

WERKDOCUMENT

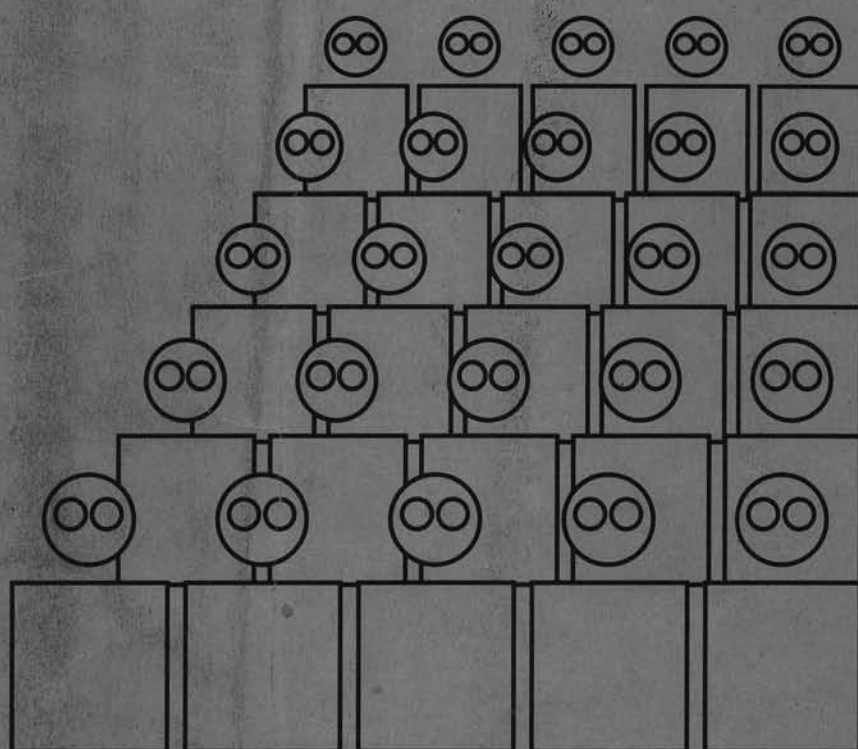
Bewonerspreferenties: richtsnoer voor investeringen in nieuwbouw en de woningvoorraad

Redactie:

I. Smid

prof. dr. ir. H. Priemus

8504 477G



94-13

2105633

**BEWONERSPREFERENTIES: RICHTSNOER
VOOR INVESTERINGEN IN NIEUWBOUW EN DE
WONINGVOORRAAD**

Bibliotheek TU Delft



C 2138340

Onderzoeksinstituut OTB
Bureau Opleidingen en Kennisoverdracht
Technische Universiteit Delft
Thijssseweg 11
2629 JA Delft
tel. 015-783005

BEWONERSPREFERENTIES: RICHTSNOER VOOR INVESTERINGEN IN NIEUWBOUW EN DE WONINGVOORRAAD

Redactie:

I. Smid

prof. dr. ir. H. Priemus

Bijdragen:

prof. dr. P. Hooimeijer

dr. H. Floor

dr. R. van Kempen

drs. F.A.G. Wassenberg

dr. ir. D.J.M. van der Voordt

dr. ir. N. de Vreeze



De werkdocumenten van het Onderzoeksinstituut OTB worden uitgegeven door de:

Delftse Universitaire Pers
Stevinweg 1
2628 CN Delft
tel. 015-783254

In opdracht van:
Onderzoeksinstituut OTB
Thijssseweg 11
2629 JA Delft



CIP-GEGEVENS KONINKLIJKE BIBLIOTHEEK DEN HAAG

Bewonerspreferenties

Bewonerspreferenties: richtsnoer voor investeringen in nieuwbouw en de woningvoorraad / red.: H. Priemus ; bijdragen: P. Hooimeijer ... [et al.]. - Delft : Delftse Universitaire Pers. - Ill. - (Werkdocument / Onderzoeksinstituut OTB, ISSN 0923-9871 ; 94-13. Bureau Opleidingen en Kennisoverdracht)

Verslag van de gelijknamige studiedag gehouden op 15 juni 1994.

ISBN 90-407-1031-7

NUGI 655

Trefw.: woonwensen

Copyright 1994 by Delft University Press, Delft, The Netherlands

No part of this book may be reproduced in any form by print, photoprint, microfilm or any other means without written permission from the publisher: Delft University Press.

INHOUDSOPGAVE

1. INLEIDING	1
2. HOE MEET JE WOONWENSEN? METHODOLOGISCHE HAKEN EN OGEN	3
prof. dr. P. Hooimeijer	
2.1 Inleiding	3
2.2 De dynamiek in woonwensen op macro en micro niveau	4
2.3 Stated preference technieken	8
2.4 De woonbeeldenmethode	9
2.5 Decision plan nets (DPN)	11
2.6 Conclusie	12
3. WONEN OP MAAT	13
dr. H. Floor en dr. R. van Kempen	
3.1 Inleiding	13
3.2 De onderzoeksgebieden	15
3.3 Woonwensen	15
3.4 Wat is een Decision Plan Net?	17
3.5 Welke kenmerken worden het meest genoemd in de DPN's?	19
3.6 De voorkeuren nader bekeken	21
3.6.1 De absolute voorkeuren	21
3.6.2 De inwisselbare voorkeuren	22
3.6.3 De relatieve voorkeuren	24
3.6.4 De substitutie van woonwensen	25
3.7 Conclusies	28
4. WOONWENSEN VAN GEGADIGDEN VOOR EEN WONING OP DE VINEX-LOCATIES	33
drs. F.A.G. Wassenberg	
4.1 Inleiding	33
4.2 Woonwensenonderzoek	35

4.3	Confrontatie tussen bewonerswensen, veronderstelde wensen en randvoorwaarden	38
4.4	Ontwerpopgave	40
4.5	De calculerende woonconsument in optima forma	41
5.	VAN GEBRUIK NAAR INITIATIEF	43
	dr. ir. D.J.M. van der Voordt	
5.1	Verwachting en werkelijkheid	43
5.2	Beslispunten bij POE's	45
5.3	Slotopmerkingen	52
6.	ARCHITECTUUR EN BEWONERSVOORKEUREN	57
	dr. ir. N. de Vreeze	
6.1	Inleiding	57
6.2	Historisch kader	58
6.3	Scepsis van de ontwerpers	60
6.4	Tenslotte	63

Marktgerichte volkshuisvesting houdt in dat het steeds meer draait om de woonconsument. De laatste jaren wordt steeds vaker gepleit om meer marketing, niet alleen in de marktsector, maar ook in de sociale sector. Inzicht in de marktvraag moet aan de basis staan van investeringen in nieuwbouw en het voorraadbeheer. Inzicht wordt verkregen uit woonwensen- en woonbelevingsonderzoek. Sinds jaar en dag wordt dergelijk onderzoek uitgevoerd. Opdrachtgevers, beheerders en ontwerpers beschouwen bewonersonderzoek vaak als onbruikbaar. Zij betitelen woonwensen als irreëel ("bewoners willen voor een dubbeltje op de eerste rang"), conservatief ("bewoners willen alleen wat ze kennen en schuwen het nieuwe"), of onnozel ("bewonersonderzoek trapt alleen open deuren in")

De laatste jaren is het meten van bewonerspreferenties sterk verbeterd. Er zijn verschillende typen bewonersonderzoek tot ontwikkeling gekomen die passen bij verschillende beleidsvragen. Niettemin blijft het een weerbarstige opgave om de kloof tussen onderzoek en beleid of tussen onderzoek en ontwerp te overbruggen. Tijdens de studiedag 'Bewonerspreferenties: richtsnoer voor investeringen in nieuwbouw en de woningvoorraad' op 15 juni 1994 stonden de nieuwste technieken en mogelijkheden van het meten van bewonersvoorkeuren, de mogelijkheden om bewonersonderzoek en investeringsbeleid resp. woningontwerp met elkaar te verbinden en de relatie tussen de behartiging van belangen van woonconsumenten en het bewonersonderzoek centraal. Deze bundel vormt het verslag van de studiedag.

In hoofdstuk 2 zet Hooimeijer (Universiteit van Utrecht) de voor- en nadelen van een drietal onderzoekstechnieken op een rij. Het gaat hierbij om de stated preference (paragraaf 2.3), de woonbeeldenmethode (paragraaf 2.4) en de decision plan nets (paragraaf 2.5). Afhankelijk van de onderzoeksvragen zijn bepaalde methodieken meer of minder geschikt. Een ander belangrijk aandachtspunt is de dynamiek in de woonwensen, zowel op macro niveau als op micro niveau (paragraaf 2.2).

Floor en Van Kempen (hoofdstuk 3) beiden werkzaam bij de Universiteit van Utrecht, hebben in opdracht van de Nationale Woningraad een onderzoek uitgevoerd naar de woonwensen van huishoudens in Rotterdam/Spijkenisse, Tilburg/Goirle/Berkel-Enschot en Bengwald. Hun bijdrage richt zich op de resultaten van de Decision

Plan Nets die zijn afgenomen in Rotterdam Spijkenisse en Tilburg/Goirie/Berkel-Enschot. Deze zijn uitgevoerd bij beantwoorders van de schriftelijke enquête die aangaven op korte termijn te willen verhuizen.

Een tweede woonwensenonderzoek in opdracht van het ministerie van VROM, de vier grote steden en vijf ontwikkelaars, is uitgevoerd door het Onderzoeksinstituut OTB. Dit onderzoek richt zich op de woonwensen van gegadigden voor de toekomstige VINEX-lokaties. In dit onderzoek is naast het houden van een mondelinge enquête gebruik gemaakt van de woonbeeldenmethode. In hoofdstuk 4 beschrijft Wassenberg de methoden van onderzoek, de uitkomsten van het onderzoek, het belang van dergelijk onderzoek voor de marktpartijen en de aandachtspunten voor marktpartijen bij de ontwikkeling van nieuwe bouwlocaties. Het blijkt dat de huidige woonconsument zeer kritisch is en dat hij bepaalde woonwensen niet wil inleveren.

Naast woonwensen- en woonbehoeftenonderzoeken is ook de evaluatie van een gebouw na de ingebruikname belangrijk. De zogeheten Post-Occupancy Evaluations (POE's) staan centraal in de bijdrage van Van der Voordt (hoofdstuk 5). Door dergelijke evaluaties leert men hoe het gebouw gebruikt wordt en wat de waardering is voor het gebouw. Hier kan men rekening mee houden bij vervolgprojecten of aanpassingen realiseren in het onderzochte project. Het daadwerkelijke gebruik en de waardering van de bewoners zet men af tegen de doelstellingen en verwachtingen van de opdrachtgever en architect.

In de laatste bijdrage gaat De Vreeze in op de moeizame relatie tussen sociaal-wetenschappelijke onderzoekers en ontwerpers. De ontwerpers vinden dat er uit de woonwensenonderzoeken geen bruikbare gegevens komen. De Vreeze vindt dat er nieuwe toepassingsgebieden voor het woonwensen- en woonwaarderingsonderzoek gezocht moeten worden. Gemeentebesturen, opdrachtgevers en architecten moeten toch met de uitkomsten van dergelijke onderzoeken rekening houden.

HOE MEET JE WOONWENSEN? METHODOLOGISCHE HAKEN EN OGEN

2.1 Inleiding

De vraag hoe woonwensen gemeten (dienen te) worden kan uitsluitend worden beantwoord in het licht van het doel van de meting. Verschillende methoden leveren verschillende uitkomsten. De keuze voor een methode kan dan ook niet gebaseerd worden op de methodologische superioriteit van de éne boven de andere methode, maar dient een afgeleide te zijn van het soort informatie waarin men geïnteresseerd is. Het maakt een groot verschil of men bewonersvoorkeuren wil gebruiken bij het verbeteren van het architectonisch ontwerp, voor de stedenbouwkundige invulling van een nieuwbouwlocatie of voor het sturen van marktprocessen door een gerichte woonruimteverdeling in samenhang met een strategisch nieuwbouwbeleid. In deze bijdrage zal ik mij beperken tot methoden die van belang zijn voor het functioneren en het sturen van de woningmarkt.

Een tweede belangrijk onderscheid in de aard van het gebruik van metingen van bewonerspreferenties is de termijn van de beleidsplanning waarvoor zij gebruikt zullen worden. Als de resultaten moeten worden ingezet om op korte termijn te komen tot doorstromingsbevorderende maatregelen, zullen de huidige preferenties van huishoudens die schaarse woningen bezetten van directe betekenis zijn. Bij de ontwikkeling van grote nieuwbouwlocaties spelen verschillende tijdsperspectieven een rol. Men zal op het moment van realisatie willen aansluiten bij de vraag en

prof. dr. P. Hooimeijer
Universiteit van Utrecht



tegelijktijd willen bouwen voor de toekomst om exploitatierisico's op de langere termijn te vermijden. Naast korte-termijnmetingen zijn lange-termijnverkenningen van structurele verschuivingen in de vraag naar woningen daarom van groot belang. Dit stelt andere eisen aan de wijze waarop wensen worden gemeten.

Een derde belangrijk onderscheid is dat veel onderzoek gericht is op de vraag wat bewoners het liefst willen, terwijl aanbieders van woondiensten door de randvoorwaarden waarbinnen zij moeten werken meer geïnteresseerd zijn in de vraag welke preferenties straffeloos genegeerd kunnen worden. Het betreft hier de opkomst van de 'kritische consument' die zelfs en misschien wel juist in een periode van grote schaarste aan geschikte woningen afhaakt als de aangeboden woning niet volstrekt voldoet aan de gestelde criteria. De tegenhanger daarvan is de 'zwevende consument', die ook produkten betreft die voor een volstrekt andere doelgroep zijn ontwikkeld.

