand, makelaars, woningcorporaties en ontwikkelaars op de kwaliteit en kwantiteit van de woningen wordt daarmee marginaler. De klant is koning op de woningmarkt en zal ook vaker zelf initiatieven ontplooiën. Maar deze verruiming aan perspectieven geldt niet voor iedereen. Een belangrijk deel van de huurders en woningbezitters krijgt te maken met een forse stijging van de woonlasten. En dat beperkt hun mogelijkheden.

Overheden zullen over moeten gaan op een meer kwalitatief woonbeleid en een lokale of regionale strategische woningbouw-programmering, met een integrale koppeling tussen nieuwbouw, transformatie, herstructurering, huur en koop. Overheden zullen moeten optreden als marktmeester en strategisch beheerder van de woningvoorraad. Daarbij hoort een richtinggevende en kaderstellende opstelling. Tegelijkertijd is er een belangrijke rol voor de overheid weggelegd als stimulator van kennis en productie.

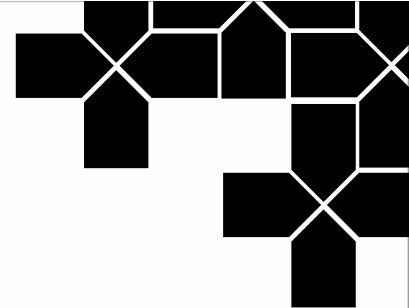
Momenteel is er volop discussie over de rol en toekomst van woningcorporaties. Feit is dat in het wonen grote maatschappelijke opgaven liggen, waarbij de inzet van woningcorporaties niet gemist kan worden. Corporaties zijn er voor de doelgroep van beleid, dragen bij aan de stabiliteit op de woningmarkt, creëren toegangs- en doorstromingsmogelijkheden en kunnen een bijdrage leveren aan de leefbaarheid in een wijk of dorp.

(Europese) wet- en regelgeving dwingt de corporaties onderscheid te maken tussen activiteiten die van algemeen maatschappelijk belang zijn (staatssteun) en diensten die dat niet zijn. Of anders gesteld: traditionele sociale verhuur is onomstreden, maar het aanbieden en ontwikkelen van overig vastgoed (koopwoningen, dure huurwoningen, maatschappelijk vastgoed) wel.

Naast de beperkingen die vanuit Den Haag en Brussel worden opgelegd, zorgen financieel-economische ontwikkelingen er ook voor dat woningcorporaties de komende tijd minder mogelijkheden hebben. De afgelopen jaren hebben corporaties stevig geïnvesteerd in nieuwbouw en herstructurering. Corporaties waren gemiddeld goed voor 40 procent van de nieuwbouwproductie. Daarbij hebben ze de bouwsector de helpende hand toegestoken en zelfs risico's van marktpartijen afgedekt. Maar nu zullen corporaties hun financiële koers moeten wijzigen: binnen het huidige stelsel hebben ze te weinig verdien-capaciteit en te veel investeringen om ook op lange termijn financieel het hoofd boven water te kunnen houden.

En dan de marktpartijen. Die zijn naarstig op zoek naar nieuwe verdienmodellen en kostenbesparing, onder andere door ketenintegratie. Voor met name de grotere ontwikkelaars ligt er een bijzondere uitdaging om te innoveren, deels binnen de gestandaardiseerde woningbouw, en om maatwerk te leveren in kleinschaligere ontwikkelingen. Daar hoort bij een heroriëntatie op de rol en positie op de markt. Er zullen steeds vaker ontwikkelingen zijn, waarbij de ontwikkelaars zoals we die nu kennen, niet meer betrokken zijn. Zo zijn er bijvoorbeeld steeds vaker ontwerp bureaus die ook als ontwikkelaar optreden. Daarnaast zijn diverse ontwikkelaars - al dan niet samen met financiers - aan het experimenteren met nieuwe businessmodellen om de consument beter van dienst te zijn. Dat kan ver gaan: tot het opkopen en verhuren van de huidige woning van de koper.

Zeker is dat er een toekomst is voor creatieve marktpartijen die flexibel en in wisselende allianties kunnen opereren en bovendien investeren in bottom-up-planvorming, innovatie en duurzaamheid. Voor partijen met een traditionele opvatting over het wonen en over de rolverdeling, kent de nieuwe woningmarkt waarschijnlijk geen genade.



Bronnen en inspiratie

CBS, 2006 - Welvaart en leefomgeving.

Deloitte, 2011 - Financiële effecten crisis bij gemeentelijke grondbedrijven.

Depenbrock, Daniel, 2011 in RUIMTEVOLK - Terug naar 'ons' dorp.

De Oude Kaart van Nederland - Interactieve kaart op <http://www.oudekaartnederland.nl/>.

Fes, Kees, 2011 in RUIMTEVOLK - Woningcorporaties moeten middeninkomens omarmen.

Kompier, Vincent, 2011 in RUIMTEVOLK - Werken is het nieuwe wonen.

Kompier, Vincent, 2011 in RUIMTEVOLK - Het failliet van de woonconsument; leve de woonprosumer!

Kools, Femke, 2007 interview met Arno Riedl op Sync.nl - Keuzevrijheid leidt tot stress.

Meding, Reimar von, 2011 in RUIMTEVOLK - Een verleidelijk aanbod.

Molen, Fred van der, 2011 in RUIMTEVOLK - Steeds meer flexwoners.

NAW dossier #42 2011 - Onderzoeksdossier: Woningmarkten Frankrijk, Duitsland en Nederland.

Planbureau voor de leefomgeving, 2006 - Locatie, locatie, locatie! Werkgelegenheid en woningprijzen.

Planbureau voor de leefomgeving, 2011 - Ruimtelijke verkenning 2011: Nederland in 2040. Een land van regio's.

Pots, Ben in NUL20 #57 - Wonen dreigt te duur te worden.

Priemus, Hugo in Tijdschrift voor de Volkshuivering juni 2011 - NHG werkt stabiliserend.

Rigo, 2003 - Tweede woning. Voorraad en ontwikkelingen.

Rigo, 2011 - De woningmarkt in krimpgebieden.

Scheldwacht, Ricci in SEV Het experiment december 2011 - Wonen buiten kantoor tijd. Het transformeren van kantoor- tot woonruimte.

SEV, 2010 - Zelf bouwen in Nederland.

Ubbink, Martijn en Kooistra, Maarten in Tijdschrift voor de Volkshuivering juni 2011 - Maatwerk vereist.

Visser, Anne-Jo in SEV Het experiment december 2011 - Flexibel wonen is de trend.

VROM-raad, 2009 - Wonen in ruimte en tijd. Een zoektocht naar sociaal-culturele trends in het wonen.

VROM-raad, 2007 - Tijd voor keuzes. Perspectief op een woningmarkt in balans.

VROM/WWI/CBS, 2010 - Het wonen overwogen. De resultaten van het WoonOnderzoek Nederland 2009.

VROM/WWI/Rigo, 2010 - Senioren op de woningmarkt.

Zonneveld, Joost in NUL20 #57 - Solids voorzien in behoefte.