Het laatste onderscheid tenslotte betreft de vraag of de preferentiemeting moet dienen om een populatieschatting te maken van de vraag en eventueel van het vrijkomend aanbod dat ontstaat als in deze vraag wordt voorzien, of dat volstaan kan worden met een meting bij een selecte groep geïnteresseerden, waarbij men vooral belang hecht aan de afwegingen die op het individuele niveau worden gemaakt.

In deze bijdrage worden van een drietal technieken: stated preferences (paragraaf 2.3), woonbeeldenmethode (paragraaf 2.4) en decision plan nets (paragraaf 2.5), de relatieve voordelen en nadelen aangegeven in het licht van het doel van de gegevensverzameling. Naast methodologische aspecten komen ook praktische zaken aan de orde. Alvorens daarop in te gaan zal eerst worden stil gestaan bij de determinanten van de woonwensen en, wellicht belangrijker, de dynamiek daarin (paragraaf 2.2).

2.2 De dynamiek in woonwensen op macro en micro niveau

Dynamiek in de woonwensen doet zich op twee, onderling samenhangende niveaus voor. Op het niveau van de individuele huishoudens (de woonconsumenten) en op het niveau van de (regionale) woningmarkt. De verbinding tussen deze twee is lang geleden door Priemus gelegd, toen hij het wonen definieerde als: "het voortdurend trachten de woonsituatie in overeenstemming te brengen met het aspiratiebeeld, dat bepaald wordt door de afweging van de aanwezige praktische mogelijkheden en voortdurend trachten het aspiratiebeeld in overeenstemming te brengen met het ideaalbeeld, dat het resultaat is van de afweging van theoretische mogelijkheden" (Priemus, 1969). Hiermee zijn de twee niveaus van dynamiek gegeven: door de levensloop veranderen de wensen omdat de woningmarktpositie van het huishouden verandert en de structuur van het aanbod verandert (er doen zich nieuwe praktische of theoretische mogelijkheden voor).

Op het individuele niveau is deze dynamiek aanzienlijk. Uit het schaarse panelonderzoek naar de woningmarkt dat in Nederland is uitgevoerd, kwam als verrassende conclusie naar voren dat er niet alleen groepen zijn die ondanks het feit dat men 'urgent' verhuisgeneigd was, dat twee jaar later niet meer waren zonder verhuisd te zijn, maar ook groepen die ondanks het feit dat men aangaf niet te willen verhuizen,

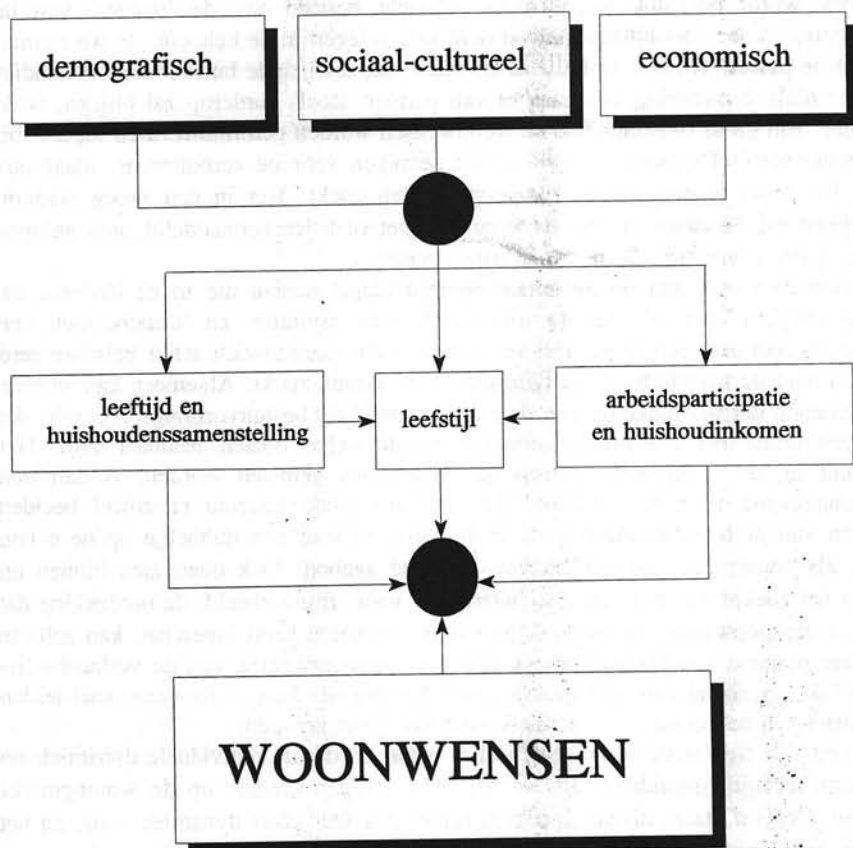
twee jaar later wel degelijk verhuisd bleken te zijn. In het moderne woningmarktonderzoek wordt dan ook steeds meer aandacht besteed aan de 'trigger' van de verhuizing. Voor veel huishoudens is deze niet gelegen in de behoefte de woonsituatie aan te passen aan een aspiratiebeeld, maar aan gewijzigde huishoudensomstandigheden, zoals verandering van baan of van partner. Zoals verderop zal blijken, is de 'trigger' van grote betekenis hoe de woonwensen worden geformuleerd en ingezet bij het zoekgedrag. Dit heeft dus niet alleen gevolgen voor de verhuishwens, maar ook voor het soort woning en de plaats waar men zoekt. Het in een vroeg stadium betrekken van bewoners bij het ontwerp is in het verleden herhaaldelijk stuk gelopen op de sterke wisselingen in de groep betrokkenen.

Een tweede aspect van de dynamiek op individueel niveau die in de definitie tot uiting komt, is het feit dat de formulering van aspiratie- en ideaalbeelden een kwestie is van een leerproces. Het veronderstelt dat mensen zich actief geïnformeerd hebben over de praktische mogelijkheden op de woningmarkt. Algemeen kan worden aangenomen dat woningkeuze een dermate ingewikkeld besluitvormingsproces is, dat pas gedurende het zoekproces duidelijk wordt welke doelen haalbaar zijn. Het moment in het zoekproces waarop de preferenties gemeten worden, is dan ook doorslaggevend voor de uitkomst. Dit verklaart mede waarom er zowel beelden bestaan van preferentiemetingen als vrijblijvend en voor een dubbeltje op de eerste rang, als conservatief en mikkend op bestaand aanbod. Ook doen zich binnen en buiten het zoekproces zogenoemde 'interrupts' voor. Bijvoorbeeld, de ontdekking dat men de verkoopwaarde van de huidige woning verkeerd heeft ingeschat, kan zelfs in een laat moment van het zoekproces leiden tot heroverweging van de verhuisheslissing. Een verhoging van de hypotheekrente kan bij een hoog prijsniveau snel leiden tot uitstel van de verhuis- en koopbeslissing van grote groepen.

Afgezien van het laatste voorbeeld, is het veelal zo dat de individuele dynamiek op de korte termijn 'uittmldelt' als we het over groepen vragers op de woningmarkt hebben. Ook op macro-niveau doet zich echter een zeer grote dynamiek voor, zij het in een iets langzamer tempo. De relatie tussen macro-ontwikkelingen en (geaggregeerde) woonwensendynamiek is in beeld gebracht in figuur 2.1.

Drie megatrends in onze samenleving zorgen voor een verschuiving in de determinanten van de woonwensen: de leeftijd en huishoudenssamenstelling, de arbeidsparticipatie en het huishoudensinkomen, en de leefstijl. Bij de demografische ontwikkeling gaat het om het patroon van ontgroening en vergrijzing en de verschuiving van meer- naar eenpersoonshuishoudens. Tussen 1946 en 1971 werden er per jaar ruim 250.000 kinderen geboren. Voor de oorlog waren dat er maar 175.000, na 1974 ook. De voor Europese begrippen uitzonderlijk steile helling van de geboortegolf (zowel aan het begin als aan het eind) vereist enorme aanpassingen op de woningmarkt. Begin jaren zeventig werden we onaangenaam verrast door een enorme vraag naar jongerenhuisvesting, op dit moment drijft de woningmarkt voor een belangrijk deel op diezelfde baby-boom die 'up-market' gaat, en over tien jaar zal de seniorenmarkt zich explosief ontwikkelen. De baby-boom is op dit moment tussen de 47 en 23 jaar en stroomt ofwel door in de koopsector of is zover dat men deze wil betrek-

Figuur 2.1 Relatie tussen macro-ontwikkelingen en woonwensendynamiek



ken. De jaren negentig staan dan ook geheel in het teken van de uitbreiding van de voorraad eengezinskoopwoningen. Het is op dit moment vrijwel onmogelijk een woonwensenonderzoek te vinden dat tot andere conclusies komt. Omdat velen van hen goed wonen is de bereidheid om met iets minder genoegen te nemen gering. Deze ontwikkeling draagt in belangrijke mate bij aan de opkomst van de 'kritische consument'.

Deze ontwikkeling is verder ondersteund door wat er economisch gebeurde. Daarbij gaat het niet zozeer om de stijging van het reële inkomen, immers dat ligt niet boven de groeicijfers van 20 jaar geleden, maar om de verandering in de arbeidsparticipatie. Door de economische herstructurering is er de afgelopen decennia een ongekend groot aantal banen bijgekomen in de tertiaire en kwartaire sector. Zonder het tweede inkomen zouden de woonwensen van de laat twintigers en begin dertigers bij een gelijkblijvend inkomen van de hoofdkostwinner, er heel anders hebben uitgezien.

Ten aanzien van de sociaal-culturele ontwikkeling is er sprake van tegengestelde tendensen. De individualisering: de vrijheid die aan het individu wordt gegund om zichzelf doelen te stellen in het leven, alsmede de middelen te kiezen om deze te bereiken, heeft weliswaar bijgedragen aan de groei van het aantal alleenstaanden, maar lijkt ook te hebben bijgedragen aan de populariteit van het eigen-woningbezit. Na controle voor veranderingen in het huishoudensinkomen, de leeftijd en de huishoudenssamenstelling blijkt zich in Nederland al gedurende twintig jaar een ononderbroken stijging van het eigen-woningbezit voor te doen. Tegelijkertijd is de individualisering de motor achter de opkomst van de leefstijl als determinant van de woonwensen. Leefstijl kan worden omschreven als "hoe mensen hun tijd en geld besteden". De verminderde maatschappelijke druk om op jonge leeftijd kinderen te krijgen en de verminderde kansen op een vaste baan op jonge leeftijd, maakt de keuzemogelijkheden van beide bestedingen groter. Het begrip leefstijl verwijst zowel naar de waarden die mensen koesteren, naar de activiteiten die zij ondernemen als naar de consumptiepatronen die zij vertonen. Activiteitenpatronen en consumptie dienen vaak een expressief doel: zij worden gebruikt om de sociale positie te verduidelijken. Wonen kan hier een onderdeel van zijn. De leefstijldifferentiatie draagt bij aan het ontstaan van de 'zwevende consument'. Wonen heeft niet altijd de hoogste prioriteit in het huishoudensbudget, er is sprake van uiteenlopende waarderungen voor woonmilieus binnen categorieën van huishoudenssamenstelling en -inkomen, en woningkeuze wordt steeds minder een kwestie van een lange termijn aspiratie- of ideaalbeeld. Daarbij dient echter nadrukkelijk te worden aangetekend dat deze differentiatie plaats vindt binnen de keuzeruimte die de demografische en sociaal-economische kenmerken van het huishouden bieden. Het zijn vooral de huishoudens zonder kinderen en met veel geld die een dergelijk diffuus patroon vertonen. Ook zijn er duidelijke aanwijzingen dat degenen die voor de wat langere termijn een grote waarde toekennen aan het hebben van kinderen, daar al in een vroeg stadium op voorsorteren (Bootsma, 1994).

De algemene conclusie die we tot nu toe kunnen trekken, is dat woonwensenonderzoek altijd een momentopname is. In alle gevallen zullen de consumenten waarvoor we produkten ontwikkelen op basis van deze wensen, een andere groep zijn dan die waarbij we de wensen gemeten hebben. Anders geformuleerd, woonwensenonderzoek geeft aan wat je gisteren had moeten bouwen, in plaats van wat je morgen moet bouwen. Bij de interpretatie van resultaten van woonwensenonderzoek dient altijd aandacht te worden geschonken aan de ontwikkelingen in de populatie van vragers op de iets langere termijn. Woonwensenonderzoek dient daarom altijd gepaard te gaan met een segmentatie van de groep van vragers en met een berekende kijk op de toekomstige ontwikkeling van deze segmenten. Alleen binnen de segmenten kan de stabiliteit van de woonwensen worden onderzocht. Dit onderdeel is waarschijnlijk het meest veronachtzaamde in het woningmarktonderzoek. Ook treffen we hier de basisparadox van het woonwensenonderzoek: "naarmate de meting gedetailleerder is, is de kans groter dat deze snel gedateerd is".

2.3 Stated preference technieken

Waarschijnlijk is de meest bekende manier om woonwensen te meten de wijze waarop dat al sinds 1977 wordt gedaan in het WoningBehoeften Onderzoek (WBO). Nadat eerst is vastgesteld wie er binnen de ondervraagde populatie verhuisgeneigd is, wordt bij deze groep voor een beperkt aantal woningkenmerken afzonderlijk gevraagd naar de wensen. De kritiek op deze wijze van data-verzameling is inmiddels genoegzaam bekend. Een aantal van die punten zijn:

1. Er is sprake van een beperkt aantal voorgecodeerde vragen die gebaseerd zijn op veel genoemde kenmerken in het woningmarktonderzoek. Daarbij wordt voorbijgegaan aan een aantal veel voorkomende wensen die in de praktijk wel degelijk een rol blijken te spelen in het woningkeuzeproces, met name kenmerken van de woonomgeving.
2. Het blijft onduidelijk of de optelsom van de verschillende wensen die mensen hebben geuit, inderdaad overeenkomt met de woning die zij willen hebben. Er ontbreekt een evaluatie van het totaalbeeld. Experimenten hebben aangetoond dat het alternatief dat wordt opgebouwd op basis van deze wensen, vaak slecht scoort als dat aan het eind van het interview tussen andere alternatieven wordt 'aangeboden'.
3. Het geeft geen inzicht in de waarde die mensen toekennen aan de verschillende kenmerken. Het is opvallend dat in de toepassing van deze meting de categorie 'weet niet' op een bepaald aspect veelal wordt genegeerd, in plaats dat dit wordt opgevat als een indifferentie op dit kenmerk. In de literatuur wordt ten aanzien van de waarde die mensen toekennen aan een kenmerk een onderscheid gemaakt tussen non-compensatorische en compensatorische aspecten. In gewoon Nederlands: sommige wensen zijn hard, andere kunnen worden ingeruild. Met andere woorden, er is geen sprake van één ideale woning, maar van een reeks van acceptabele alternatieven die gerangschikt kunnen worden in meer en minder gewenst.
4. Mede hierdoor blijft het onduidelijk hoe de woonwensen worden ingezet in een concrete keuzesituatie met een beperkt aantal alternatieven.

De conclusie is duidelijk dat een dergelijke aanpak weinig inzicht biedt in de woonwensen op het individuele niveau. De hierna te bespreken alternatieven ondervangen ten dele deze kritiekpunten. Binnen de techniek van de stated preference zijn inmiddels een aantal methoden ontwikkeld die door experimentele designs tot een expliciete meting komen van de waarde die mensen aan de verschillende onderdelen van de geboden alternatieven toekennen. Deze methoden vereisen echter een zeer kostbare data-verzameling met langdurige face-to-face interviews. Hoewel daarmee een goed inzicht verkregen kan worden in de individuele woonwensen, gaat dit veelal ten koste van het vaststellen van de variatie tussen verschillende groepen woonconsumenten, omdat het in de praktijk onmogelijk blijkt voldoende mensen te ondervragen om uitspraken te doen over segmenten op de markt.

Vanuit het WBO kunnen de relatieve voorkeuren van woonconsumenten bij benadering worden afgeleid, zij het dat dit statisch gebeurt. Door combinatie van woningkenmerken in een typologie kan door statistische analyses groepsspecifiek de verdeling van de respondenten over de typologie met voorkeuren worden vastgesteld. Deze verdeling wordt vervolgens gebruikt als benadering voor de kans dat individuen, geconfronteerd met een bepaald aanbod deze woning zullen accepteren. Hoewel deze benadering betrekkelijk grof blijft, heeft het wel als groot voordeel dat de dataverzameling ook telefonisch kan gebeuren, waardoor voldoende consumenten kunnen worden ondervraagd om tot een segmentatie te komen. Zonder een indeling in dergelijke homogene groepen is de methode echter van zeer beperkte waarde.

2.4 De woonbeeldenmethode

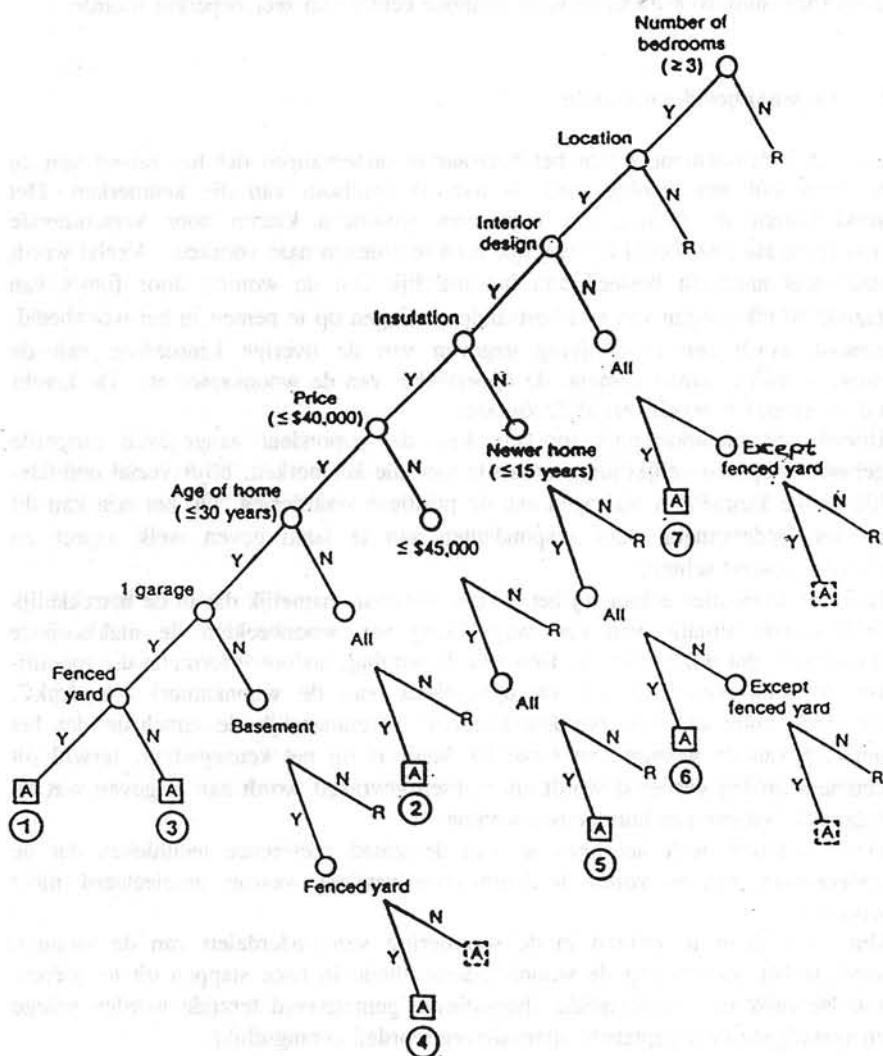
De woonbeeldenmethode tracht het bezwaar te ondervangen dat het geheel van de kenmerken van een woning meer is dan de optelsom van die kenmerken. Het vertrekt vanuit de stelling dat individuen woningen kiezen door verschillende alternatieven als totaalbeeld te vergelijken en te ordenen naar voorkeur. Veelal wordt relatief veel aandacht besteed aan het uiterlijk van de woning door foto's van bestaande of tekeningen van niet-bestaande woningen op te nemen in het woonbeeld. Daarnaast wordt een beschrijving gegeven van de overige kenmerken van de woning, zoals het aantal kamers, de oppervlakte van de woonkamer etc. De kracht van deze aanpak is tegelijkertijd de zwakte:

1. Hoewel de methode leidt tot een door de respondent aangegeven rangorde gebaseerd op een gelijktijdige evaluatie van alle kenmerken, blijft veelal onduidelijk welke kenmerken bijdragen aan de positieve waardering. Op het oog kan dit worden ondervangen door respondenten aan te laten geven welk aspect zij doorslaggevend achten.
2. Hiermee komt men echter bij het tweede bezwaar, namelijk dat in de betrekkelijk vrijblijvende situatie van een vergelijking van woonbeelden de makkelijkste informatie, dat wil zeggen de foto van de woning, andere informatie die moeilijker te verwerken is (zoals de oppervlakte van de woonkamer) 'wegdrukt'. Hierdoor komt uit woonbeeldenonderzoek onveranderlijk de conclusie dat het ontwerp van de woning van grote betekenis is bij het keuzegedrag, terwijl dit kenmerk zelden genoemd wordt als mensen gevraagd wordt aan te geven wat zij belangrijk vinden aan hun nieuwe woning.
3. Deze methode deelt het bezwaar van de stated preference technieken dat de onderzoeker van te voren de kenmerken vastlegt waarop geselecteerd moet worden.
4. Om meer zicht te krijgen in de waardering van onderdelen van de woning, verdient het aanbeveling de woonbeeldenmethode in twee stappen uit te voeren, waarbij eerst de onacceptabele alternatieven gemotiveerd terzijde worden gelegd en vervolgens de acceptabele alternatieven worden gerangschikt.

5. Ook deze methode geeft weinig zicht op het gedrag van mensen als ze in een beperkte keuzesituatie moeten besluiten al dan niet te verhuizen. Blijven ze langdurig zoeken naar de meest gewenste woning of nemen ze het eerste alternatief dat 'in de buurt komt'?

In feite beschikken we in Nederland over een constante monitoring met behulp van woonbeelden in de vorm van de aanbodkranten van de makelaars en tegenwoordig ook de (sociale) verhuurders. Het is opvallend dat deze tot nu toe nauwelijks zijn

Figuur 2.2 Voorbeeld van een hypothetisch DPN



gebruikt in het woningmarktonderzoek. Het grote voordeel van deze registraties is dat er een ruimtelijke variëteit aan woonbeelden wordt gegenereerd die in geen enkel onderzoek kan worden nagebootst, waardoor een gedetailleerde analyse van bijvoorbeeld buurtvoorkeuren tot de mogelijkheden behoort. Nadelen zijn de beperkte hoeveelheid informatie over de vragers en de enorme 'steekproefselectiviteit' die hierbij optreedt, omdat alleen mensen (mogen) reageren die in aanmerking komen voor de woning.

2.5 Decision plan nets (DPN)

Deze methode ondervangt vele bezwaren die tegen de eerdere methoden zijn aangevoerd. In figuur 2.2 is het bekende voorbeeld opgenomen van een hypothetisch DPN uit de publikatie van Park et al. (1981). De centrale aanname is, dat iedereen een (impliciet) protocol in het hoofd heeft dat wordt toegepast bij de waardering van alternatieven. De methode bestaat eruit dit protocol af te beelden in een stroomschema of stroomdiagram. Eerst wordt geïnventariseerd welke kenmerken men belangrijk vindt. Dit wordt dus door de respondent zelf aangegeven, vervolgens wordt van elk kenmerk nagegaan hoe hard het is, door te vragen of men de woning zou weigeren als dit kenmerk een andere waarde heeft (bijvoorbeeld een kamer minder). De respondent kan hierop antwoorden dat men zou weigeren (reject), dat men bereid is dit te laten vallen mits een ander kenmerk wordt toegevoegd of verhoogd (trade-off) of dat men zonder meer bereid is dit te laten vallen (relative preference).

Het grote voordeel is dat men inzicht krijgt in de hardheid van de verhuishwens op basis van criteria die door de vrager zelf zijn geselecteerd. Ook de aard van de compensatie voor ontbrekende kenmerken kan in beeld worden gebracht. Toch zijn ook hier een aantal nadelen:

1. De methode geeft vooral inzicht in de alternatieven die geweigerd zullen worden, maar niet in de rangorde van gewenste alternatieven. Daartoe moeten achteraf de verschillende woningen die geaccepteerd worden op een rij worden gezet en de respondent gevraagd worden een rangorde aan te brengen. Dan blijkt vaak dat men eerder geaccepteerde woningen alsnog beneden de maat vindt.
2. Dit heeft alles te maken met de veronderstelling dat mensen gedetailleerd weten welke aspecten zij op welke manier waarderen. In werkelijkheid is dat protocol vaak veel minder ontwikkeld, vooral in de beginfase van het zoekproces als zij nog geen goed zicht hebben op de mogelijkheden die de markt biedt.
3. Mede hierdoor geeft de methode maar beperkt inzicht in het daadwerkelijke keuzegedrag op de woningmarkt. Ook hier zijn aanvullende veronderstellingen nodig over de vraag welk alternatief geaccepteerd zal worden, het eerste dat acceptabel is, of het meest geprefereerde.
4. Veel moeilijker nog dan bij de woonbeeldenmethoden is het om de uitkomsten van de DPN's te vertalen naar segmenten van vragers op de woningmarkt. De mate van detail is dermate groot en het aantal mensen dat ondervraagd kan worden is meestal dermate klein dat een koppeling tussen gewenste woning en type vrager nauwelijks gemaakt kan worden.

2.6 Conclusie

Alle drie de methoden schieten te kort in het beantwoorden van de centrale vraag: "wat moet ik bouwen voor de toekomst?". Vanuit een exploitatieperspectief van vijftig jaar na het jaar 2000 is wat de woonconsument in 1994 wilde betrekkelijk irrelevant. Woonwensenonderzoek is dan ook slechts een onderdeel van een veel ruimer veld van onderzoek waar ook modelmatig langere-termijnverkenningen dienen te worden uitgevoerd. Woonwensen zijn wel één, maar niet het enige richtsnoer bij de nieuwbouwopgave. De globale vraagstelling in het WBO voldoet (na uitbreiding) nog het best om in verband gebracht te worden met dynamische segmenten in de totale bevolking. Ook is het hiermee betrekkelijk makkelijk om te komen tot een goed totaaloverzicht van de vraag.

Anders is dat bij de beslissingen over de concrete invulling van nieuwbouwlocaties. Om onzekerheden te vermijden zal men een beter inzicht willen hebben in vooral de hardheid van de woonwensen van potentiële gegadigden. Zowel het woonbeeldenonderzoek als de DPN-methode kunnen op dit punt waardevolle informatie bieden, mits aan een aantal voorwaarden wordt voldaan. Ook op dit punt kan echter niet worden volstaan met uitsluitend een woonwensenonderzoek. De nieuwbouw moet in toenemende mate concurreren met het aanbod dat vrijkomt in de voorraad. De diversiteit aan locaties en woonmilieus die deze biedt, is oneindig veel groter dan wij op de (VINEX) nieuwbouwlocaties kunnen realiseren. Een goede populatieschatting van de totale vraag, gekoppeld aan een schatting van het vrijkomend aanbod in de voorraad, geeft informatie over de aanvulling van het marginale aanbod dat door nieuwbouw geleverd kan/moet worden.

Verrijking van bestaande registraties van de reactie van consumenten op het aanbod in de markt bij makelaars en woonruimteverdelers met informatie over de kenmerken van de consument biedt tot nu toe ongebruikte mogelijkheden voor monitoring van de markt en brengt koppeling aan de langere-termijnontwikkelingen in de groep van de woonconsumenten binnen bereik.

Literatuur

Bootsma, 1994, **The Importance of Attitudes on Female Labour Force Participation in Explaining Residential Choice**, paper gepresenteerd op de summer-school van NETHUR in Wassenaar 6-20 juli 1994, Utrecht (NETHUR/Faculteit der Ruimtelijke Wetenschappen).

Park, W.C., R.W. Hughes, V. Thukral & R. Friedman, 1981, Consumer Decision Plans and Subsequent Choice Behavior. **Journal of Marketing**, vol. 45, pp. 33-47.

Priemus, H., 1969, **Wonen-kreativiteit en aanpassing**, Den Haag/Parijs (Mouton).

WONEN OP MAAT

3.1 Inleiding

De huishoudensdifferentiatie in Nederland is de laatste decennia sterk toegenomen. Er is nu sprake van een enorme verscheidenheid in huishoudentypen. Hierdoor kan er niet meer worden gesproken over eenvormige woonwensen van traditionele gezinshuishoudens, maar is er sprake van sterk geïndividualiseerde woonvoorkeuren. De woonbehoeften van het traditionele gezinshuishouden zijn echter wel lange tijd het uitgangspunt geweest voor het volkshuisvestingsbeleid (Floor & Van Kempen, 1994a).

Daarentegen is de flexibiliteit in het aanbod van woningen gering. Mede hierdoor is de pluriformering van woonwensen bij lange na nog niet vertaald in een differentiatie van het woningaanbod. Het gevolg is dat veel huishoudens zich in een woon-situatie bevinden die niet of niet meer als hun eerste keuze kan worden beschouwd. Op zich kan dat al als een essentieel volkshuisvestingsprobleem worden gezien, maar wellicht is nog veel belangrijker dat dergelijke huishoudens woningen bezet houden die eigenlijk veel geschikter zijn voor andere huishoudentypen.

Door stijgende huurprijzen, afnemende subsidies en minder nieuwbouw in de goedkopere sectoren, mag worden verwacht dat in het komende decennium met name de goedkopere woningen onder steeds sterkere druk komen te staan. Een toename van het aantal (woningzoekende) huishoudens, gecombineerd met een relatieve, en soms

dr. H. Floor (foto)
dr. R. van Kempen
Universiteit van Utrecht



zelfs absolute, afname van het aantal goedkope woonmogelijkheden vormt hierbij een belangrijke achtergrond. In een tijd waarin de verzelfstandiging van woningcorporaties een van de belangrijkste ontwikkelingen aan de aanbodzijde van de woningmarkt is, zal duidelijk zijn dat tot nog toe onbekende wegen zullen moeten worden ingeslagen door degenen die verantwoordelijk zijn voor het volkshuisvestingsbeleid. Daarbij komt natuurlijk het beleid inzake de ruimtelijke ordening. In de VINEX (1990) is vastgesteld dat versterking van de steden vooral 'op de rand' dient plaats te vinden. Nieuwe bouwlocaties bevinden zich voor een belangrijk deel aan de randen van de steden. De vraag dringt zich dan vervolgens op wat er op deze locaties moet worden gebouwd, mede in het licht van de hiervoor genoemde toenemende differentiatie van huishoudentypen en, daaraan gekoppeld, een toenemende pluriformiteit van woonwensen aan de vraagzijde van de woningmarkt.

In een door ons, in opdracht van de Nationale Woningraad, uitgevoerd onderzoek ("Wonen op maat") hebben wij ons gericht op de woonwensen van huishoudens. Het hoofddoel ervan was na te gaan met welke typen woonconsumenten er in de nabije toekomst rekening zal moeten worden gehouden en op welke manieren woningcorporaties kunnen inspelen op de verlangens en eisen van de diverse typen woonconsumenten in verschillende ruimtelijke contexten (Floor & Van Kempen, 1994a).

Er is een antwoord gezocht op een groot aantal vragen. Met welke woonconsumenten hebben we in de nabije toekomst rekening te houden? Welke woonvoorkeuren hebben zij? In hoeverre zijn zaken als de financieringscategorie, de woonvorm, de oppervlakte van de woning, het aantal kamers en de prijs van de woning van belang bij die woonvoorkeuren? Wat is het belang van de woonomgeving en van de locatie van belangrijk geachte voorzieningen, zoals werkgelegenheid, winkels, scholen en uitgaansvoorzieningen? Welke kenmerken kunnen worden gezien als de belangrijkste, zonder welke een aangeboden woning niet wordt geaccepteerd? Welke kenmerken zijn weliswaar belangrijk, maar niet zo dat het accepteren van de woonsituatie daarvan direct afhankelijk is? Hoe verhouden de woonwensen zich tot de huidige woonsituatie? Ten aanzien van welke kenmerken treden met name conflicten op tussen wens en huidige situatie? In hoeverre verschilt dit per woonmilieu?

Om dergelijke vragen te kunnen beantwoorden, is eerst een telefonische enquête afgenomen bij ruim 7.700 huishoudens. In de enquête zijn vragen gesteld over de huishoudens en de personen daarin, over de woningen waarin deze huishoudens wonen en over de tevredenheid ten aanzien van de woning en de woonomgeving. Tevens is gevraagd naar de vorige woonsituatie, naar de verhuisgeneigdheid en de woonwensen voor de nabije toekomst.

Daarbij is het in het onderzoek echter niet gebleven. Aan een aantal mensen dat te kennen heeft gegeven op korte termijn te willen verhuizen, is gevraagd mee te willen doen aan een vervolgonderzoek. Bij degenen die dat wilden, is een zogenaamd Decision Plan Net (DPN) afgenomen. In zo'n DPN wordt dieper ingegaan op de afwegingen die mensen hebben gemaakt om tot een bepaalde keuze te komen (Op 't Veld, Bijlsma & Starmans, 1990). Welke aspecten van de woning of woonomgeving vond men het belangrijkste? Zijn bepaalde kenmerken zo belangrijk dat een andere

woning zonder deze kenmerken onder geen beding zal worden geaccepteerd? Welke kenmerken zijn minder belangrijk en wellicht compenseerbaar? Met een DPN kan worden bekeken welke alternatieven mensen direct verwerpen en welke alternatieven er wel nog worden overwogen als aan een bepaald kenmerk niet wordt voldaan. Een DPN geeft, met andere woorden, een veel dieper inzicht in het uiteindelijke beslisproces van de woonconsument dan een 'normale' survey.

In dit paper richten wij ons voornamelijk op de resultaten van die DPN's. Daarvoor zal eerst kort aandacht worden besteed aan de keuze van de onderzoeksgebieden (paragraaf 3.2). Vervolgens wordt kort ingegaan op enkele resultaten uit de telefonische enquête (paragraaf 3.3). In paragraaf 3.4 wordt uitgelegd hoe een DPN werkt en in de paragrafen 3.5 en 3.6 staan de resultaten centraal. In de slotparagraaf trekken wij enkele conclusies.

3.2 De onderzoeksgebieden

Het onderzoek heeft plaatsgevonden in de volgende onderzoeksgebieden:

- een grootstedelijke locatie (Rotterdam), inclusief ex-groei kern (Spijkenisse);
- een middelgrote stad (Tilburg), inclusief omliggende suburbane gemeenten (Goirle en Berkel-Enschot);
- een 'landelijk' gebied (een deel van de Achterhoek; het betreft hier de gemeenten Borculo, Eibergen, Neede, Groenlo, Winterswijk, Aalten, Lichtenvoorde en Dinxperlo, te zamen bekend onder de naam 'Bengwald').

Wij zullen ons in deze bijdrage beperken tot de resultaten van het onderzoek op basis van de DPN's afgenomen in de twee stedelijke gebieden¹. De resultaten van het gehele onderzoek zijn gepubliceerd in een drietal publikaties (Floor & Van Kempen 1994a; Floor & Van Kempen 1994b; Van Kempen, Floor, & Dieleman, 1994).

3.3 Woonwensen

In deze paragraaf geven we een globaal overzicht van de populariteit van woningen in de koop- en de huursector. Steeds wordt bekeken door welke typen woonconsumenten de koop- en huurwoningen het meest worden gewenst.

Woningen in de koopsector

In Rotterdam wil 44 procent van de verhuiscandidate een woning in de koopsector. In Tilburg ligt dit percentage wat hoger (53 procent). Vooral verhuiscandidate gezinnen en jonge tweepersoonshuishoudens richten zich op een woning in de

¹ Voor het gemak spreken wij in de tekst over Rotterdam (waarmee dus ook Spijkenisse worden bedoeld) en over Tilburg (waarmee ook Goirle en Berkel-Enschot worden bedoeld).

koopsector (tabel 3.1)². In de meeste gevallen gaat het daarbij om de huishoudens met een wat hoger inkomen; degenen met een lager inkomen hebben veelal de financiële mogelijkheden niet om een woning te kopen³.

Koopwoningen in meergezinshuizen worden weinig gevraagd door verhuisgeneigden. Voorzover er vraag bestaat naar goedkope koopwoningen in meergezinshuizen, komt deze voornamelijk voor rekening van jonge alleenstaanden met een hoger inkomen. Maar het gaat hier slechts om kleine aantallen. Duurdere koopwoningen in meergezinshuizen zijn nog veel minder in trek.

Eengezinskoophuizen zijn over het algemeen gewenste woningtypen. Vooral gezinnen met een hoger inkomen en jonge tweepersoonshuishoudens met een hoger inkomen ambiëren een dergelijke woning. Duurdere eengezinskoophuizen worden vaker als gewenst woningtype genoemd dan goedkope. Dat komt wellicht door het feit dat het in het algemeen moeilijker zal zijn om voor een prijs van minder dan f 172.000,- een (goed) eengezinshuis in de koopsector te vinden. De respondenten zijn zich daarvan blijkbaar goed bewust.

Welke groepen zijn de belangrijkste vragers van de goedkope en duurdere eengezinskoophuizen? In Rotterdam worden de meeste goedkope eengezinshuizen in de koopsector gevraagd door de jonge tweepersoonshuishoudens met een hoger inkomen. Ook in Tilburg is deze categorie belangrijk. Dergelijke huishoudens nemen wellicht in dit stadium van hun wooncarrière nog genoegen met een wat goedkopere woning en zullen wellicht later verhuizen naar een duurder type eengezinshuis. Voor alle duidelijkheid: de gezinnen vormen dus niet de belangrijkste vragersgroep. Gezinnen met een hoger inkomen zijn wel de belangrijkste vragers van een duurder eengezinshuis in de koopsector. Dat geldt vooral voor Tilburg. In Rotterdam is het aandeel tweepersoonshuishoudens met een hoger inkomen dat zich richt op een dergelijke woning aanzienlijk en veel groter dan in Tilburg.

Woningen in de huursector

Van de verhuisgeneigden in Rotterdam wil de meerderheid (56 procent) een woning in de huursector, in Tilburg ligt dit percentage op 47 procent.

Wie zijn de belangrijkste gegadigden voor de huursector? De ouderen met een laag inkomen vormen zowel in Rotterdam als in Tilburg de grootste groep. Het gaat hier voornamelijk om alleenstaanden en tweepersoonshuishoudens tussen de 55 en 75 jaar. Daarnaast zijn de jonge alleenstaanden met een laag inkomen de belangrijkste categorie (tabel 3.2).

² In de tabellen 3.1, 3.2 en 3.3 worden alleen die categorieën aangegeven die tien procent of meer van het totaal uitmaken.

³ Huishoudens met een laag inkomen komen overeen met de aandachtsgroepen van beleid en hebben een netto jaarinkomen van f 22.200,- of minder per jaar (alleenstaanden) of van f 30.000,- of minder per jaar (meerpersoonshuishoudens). Degenen met een hoger inkomen bevinden zich boven deze grenzen (peiljaar 1993).

Tabel 3.1 De belangrijkste gegadigden voor de koopsector (als percentage van het totaal aantal verhuisgeneigden dat in de koopsector wil gaan wonen)

Rotterdam/Spijkenisse	Tilburg/Goirle/Berkel-Enschot
Gezinnen hoger inkomen (31%)	Gezinnen hoger inkomen (39%)
Jonge stellen hoger inkomen (26%)	Jonge stellen hoger inkomen (19%)
Jonge 1 phh hoger inkomen (19%)	

Tabel 3.2 De belangrijkste gegadigden voor de huursector (als percentage van het totaal aantal verhuisgeneigden dat in de huursector wil gaan wonen)

Rotterdam/Spijkenisse	Tilburg/Goirle/Berkel-Enschot
Ouderen laag inkomen (21%)	Ouderen laag inkomen (27%)
Jonge 1 phh laag inkomen (14%)	Jonge 1 phh laag inkomen (16%)
Ouderen hoger inkomen (12%)	Gezinnen zonder werk (11%)

Goedkope woningen in meergezinshuizen worden in Rotterdam vooral gevraagd door kleine huishoudens met een laag inkomen. De ouderen vormen hiervan de grootste groep. Ouderen die een dergelijke woning willen, geven wel vaak te kennen dat er een lift aanwezig moet zijn. In veel gevallen is het niet hebben van een lift in de huidige woonsituatie zelfs een belangrijke motivatie om te verhuizen.

In Rotterdam lijkt er ook een markt te bestaan voor duurdere huurwoningen in meergezinshuizen (tabel 3.3). De gegadigden voor dit soort woningen moeten vooral worden gezocht onder de huishoudens met een hoger inkomen van middelbare en oudere leeftijd. Van het totaal aantal huishoudens dat een dergelijke duurdere huurwoning wil, maken ook de jongeren nog een aanzienlijk deel uit. Duurdere een-gezinshuurhuizen worden voornamelijk gevraagd door gezinnen.

Een dergelijk overzicht geeft belangrijke indicaties voor een eventueel te voeren volkshuisvestingsbeleid. Maar, zoals al eerder vermeld, wij zijn verder gegaan dan een 'normale' survey en hebben ook gebruik gemaakt van Decision Plan Nets. Wat voegen deze nu toe?

3.4 Wat is een Decision Plan Net?

In een Decision Plan Net (DPN) worden door een respondent eerst de belangrijkste kenmerken voor de keuze van een woning vastgesteld. Deze worden weergegeven op de hoofdas (de stam) van een zogenaamde beslisboom. Bij de kenmerken kan het

Tabel 3.3 De belangrijkste gegadigden voor de verschillende typen huurwoningen in Rotterdam (als percentage van het totaal dat in een dergelijk type wil gaan wonen)

Goedkoop meergezinshuis ($< f$ 500,-)	Duurder meergezinshuis ($> f$ 500,-)	Duurder eengezinshuis ($> f$ 500,-)
Ouderen laag ink. (28%)	Ouderen hoger ink. (19%)	Gezin hoger ink. (25%)
Jonge 1 phh laag ink. (25%)	Middelbare 1 + 2 phh laag ink. (15%)	Gezin laag ink. (12%)
Middelbare 1 + 2 phh laag ink. (13%)	Jonge 1 phh hoger ink. (11%) Jonge 1 phh laag ink. (11%)	Ouderen laag ink. (11%) Gezin zonder werk, laag ink. (10%)

gaan om fysieke kenmerken van de woning zoals de eigendomsverhouding, de prijs, het aantal kamers, de aanwezigheid van een tuin, etcetera. Maar er valt ook te denken aan aspecten van de woonomgeving en de gewenste locatie van de woning.

Vervolgens wordt aangegeven wat de reactie van de respondent zal zijn als een van de betreffende kenmerken niet voldoet aan de wens. In zo'n geval kan de respondent de woning afwijzen of de woning toch overwegen. Die afweging wordt per kenmerk weergegeven. Gebruikelijk is daarbij een onderscheid in:

- 'reject dimensions' of absolute voorkeuren -- bij het ontbreken van dit kenmerk wordt het alternatief afgewezen;
- 'trade-off dimensions' of inwisselbare voorkeuren -- deze mogen alleen ontbreken als ze direct worden gecompenseerd door een ander aspect;
- 'relative preference dimensions' of relatieve voorkeuren -- deze kenmerken worden wel belangrijk gevonden maar de afwezigheid ervan leidt niet tot afwijzing mits er aan de andere criteria wordt voldaan.

In DPN's wordt dus in plaats van één alternatief een reeks alternatieven opgesteld. Deze worden vervolgens gerangschikt naar hun relatieve preferentie. Uit een dergelijk DPN kan een aantal inzichten worden afgeleid (Camstra, 1992). In de eerste plaats geven de huishoudens zelf aan welke kenmerken zij van belang vinden. In de tweede plaats wordt aangegeven welke alternatieven direct verworpen zullen worden. In de derde plaats wordt duidelijk welke alternatieven zullen worden overwogen en welke aspecten daarbij als het meest belangrijk worden gezien. Door de rangordening van de alternatieven wordt ook duidelijk welke alternatieven zullen worden afgewezen als er andere, hoger gewaardeerde, alternatieven voorhanden zijn.

De DPN's zijn afgenomen bij huishoudens die in de telefonische enquête te kennen gaven dat zij binnen twee jaar wilden verhuizen. In totaal zijn er 525 DPN's afgenomen⁴.

3.5 Welke kenmerken worden het meest genoemd in de DPN's?

De kenmerken die het meest werden genoemd, hebben vooral betrekking op de woning zelf (tabel 3.4). De kenmerken van de woonomgeving scoren, met uitzondering van de locatie van de woning, wat lager. De kenmerken 'aantal kamers', 'woningtype' en 'prijs' komen voor het overgrote deel (meer dan 80%) voor als absolute voorkeuren. Dat betekent dus dat als aan deze wensen niet wordt voldaan, de huishoudens de woning afwijzen.

Welke waarden hebben de meestgenoemde kenmerken?

Aantal kamers

Het aantal kamers wordt door 96 procent van de huishoudens als belangrijk kenmerk genoemd. Bijna tweederde van de huishoudens wil in eerste instantie een 3- of 4-kamerwoning. Slechts weinigen willen een woning met minder dan drie kamers. Hierbij gaat het vooral om jonge alleenstaanden. Voor de overige typen woonconsumenten is drie kamers een echt minimum. Degenen die een woning wensen met vijf of meer kamers, hebben praktisch altijd ook een voorkeur voor een koopwoning.

Prijs van de woning

De prijs van de woning wordt door 92 procent van de huishoudens belangrijk gevonden bij de keuze van een woning. Van degenen die een huurwoning wensen, wil 38 procent een goedkope huurwoning met een huur van f 500,- of minder. Aan de andere kant is 16 procent van de huishoudens bereid meer dan f 700,- huur per maand te betalen.

Van degenen die een koopwoning willen, is 20 procent in eerste instantie niet bereid meer dan f 150.000,- daarvoor te betalen. In totaal wil 30 procent van de huishoudens een koopwoning van maximaal f 175.000,-. Toch is er ook vraag naar duurdere koopwoningen: een kwart van de huishoudens wil meer dan f 250.000,- betalen voor de woning en drie procent zelfs f 500.000,- of meer.

In Rotterdam wordt er vaker een huurprijs opgegeven dan een koopprijs (34 procent noemt hier een prijs van een koopwoning en 58 procent een prijs van een huurwoning). In Tilburg wil bijna de helft van de huishoudens een koopwoning.

⁴ In het onderzoek zijn ook nog 226 DPN's afgenomen onder recent verhuisden. Bovendien zijn er ongeveer 300 open interviews afgenomen bij enkele specifieke categorieën niet-verhuisgeneigden. Op deze categorieën gaan wij hier niet in (zie Van Kempen, Floor & Dieleman, 1994).

Tabel 3.4 Meestgenoemde kenmerken in volgorde van belangrijkheid per onderzoeksgebied van de verhuisgeneigden

Rotterdam/Spijkenisse		Tilburg/Goirle/Berkel-Enschot	
totaal aantal afgenomen DPN's 253		totaal aantal afgenomen DPN's 178	
aantal kamers	92,1% (233)	aantal kamers	92,7% (165)
woningtype	86,9% (220)	woningtype	80,9% (144)
aanwezigheid tuin	58,9% (149)	max. huur per maand	47,2% (84)
max. huur per maand	57,9% (146)	bouwtype	46,1% (82)
bouwtype	55,7% (141)	koop prijs	44,4% (79)
koop prijs	34,4% (87)	aanwezigheid tuin	42,7% (76)
locatie	26,5% (67)	locatie	32,6% (58)
nabijheid voorzieningen	21,7% (55)	nabijheid voorzieningen	26,4% (47)
aanwezigheid van balkon	11,5% (29)	ligging van de tuin	21,9% (39)

Bron: DPN's

Woningtype

Het woningtype werd door 84 procent van de huishoudens genoemd als een kenmerk dat bij de keuze van belang is. Door 53 procent van de huishoudens wordt een eengezinshuis als eerste voorkeur genoemd. Opvallend is ook het percentage dat een seniorenwoning als eerste voorkeur noemt (14%). De voorkeuren hangen ook samen met de locatie. Meergezinswoningen worden in Rotterdam door 31 procent gewenst, in Tilburg maar door 15 procent.

Locatie van de woning

De locatie van de woning wordt door bijna tweederde van de huishoudens als aspect genoemd. In Rotterdam noemen de huishoudens in een aantal gevallen de stad zelf zonder nadere onderverdeling. Als er een voorkeur wordt uitgesproken voor een bepaalde wijk, dan zien we een perfecte relatie met waarderingen van de huishoudens voor de wijken in die stad (Van Kempen, Floor & Dieleman, 1994). De wijken die een lage gemiddelde waardering krijgen, zoals Spangen en Feijenoord/Noordereiland, komen in de voorkeuren van de huishoudens qua locatie in het geheel niet voor. Hoog gewaardeerde wijken zoals Kralingen en Ommoord zijn in de voorkeuren oververtegenwoordigd. Naast de voorkeur voor de wijken wordt in Rotterdam relatief vaak een gemeente in de omgeving van de stad als voorkeur opgegeven.

In Tilburg geven de huishoudens maar heel beperkt op dat zij een voorkeur voor een bepaalde wijk hebben. Men wil wel in Tilburg wonen, maar de wijk wordt als minder belangrijk gezien.

Voorzieningen

De door bijna een kwart van de huishoudens genoemde 'nabijheid van voorzieningen' omvat een breed scala. Zowel in Rotterdam als in Tilburg noemt men de afstand tot het centrum en de daar aanwezige winkel- en horecavoorzieningen als

belangrijk aspect. In beide locaties wordt de aanwezigheid van een basisschool op niet te grote afstand genoemd.

Verschillen tussen woonconsumenten

Er zijn duidelijke verschillen tussen de typen woonconsumenten ten aanzien van de meestgenoemde kenmerken. Het aantal kamers en de prijs worden door alle typen als duidelijke randvoorwaarde genoemd bij de keuze van een woning, maar de aanwezigheid van de tuin scoort bij de gezinnen duidelijk hoger.

Hetzelfde geldt voor de nabijheid van voorzieningen. Dit aspect wordt vooral door gezinnen genoemd. Naarmate men ouder is, wordt de locatie vaker genoemd. De locatie wordt door de ouderen ook vrijwel altijd als een absolute voorkeur naar voren gebracht. Kennelijk zijn de ouderen weinig bereid de bekende vertrouwde omgeving te verlaten.

Het aantal genoemde kenmerken is hoger naarmate het inkomen hoger is. Met een hoger inkomen stelt men kennelijk ook meer eisen aan de woning en woonomgeving. Met het klimmen van de leeftijd neemt ook het percentage absolute voorkeuren toe, tot 70 procent van het totaal aantal genoemde aspecten. Het aantal kenmerken dat belangrijk wordt gevonden ligt voor de 55-plussers wat lager dan gemiddeld maar zij zijn kennelijk al zover gevorderd in hun wooncarrière dat ze alleen willen verhuizen als aan bijna al hun wensen ten aanzien van de woning en de woonomgeving wordt voldaan (tabel 3.5).

Acceptabele woningen

Hoeveel woningen zijn er voor de huishoudens die een DPN hebben ingevuld acceptabel? Gemiddeld worden er 6,7 woningen door de huishoudens acceptabel genoemd en op rangorde gezet.

Naarmate men ouder wordt, neemt het gemiddelde aantal acceptabele woningen af: van 7,1 voor jongeren tot 35 jaar naar 5,5 voor de 55-plussers. Qua inkomen geldt: hoe hoger het inkomen des te meer woningen er worden geaccepteerd. Dit hangt uiteraard samen met het feit dat in de hogere-inkomensgroepen de huur c.q. koopprijs minder als een absolute voorkeur wordt genoemd. Hierdoor worden meer (duurdere) woningen acceptabel gevonden.

3.6 De voorkeuren nader bekeken

Uit het voorgaande is duidelijk geworden welke kenmerken belangrijk worden gevonden bij de keuze van een nieuwe woonsituatie. In deze paragraaf gaan we wat dieper in op de aard van die kenmerken.

3.6.1 De absolute voorkeuren

De meeste kenmerken die door de huishoudens worden genoemd, zijn absolute voorkeuren (tweederde van het totaal aantal genoemde kenmerken). Dit betekent dat aan de hierin vastgelegde wens moet worden voldaan om het huishouden de woning

Tabel 3.5 De gemiddelde aantallen genoemde kenmerken en absolute voorkeuren, het percentage absolute voorkeuren en het gemiddelde aantal geaccepteerde woningen naar onderzoekslocatie, inkomen en leeftijd van de verhuisgeneigde huishoudens

	Gem. aantal kenmerken	Gem. aantal absolute voorkeuren	Percentage absolute voorkeuren	Gem. aantal geaccepteerde woningen
Rotterdam	7,6	4,9	64	6,8
Tilburg	7,9	5,1	65	6,5
Inkomen laag	7,2	4,5	63	6,2
Inkomen midden	7,7	4,9	64	6,7
Inkomen hoog	8,2	5,5	67	6,9
Leeftijd <25	7,4	4,3	58	7,1
25-34	7,9	4,9	62	7,1
35-44	8,2	5,4	66	7,1
45-54	7,6	5,3	70	5,9
55-64	7,3	5,0	69	5,4
65+	7,4	5,2	70	5,7

Bron: DPN's

te laten accepteren. Voor beide onderzoeksgebieden scoren de prijs (zowel bij huur als koop) en het aantal kamers steeds hoog als absolute voorkeur. In beide gebieden komen ook een rustige omgeving en het woningtype veel als absolute voorkeur voor (tabel 3.6).

3.6.2 De inwisselbare voorkeuren

Op welke punten zijn de woonconsumenten bereid water bij de wijn te doen? Ofwel, als de eerste voorkeur niet haalbaar blijkt, waarmee neemt men dan genoeg? Dit

Tabel 3.6 De absolute voorkeuren in volgorde van belangrijkheid per onderzoeksgebied

Rotterdam/Spijkenisse	Tilburg/Goirle/Berkel-Enschot
aantal kamers	huurhoogte
type woning	rustige omgeving
huurhoogte	aantal kamers
aanwezigheid balkon	koop prijs
rustige omgeving	type woning
koop prijs	

Bron: DPN's

zijn de inwisselbare voorkeuren. Het gaat hierbij om ongeveer 20 procent van het totale aantal genoemde kenmerken. In tabel 3.7 wordt, in volgorde van belangrĳheid, schematisch een aantal van de vervangingen van een kenmerk door een ander kenmerk (substituties) aangegeven. Opvallend is het aantal malen dat men in Rotterdam en in mindere mate in Tilburg de locatievoorkeur als een inwisselbare voorkeur beschouwt. Men wil graag in de stad wonen maar gezien de voorkeuren die men heeft ten aanzien van woningtype, huur/koopprijs en dergelijke, is men bereid concessies te doen ten aanzien van de gewenste locatie. Daarbij speelt uiteraard de kennis van de lokale woningmarkt een belangrijke rol.

Als men in Rotterdam een voorkeur aangeeft voor een eengezinshuurihuis, dan weet men dat deze wens niet gemakkelijk en zeker niet snel verwezenlijkt zal worden en is men bereid een dergelijke woning te accepteren op een andere locatie.

Het is daarbij bepaald niet zo dat de locatie geen rol speelt. Men geeft wel degelijk aan welke locaties acceptabel zijn, waarbij in Rotterdam zowel andere wijken in de stad als andere (groei)kernen of gemeenten worden genoemd. Voor Tilburg geldt dat de voorkeur voor een bepaalde wijk die in eerste instantie is uitgesproken, wordt omgezet in het ook accepteren van andere (veelal nieuwbouw)wijken. Dit soort afwegingen kan belangrijk zijn voor de wens om te gaan wonen in een van de VINEX-locaties. Blijkbaar is men wel bereid om de wensen aan te passen, maar men gaat daarbij niet al te ver.

Het accepteren van een hogere huur- of koopprijs komt weinig als een inwisselbare voorkeur voor. Huishoudens spreken een voorkeur voor een bepaalde (veelal maximale) prijs uit en als deze niet haalbaar is, ziet men al dan niet van de woning af.

Als men van de woning afziet, wordt de prijs een absolute voorkeur. En als men een hogere prijs accepteert wordt de woning lager op de rangorde naar voorkeur geplaatst. Dat betekent dat het kenmerk prijs dan als een relatieve voorkeur wordt

Tabel 3.7 Inwisselbare voorkeuren en substitutie ervan door andere kenmerken bij de verhuisgeneigden

In eerste instantie waarde van het kenmerk	wordt ingewisseld voor
locatie in Rotterdam	locatie in groeikernen bij Rotterdam
locatie in centrum (Rotterdam en Tilburg)	locatie in nieuwbouwwijk
seniorenwoning	flat, mits er een lift in is
huurwoning	kopen, maar prijs niet hoger dan ...
huur per maand niet hoger dan ...	huur hoger maar dan wel IHS
nieuwbouw	bestaande bouw mits onderhoudstoestand goed
nieuwbouw	bestaande bouw van na ...
aanwezigheid van een tuin	aanwezigheid van een balkon (Rotterdam)
bouwjaar na ...	onderhoudstoestand goed
aanwezigheid garage	uitbouwmogelijkheden bij de woning
aantal kamers	uitbouwmogelijkheden bij de woning

Bron: DPN's

gezien. In beperkte mate wordt de voorkeur voor een huurwoning omgezet in het ook accepteren van een koopwoning maar in alle gevallen worden er dan eisen gesteld aan de hoogte van de koopprijs. In een aantal gevallen wordt een hogere huurprijs door het huishouden alleen maar acceptabel gevonden als daar toekenning van individuele huursubsidie tegenover staat.

Vrij vaak wordt er door de huishoudens een voorkeur uitgesproken voor nieuwbouw. Maar men is veelal wel bereid die eis op te geven, wanneer de onderhoudstoestand van een bestaande woning redelijk tot goed is. Dit betekent dat nieuwbouw concurrentie ondervindt van de voorraad, zeker in een stadsgewest, waarin een deel van de woningvoorraad van de centrale stad aantrekkelijk is.

Voor ouderen blijken meergezinswoningen een alternatief voor seniorenwoningen te zijn; er moet dan in de meeste gevallen wel een lift aanwezig zijn.

3.6.3 De relatieve voorkeuren

Relatieve voorkeuren zijn niet zozeer echte harde wensen maar moeten meer worden gezien als extra's: als er aan voldaan wordt is het mooi. Zij spelen een rol bij de rangordening van de mogelijke alternatieven maar niet bij het al dan niet verwerpen van een alternatief. Relatieve voorkeuren maken gemiddeld ongeveer 15 procent van het totaal aantal genoemde voorkeuren uit. In tabel 3.8 wordt, in volgorde van belangrijkheid, weergegeven welke kenmerken als relatieve voorkeuren werden genoemd door de verhuisgeneigden.

Opvallend is het verschil tussen de locaties ten aanzien van het belang van de tuin. In Rotterdam vindt men het al mooi als er een tuin aanwezig is, in Tilburg wordt aanwezigheid en ligging van de tuin genoemd. Hier ligt natuurlijk een directe relatie met de eerder behandelde absolute voorkeuren en de inwisselbare voorkeuren. In Tilburg wordt de tuin meer als absoluut gewenst gezien, terwijl in Rotterdam dat veel minder is. Bovendien wordt de tuin in Rotterdam nog al eens ingewisseld voor een balkon.

Voor beide onderzoeksgebieden geldt dat door de huishoudens geformuleerde wensen ten aanzien van nieuwbouw of voorraad niet als harde eisen worden gezien maar alleen als relatieve voorkeuren. In de beide onderzoeksgebieden wordt de nabijheid van voorzieningen, waarmee in veel gevallen de aanwezigheid van winkels wordt bedoeld, als belangrijk voordeel gezien. Maar de afwezigheid daarvan leidt dus niet automatisch tot het verwerpen van een woonsituatie.

Tabel 3.8 Meestgenoemde relatieve voorkeuren per onderzoeksgebied

Rotterdam/Spijkenisse	Tilburg/Goirle/Berkel-Enschot
nabijheid voorzieningen	nabijheid voorzieningen
nieuwbouw/bestaande bouw	nieuwbouw/bestaande bouw
aanwezigheid tuin	ligging tuin
type woning	aanwezigheid tuin

Bron: DPN's

3.6.4 De substitutie van woonwensen

De gewenste woningen die uit een DPN naar voren komen, worden door de respondent gerangschikt naar voorkeur. Door nu de woning met de hoogste prioriteit te vergelijken met de woning met de op een na hoogste prioriteit, wordt inzicht verkregen in de substitutie-effecten die optreden. Wat levert men in of welke aanpassing van de wensen treedt er op?⁵

Wat zijn de verschillen tussen de woning met de hoogste prioriteit en de woning met de op een na hoogste prioriteit, uitgedrukt in percentages van de kenmerken die worden vervangen of aangepast? Het gaat in deze eerste substitutiestap vooral om relatieve voorkeuren (tabel 3.9).

In Tilburg (21 procent) en in iets mindere mate in Rotterdam (15 procent) geven huishoudens aan dat ze hun wensen ten aanzien van de woning zelf handhaven maar een alternatief op een andere locatie als tweede prioriteit zullen accepteren. Opnieuw wordt hier duidelijk dat een overweging tussen de stad en een woning op een VINEX-locatie zeker niet bij voorbaat moet worden uitgesloten.

Wijzigingen in de gewenste kenmerken van de woning zelf worden in alle drie onderzoeksgebieden veel genoemd. In Rotterdam wil bijna 40 procent van de huishoudens desgevraagd de wensen ten aanzien van fysieke kenmerken van de woning aanpassen. Zowel in Rotterdam als in Tilburg is men bereid de prijs van de woning aan te passen. Het gaat daarbij natuurlijk om een hogere huur- of koopprijs die men dan bereid is te betalen voor de woning, wanneer die woning aan alle andere genoemde kenmerken voldoet.

Tabel 3.9 Verschillen in kenmerken tussen de als eerste en als tweede gewenste woning uitgedrukt in percentages van de kenmerken die worden vervangen of aangepast

Kenmerk dat wordt vervangen of aangepast	Rotterdam/Spijkenisse	Tilburg/Goirle/Berkel-Enschot
andere locatie	15	21
woningtype	13	13
bestaand/nieuwbouw	13	11
aantal kamers	12	5
huurprijs per maand	10	8
koopprijs	6	8
aanwezigheid tuin	6	7

Bron: DPN's

⁵ Het gaat hierbij om de inwisselbare en de relatieve voorkeuren. De absolute voorkeuren worden door de huishoudens immers niet aangepast of veranderd en leiden, als er niet aan wordt voldaan, tot een volstrekte afwijzing van een woning.

In de tabellen 3.10 en 3.11 wordt per onderzoeksgebied en per kenmerk aangegeven welke veranderingen of aanpassingen er plaats vinden⁶. In deze figuren wordt onder de eerste waarde van het kenmerk verstaan de waarde van het kenmerk bij de woning met de hoogste prioriteit. Onder de tweede waarde wordt in volgorde van belangrijkheid aangegeven welke substitutie er optreedt. Bij voorbeeld: als de woning met de hoogste prioriteit een nieuwbouwwoning is en de respondent is bereid om, mits aan alle andere eisen is voldaan, een bestaande woning te betrekken, dan valt dit onder de kopjes eerste en tweede waarde van het bouwtype.

Bij de interpretatie van de cijfers in deze figuren moet wel steeds de informatie uit tabel 3.9 worden betrokken. Bij de huurprijs bijvoorbeeld, weten we dat er in Rotterdam bijna tien procent van de huishoudens in eerste instantie denkt aan een verhoging van de huurprijs en ten aanzien van de andere kenmerken zijn wensen handhaaft. Van deze bijna tien procent was de gemiddelde gewenste huur f 590,-. Men blijkt in tweede instantie gemiddeld tot f 630,- per maand te willen gaan. Bij het kenmerk 'tuin' zien we dat zes procent van de huishoudens in Rotterdam er als eerste aan denkt om deze wens aan te passen. Uit tabel 3.10 blijkt dan vervolgens dat als men de aanwezigheid van een tuin opgeeft, men veelal wel een balkon wenst (inwisselbare voorkeur).

Bij de huishoudens die als eerste zeggen dat de woning wel ergens anders mag staan, mits die dan wel alle andere gewenste kenmerken heeft, zien we dat veelal eerst een andere wijk in de beide steden wordt genoemd. Daarbij valt nog op dat in Tilburg andere gemeenten duidelijk minder worden genoemd dan in Rotterdam.

Tabel 3.10 Substitutie-effecten die optreden tussen de als eerste en de als tweede gewenste woning in Rotterdam

Kenmerk	Rotterdam eerste waarde	Rotterdam tweede waarde
locatie	wijk in Rotterdam	andere wijk in Rotterdam/groeiern
woningtype	eegezinswoning	flat
	begane-grondwoning	bovenwoning/seniorenwoning
	vrijstaand	2 onder 1 kap
aantal kamers	4	3
	5	4
bouwtype	nieuwbouw	bestaande bouw
huurprijs per maand	gem. f 590,-	gem. f 630,-
koopprijs (x f 1000)	gem. 210	gem. 290
tuin	tuin aanwezig	balkon aanwezig

Bron: DPN's

⁶ Een verdere uitsplitsing, bijvoorbeeld naar typen woonconsumenten of naar woningtype, is vanwege het aantal respondenten niet mogelijk.

Tabel 3.11 Substitutie-effecten die optreden tussen de als eerste en de als tweede gewenste woning in Tilburg

Kenmerk	Tilburg eerste waarde	Tilburg tweede waarde
locatie	wijk in Tilburg	andere wijk in Tilburg/ aangrenzende gemeente
woningtype	vrijstaand 2 onder 1 kap eengezinswoning begane-grondwoning	2 onder 1 kap eengezinswoning flat bovenwoning/seniorenwoning
aantal kamers	5 4	4 3
bouwtype	nieuwbouw	bestaande bouw
huurprijs per maand	gem. f 580,-	gem. f 635,-
koopprijs (x f 1000)	gem. 240	gem. 300
tuin/balkon	tuin aanwezig	balkon aanwezig

Bron: DPN's

Bij het kenmerk woningtype komt in Rotterdam het meeste de substitutie van een eengezinshuis naar een flat voor. In Tilburg is de bereidheid om als tweede gewenste woning een flat te accepteren veel minder groot. Degenen die in eerste instantie denken aan het aanpassen van de wensen ten aanzien van het woningtype, doen in alle drie de onderzoeksgebieden een stapje terug in wensen. Maar die stapjes zijn in Tilburg duidelijk kleiner dan de stap in Rotterdam van eengezinswoning naar flat. In beide onderzoekslocaties treedt er substitutie op van nieuwbouw door een woning in de voorraad en zijn de respondenten bereid als tweede keus een woning te accepteren die een kamer minder heeft dan de hoogst gewaardeerde woning.

Zowel in Rotterdam als in Tilburg denkt ruim 15 procent van de huishoudens in eerste instantie aan het bijstellen van de prijs die men bereid is te betalen. Deze 15 procent is bereid om meer te betalen voor de woning mits die alle andere genoemde kenmerken bezit. Opvallend daarbij is het verschil tussen degenen die een huurwoning wensen en degenen die een koopwoning willen. Bij de huurprijs is de toename van het bedrag dat men per jaar meer wil betalen ongeveer tien procent, bij de koopprijs is die toename procentueel veel groter (meer dan 35 procent in Rotterdam en 25 procent in Tilburg).

Ten slotte is nagegaan in hoeverre de kenmerken die gesubstitueerd worden een relatie hebben met een aantal kenmerken van de huishoudens (tabel 3.12). Zoals al eerder is aangegeven, maakt het aantal respondenten het niet mogelijk om dit per onderzoekslocatie na te gaan. Daarom is voor alle verhuigeneigden geanalyseerd in hoeverre de substitutie van de meest genoemde kenmerken gerelateerd is aan kenmerken van het huishouden zoals huishoudenssamenstelling, leeftijd en inkomen.

Tabel 3.12 De relatie tussen de kenmerken die worden aangepast en de kenmerken van de huishoudens die dat meer dan gemiddeld doen

Kenmerk dat wordt vervangen of aangepast	Kenmerken van huishoudens die duidelijk vaker vervangen of aanpassen
geen enkel	ouderen, boven de 65 jaar
andere locatie	jongeren 25-34, hogere inkomens
woningtype	allen, ook geen onderscheid naar inkomen
bestaand/nieuwbouw	allen
aantal kamers	1 en 2 pp. huishoudens 25-34 jr., ouderen 55-75 jaar
huur per maand	middenleeftijden 35-54 jaar, lage inkomens
koop prijs	1 en 2 pp. huishoudens 25-34 jaar, gezinnen, hogere inkomens
aanwezigheid tuin	1 en 2 pp. huishoudens leeftijd tot 75 jaar

Bron: DPN's

Bij de koop prijs geldt dat huishoudens die als eerste aangeven wat meer te willen betalen in het algemeen een hoger inkomen hebben. Dit komt overeen met de al eerder aangegeven vrij forse verhoging van het bedrag dat men bereid is meer te betalen. Dat kan alleen worden opgebracht door de huishoudens met een hoger inkomen.

Voor de huurprijs geldt het omgekeerde: de prijs die men bereid is te betalen, wordt slechts in beperkte mate verhoogd. Dit gebeurt vooral door huishoudens uit de lagere inkomensgroepen van middelbare leeftijd.

Wanneer niet alleen wordt gekeken naar de substitutiestappen tussen de eerste en de tweede of de eerste en derde woning, maar alle substitutiestappen worden samen genomen, blijkt in totaal 29 procent van de verhuisgeneigde huishoudens die een prijs voor de woning hebben opgegeven, bereid te zijn deze prijs te verhogen. Vooral bij koopwoningen vindt een dergelijke substitutie plaats.

3.7 Conclusies

In het onderzoek "Wonen op maat" is niet specifiek gevraagd naar de voorkeur van de respondenten voor bepaalde VINEX-locaties. De reden hiervoor is dat deze locaties bij de respondenten nog nauwelijks bekend zijn en er, zeker op het moment van de enquête (voorjaar 1993) onvoldoende inzicht bestond in de typen woningen die op die plekken zullen worden gebouwd. Aan de andere kant weten we natuurlijk wel dat de VINEX-locaties vooral zijn bedoeld om de vraag naar woningen uit de stedelijke agglomeraties op te vangen. Ervan uitgaande dat de vraag uit de stedelijke gebieden, zoals beschreven in de voorgaande paragrafen, representatief is voor de vraag in de VINEX-locaties kunnen we de resultaten als volgt samenvatten.

Uit de analyse van de DPN's is gebleken dat er ten opzichte van een eerste voorkeur substitutie kan optreden. Met andere woorden: wanneer huishoudens niet in staat zijn om hun eerste voorkeur te realiseren, nemen zij (voor een kortere of langere tijd) genoegen met een situatie die afwijkt van de eerstgenoemde. Woonwensen moeten dus zeker niet worden beschouwd als een vast gegeven. Inhoudelijk is dit een belangrijk punt, maar ook methodologisch. Als uit een 'gewone' survey bijvoorbeeld zou blijken dat een jong stel het liefst een eengezinswoning met vijf kamers, een prijs van rond de twee ton op een locatie niet al te ver van het centrum van een stad wil, dan moet er rekening mee worden gehouden dat dit geen vaststaand gegeven hoeft te zijn. Wellicht dat een duurdere woning ook wordt geaccepteerd, wellicht neemt men met vier (grote) kamers ook genoegen, wellicht hoeft men niet eens zo nodig in de stad te wonen, maar neemt men ook genoegen met een plek daarbuiten. Juist dit soort aspecten zijn met de DPN-methode zo goed op het spoor te komen en met een 'gewone' survey nagenoeg niet.

De plooibaarheid van de woonwensen is op verschillende plekken naar voren gekomen. Inderdaad blijkt dat bijvoorbeeld de prijs van de woning zeker geen vaststaand gegeven is: een aanzienlijk aantal huishoudens is bereid veel meer te betalen dan men in eerste instantie opgeeft. In een stad als Rotterdam gaven respondenten aan dat zij, als ze geen eengezinswoning konden krijgen, ook een meergezinswoning zouden accepteren. Een kamer minder mag af en toe best en nieuwbouw en woningen in de voorraad, worden zonder problemen uitgewisseld als de bestaande woning in goede staat verkeert.

Ook de locatie is vaak als een inwisselbare voorkeur genoemd. Dit betekent dat het in eerste instantie noemen van de stad als meest gewenste woonplek niet altijd als absolute eis moet worden gezien. Dit kan betekenen dat als de respondenten een voorkeur voor het wonen in de stad uitspreken, zij de VINEX-locaties toch ook zullen overwegen, mits in die locaties het gewenste woningtype beschikbaar is.

De plooibaarheid van de woonwensen is echter betrekkelijk en zal zeker ook worden bepaald door de mogelijkheden die men op de woningmarkt heeft. In een situatie waarin de keuzes gering zijn en de mogelijkheden beperkt, zullen sneller en meer concessies worden gedaan dan in een situatie waarin een woningzoekende het voor het uitkiezen heeft. Zeker in en rond de grote steden is dat laatste nu nog niet het geval, hetgeen zich duidelijk uit in lange wachtlijsten voor de sociale huursector en in hoge en stijgende koopprijzen op deze woningmarkten (Van Kempen & Van Weesep, 1994).

Maar de ontwikkeling van de VINEX-locaties brengt met zich dat voorzichtigheid geboden is. De verruiming van het aanbod kan leiden tot zeer ongewenste situaties, zoals leegstand in nieuwbouw en de bestaande woningvoorraad en tot een tekort aan woningtypen die door de woonconsumenten zelf zo worden gewaardeerd of, in het geval van de lage-inkomensgroepen, gewoon hard nodig zijn. De volgende opmerkingen kunnen daarbij worden gemaakt:

- Het verdient de voorkeur om op de VINEX-locaties zoveel mogelijk eengezinshuizen te realiseren, zowel in de koop- als in de huursector, ook als dit met zich brengt dat er in vrij hoge dichtheden gebouwd zal moeten worden. Velen, en zeker niet alleen de gezinnen maar ook de jonge kleine huishoudens zien het

eengezinshuis nog steeds als het gewenste eindstation van de wooncarrière. Woningen in meergezinshuizen worden nog steeds door veel huishoudens als niet meer dan een tussenstation gezien.

- Mede hierdoor zal het bouwen van woningen in meergezinshuizen op termijn bij een minder gespannen woningmarkt tot leegstand leiden.
- Buiten kijf staat dat er de komende periode een aanzienlijke behoefte zal blijven bestaan aan goedkopere huurwoningen. Veranderingen op de arbeidsmarkt, bezuinigingen op uitkeringen en afnemende subsidies in de volkshuisvesting, wellicht gekoppeld aan een aanhoudende immigratie zijn hiervoor verantwoordelijk. Gelet op de hogere grondprijzen op de VINEX-locaties zal aan de behoefte aan goedkope huurwoningen op die plekken alleen kunnen worden voldaan, wanneer er aanvullende maatregelen worden getroffen in de zin van bijvoorbeeld subsidie op de grondprijs of veranderingen in het IHS-beleid.
- Het is duidelijk dat er op de stedelijke woningmarkten een behoorlijke vraag is naar woningen in de koopsector. Een groot deel van deze vraag richt zich op eengezinshuizen. Maar als tenminste 70 procent van de woningen in de VINEX-locaties in de koopsector moet worden gebouwd, dan kunnen dit niet allemaal duurdere koopwoningen zijn. Zo groot is de vraag naar duurdere koopwoningen nu ook weer niet. Een deel van de koopwoningen zal in de lagere en middenprijsklassen moeten worden gebouwd.

Literatuur

Camstra, R., 1992, **Decision plan nets en het substitutiegedrag in woningkeuze-processen**, Delft (INRO/TNO).

Floor, H. & R. van Kempen, 1994a, **Wonen op maat; een onderzoek naar de voorkeuren en motieven van woonconsumenten en te verwachten ontwikkelingen daarin. Deel 1: theoretische uitgangspunten en probleemstelling**, Utrecht (Universiteit van Utrecht, Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen).

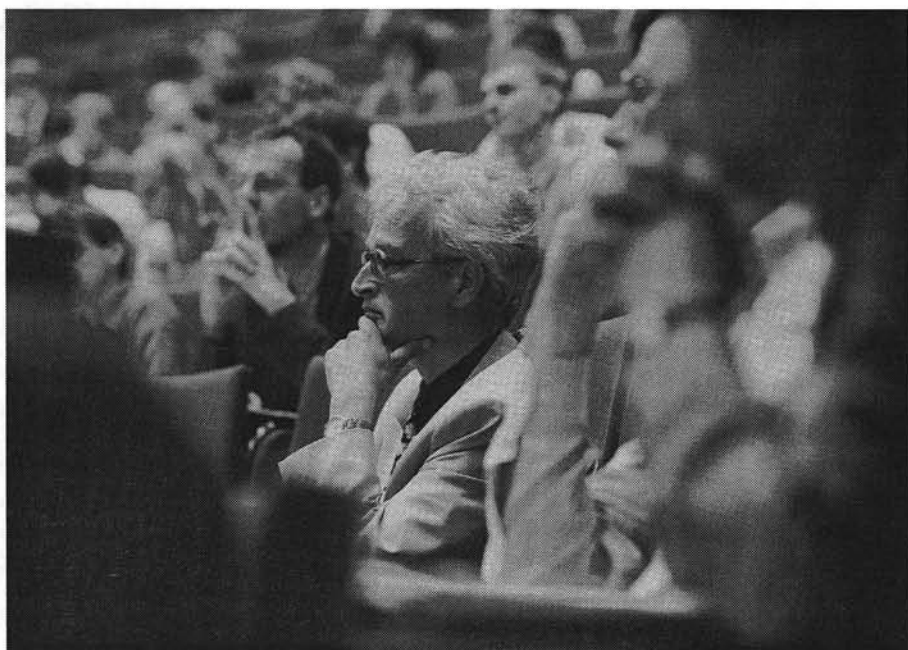
Floor, H. & R. van Kempen (m.m.v. A.B.C.M. Hooijmaijers), 1994b, **Wonen op maat; een onderzoek naar de voorkeuren en motieven van woonconsumenten en te verwachten ontwikkelingen daarin, Deel 2: de onderzoeksgebieden**, Utrecht (Universiteit van Utrecht, Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen).

Kempen, R. van, H. Floor & F.M. Dieleman, 1994, **Wonen op maat; een onderzoek naar de voorkeuren en motieven van woonconsumenten en te verwachten ontwikkelingen daarin. Deel 3: woonsituatie en woonwensen**, Utrecht (Universiteit van Utrecht, Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen).

Kempen, R. van & J. van Weesep, 1994, **Gentrification and the urban poor: urban restructuring and housing policy in Utrecht**. In: **Urban Studies** (te verschijnen).

Op 't Veld, D., E. Bijlsma & J. Starmans (1990), **Een kennissysteem voor het formuleren en evalueren van woningaanbod**, Delft (INRO/TNO).

Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer, 1990, **Vierde Nota over de Ruimtelijke Ordening Extra**, 's-Gravenhage (SDU-uitgeverij).





Het producentenforum bestaande uit ir. P.S.M. Ruigrok (Bouwfonds Nederlandse Gemeenten), mw. I. Broos-Jennekes (NCIV) en H. Sier (gemeente Amsterdam)

WOONWENSEN VAN GEGADIGDEN VOOR EEN WONING OP DE VINEX-LOCATIES

4.1 Inleiding

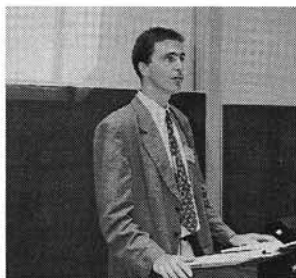
Vooraf

In de periode 1995-2005 zijn binnen de vier grote-stadsgewesten volgens de VINEX ruim 220.000 nieuwe woningen voorzien, waarvan drie kwart op uitbreidingslocaties. Minstens 50% van de woningen zal in de komende jaren in de marktsector worden gerealiseerd en op de uitbreidingslocaties zelfs minimaal 70%. In afbeelding 4.1 is aangegeven waar de Randstedelijke VINEX-locaties liggen.

In de Randstad woont bijna de helft van de zes miljoen huishoudens die Nederland telt. Daarvan heeft ongeveer een derde plannen om binnen twee jaar te verhuizen. In totaal zijn dus één miljoen huishoudens in de Randstad verhuisgeneigd. Een deel van hen wil een wat duurdere nieuwbouwwoning en is dus kandidaat voor een vrije-sectorwoning op een VINEX-locatie. Het OTB heeft van dit marktsegment de woonwensen onderzocht. Op grond van een aantal criteria komt ongeveer één op de vier verhuisgeneigde Randstedelingen in aanmerking. Onder deze 'Randstadwoon-consumenten' zijn 350 mondelinge enquêtes gehouden. Dit woonwensenonderzoek leidt tot kwalitatieve conclusies. Met behulp van aanvullende WBO-analyses zijn ook enige kwantitatieve conclusies mogelijk.

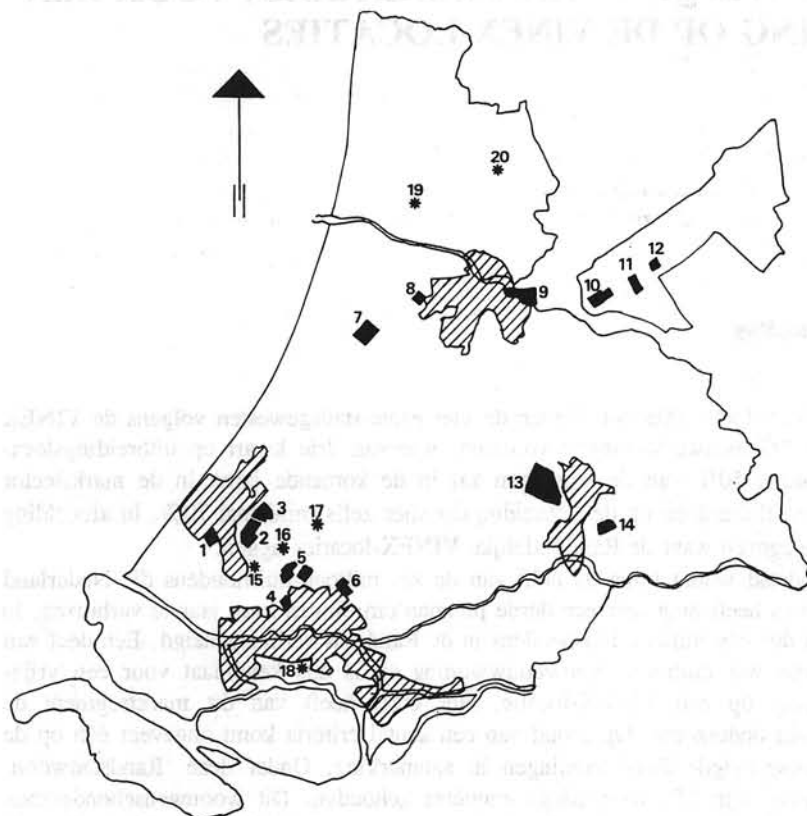
Doel van het onderzoek

Het onderzoek was erop gericht om een beeld te geven van de 'Randstadwoon-consument' en zijn of haar woonwensen. Deze woonconsumenten zullen straks het



drs. F.A.G. Wassenberg
Onderzoeksinstituut OTB

Afbeelding 4.1 De VINEX-locaties in de Randstad (exclusief verdichting)



Stadsgewest Den Haag

- 1. Wateringen
- 2. Ypenburg
- 3. Leidschendam Zuidoost
- 15. Delfgauw*
- 16. Pijnacker-Zuid*
- 17. Zoetermeer-Oost*

Stadsgewest Rotterdam

- 4. Noordrand 1
- 5. Noordrand 2 en 3
- 6. Achtkamp
- 18. Barendrecht/Smitshoek*

Stadsgewest Amsterdam

- 7. Haarlemmermeer-West
- 8. Amsterdam-West
- 9. Nieuw-Oost
- 10. Almere Poort
- 11. Almere Stad
- 12. Almere Buiten
- 19. Zaanstad Assendelft-Noord*
- 20. Purmerend-West*

Stadsgewest Utrecht

- 13. Utrecht/Vleuten-De Meern
- 14. Houten

Bronnen:

- 1-14: VINEX
- 15-17*: nieuwe locaties in VINEX-accord op hoofdlijnen stadsgewest Haaglanden
- 18*: nieuwe locatie voorgesteld in stadsgewest Rotterdam
- 19-20*: nieuwe locaties in VINEX-accord op hoofdlijnen stadsgewest Amsterdam

succes of het falen van de VINEX-locaties bepalen. Vervolgens zijn deze wensen afgezet tegen veronderstellingen van de marktpartijen die woningen aanbieden en met de randvoorwaarden volgens het Rijks-VINEX-beleid. Het succes van de VINEX-locaties is vooral afhankelijk van een goede invulling van het deel marktsector. Hierop richtte het onderzoek zich en minder op de (maximaal 30%) sociale huursector. In het onderzoek is gekeken naar de Randstad als geheel. Er is geen onderscheid gemaakt tussen woonwensen voor de afzonderlijke VINEX-locaties. Opdrachtgevers van het onderzoek waren het ministerie van VROM, de vier grote steden en een vijftal marktpartijen.

Centraal in het onderzoek staan de woonwensen voor de VINEX-locaties. In afbeelding 4.2 zijn alle betrokken partijen en hun onderlinge relaties weergegeven. In cijfers zijn de onderzoeksvragen aangeduid. De realisatie van de VINEX-locaties wordt door drie zaken beïnvloed: bewonerspreferenties, het beleid volgens de VINEX-opgave (1) en een aantal randvoorwaarden (2). Randvoorwaarden kunnen door de overheid zijn opgelegd (vandaar de onderlinge verbinding) of te maken hebben met zaken als ligging, ontsluiting of bodemgesteldheid.

Vraag en aanbod worden bepaald door de woonconsumenten (3) en de aanbieders, in ons geval marktpartijen als beleggers, bouwers of projectontwikkelaars. Zij hebben bepaalde veronderstellingen over bewonerswensen (4), die overeen kunnen komen of juist verschillen van de 'feitelijke' bewonerspreferenties (5).

Spanning

Bij de realisatie van de VINEX-locaties heersen diverse spanningsvelden. Waar vraag en aanbod, wensen van de één en voornemens van de ander, verschillen, zijn fricties aanwezig. In afbeelding 4.2 zijn deze spanningsvelden aangegeven met de vette pijlen nummer 6. Vragen rijzen als: wijken wensen van bewoners en veronderstellingen door de markt van elkaar af? In hoeverre is er evenwicht tussen markt-wensen en de beperkingen die beleid en randvoorwaarden met zich brengen? De confrontatie tussen wensen, veronderstellingen, randvoorwaarden en beleid vormt de grote opgave voor de realisatie van de VINEX-locaties. Het onderzoek geeft hierop natuurlijk geen alomvattend antwoord, maar geeft wel meer helderheid.

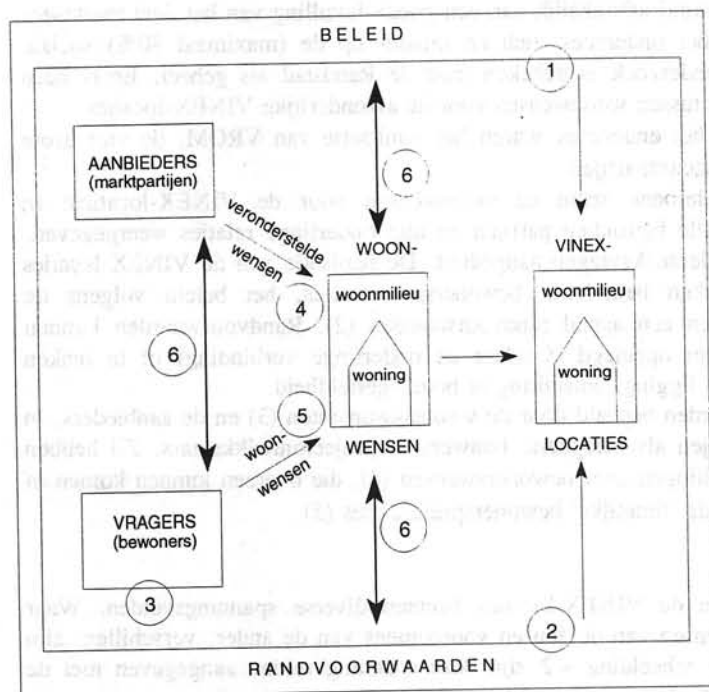
Resultaten

In dit verhaal ga ik niet te zeer in op de resultaten van het onderzoek. Deze zijn beschreven in het rapport 'Woonwensen en de realisatie van VINEX-locaties in de Randstad' en in de samenvattende brochure 'Wonen op niveau', die aan alle deelnemers van dit congres is uitgereikt. Beide zijn door het ministerie van VROM uitgegeven.

4.2 Woonwensenonderzoek

Onderzoek naar bewonerspreferenties vormt een belangrijk onderdeel van woning-marktonderzoek. Het laatstgenoemde type brengt de vraag en het aanbod op de woningmarkt in beeld. Woonwensenonderzoek richt zich op de vraagzijde van de

Afbeelding 4.2 Onderzoekskader: woonwensen en de realisatie van VINEX-locaties



4 duidt op onderzoeksvraag

markt en geeft kwantitatieve en vooral kwalitatieve informatie over de vragers, de woonconsumenten.

De noodzaak van woonwensenonderzoek wordt steeds groter. Dat heeft twee belangrijke oorzaken. Ten eerste is de aard van de (woning)markt veranderd. Decennia lang heersten grote tekorten en maakten aanbieders uit wat, hoeveel en voor wie er werd gebouwd. Overschotten kwamen nauwelijks voor zodat risico's beperkt waren. Deze aanbiedersmarkt is inmiddels getransformeerd in een vragersmarkt.

De tweede verandering schuilt erin dat het beleid zich richt op andere woonconsumenten dan voorheen. Waar eerst direct voor de laagstbetaalden werd gebouwd (sociale sector), worden nu de beter gesitueerden 'verleid' om te verhuizen en zo hun scheef bewoonde, met geld van de gemeenschap gesubsidieerde, woningen te verlaten. Doorstroming is het parool.

De consequentie van beide ontwikkelingen is dat de aanbieders van woonruimte, zowel de marktpartijen als de overheid, een ander type bewoners aantreft dan vroeger. De woonconsument, waarmee we straks op de VINEX-locaties te maken

hebben, is niet urgent woningzoekend, heeft meer te besteden en woont doorgaans al vrij aardig en soms veel te goedkoop. Deze woonconsument kan eisen stellen en doet dat ook.

De verschuiving naar een vragersmarkt, althans voor de groep waarop het huidige VINEX-beleid zich richt, betekent een groter risico voor de andere partij op de markt, de aanbieders van woningen. Met investeringen in nieuwbouw en in de voorraad zijn vele miljoenen gemoeid. Woonwensenonderzoek kan helpen dergelijke investeringsbeslissingen te onderbouwen.

Er is vaak kritiek op bewonersonderzoek. Enkele kenmerkende kreten zijn: "bewoners willen voor een dubbeltje op de eerste rang", "bewoners willen alleen maar wat ze kennen" en "bewonersonderzoek trapt alleen maar open deuren in". Dergelijke kritiek komt meestal van mensen die dit reeds jaren roepen en slecht op de hoogte zijn van nieuwe ontwikkelingen. Dergelijke geluiden hoor je in ieder geval niet van risiconemers als beleggers, bouwers of projectontwikkelaars. Natuurlijk kunnen zij met hun 'gezonde boerenverstand' miljoenen pompen in op het oog kwalitatief hoogwaardige projecten. Ik zou als aandeelhouder of lid van een pensioenfonds of beleggingsfonds liever wat meer onderbouwing vragen en niet afgaan op de slogan (van ontwerpers) 'kwaliteit verkoopt zichzelf'. In de recente bouwgeschiedenis zijn tientallen projecten aan te wijzen waarbij dat niet het geval is gebleken.

Nieuwe technieken mogelijk

Bovendien wordt de kwaliteit van woonwensenonderzoek steeds hoger. De simpelste methode van woonwensenonderzoek is het stellen van enkele vragen aan een willekeurige groep bewoners. Dat vormt veelal een basis, maar ook niet meer dan dat, van een onderzoek naar bewonerspreferenties.

De verschuiving van een aanbieders- naar een vragersmarkt impliceert een tegemoetkoming door het beleid aan deze vragers. Dit betekent dat allerlei beleidswensen minder vanzelfsprekend kunnen worden uitgevoerd. Tussen bewonerswensen en beleidsvoornemens bestaat een spanning. Deze spanning heeft altijd bestaan, alleen maakt momenteel de veeleisende woonconsument dat beleidsvoornemens minder gemakkelijk uitvoerbaar zijn.

Bij het onderhandelingspel tussen bewonerspreferenties en beleidsvoornemens is het van het grootste belang de hardheid van de bewonerswensen te kunnen bepalen. Twee recente onderzoeken brengen de woonwensen voor de toekomstige VINEX-locaties in beeld, één van de Universiteit van Utrecht (zie hoofdstuk 3), het tweede van het Onderzoeksinstituut OTB. Beide gaan in op de hardheid van bewonerswensen: Hoe belangrijk is werkelijk een tuin voor iemand? Is een kamer minder overkomelijk? Hoeveel mensen haken af als er niet in een parkeerplaats is voorzien? Mag een tuin ook worden vervangen door een dakterras op de zesde verdieping? Dergelijke vragen geven inzicht in de werkelijke preferenties en onderscheiden harde, minder harde en zachte wensen. Zowel het Utrechtse als het OTB-onderzoek staan hierbij uitvoerig stil.

Woonbeelden

Bij het OTB-onderzoek is een 'normale' enquête gebruikt, die werd aangevuld door de woonbeeldenmethode. Hierbij moet de respondent foto's of tekeningen op volgorde van voorkeur leggen. De foto's toonden zowel bestaande als nieuw ontworpen woningen. De respondent kon kiezen uit drie series in een bepaalde prijsklasse met elk vijftien foto's, aangevuld met enkele kenmerken als onderschrift. Als referentie diende de huidige woning. Deze methode vult een normale vragenlijst goed aan. Juist deze visuele methode biedt mogelijkheden om vormaspecten weer te geven en te vergelijken met andere kenmerken van een woning. De respondent spreekt zich uit over het geheel van de woonsituatie. Elk willekeurig ontwerp is toe te voegen. Een respondent ziet voor zich wat hij nog niet kent en vergelijkt dit met andere bekende of eveneens onbekende voorbeelden. De huidige woning van de respondent diende als referentiepunt. In de rij van vijftien scoort de huidige woning verrassend hoog. Slechts weinig woningen kunnen de respondent daadwerkelijk tot verhuizing bewegen. Alle alternatieven die lager scoren dan de huidige woning zijn sowieso niet acceptabel.

Een woonconsument, en zeker een kritische VINEX-kandidaat, kijkt niet alleen naar het huis zelf, maar ook naar het woonmilieu. Onder het woonmilieu verstaan we de locatie binnen de regio (ten opzichte van werk, centrale stad, natuur, recreatie, etc.) en de directe woonomgeving. Bij het laatste praten we over aanwezigheid en kwaliteit van buurtvoorzieningen, maar ook over inrichting, belendende woningen naar type en prijsklasse, aanzien, mate van menging, bereikbaarheid, mogelijkheden voor sociale contacten, privacy, etc. Onderzoek naar bewonerspreferenties dient veel meer dan voorheen dergelijke aspecten mee te nemen.

Woonmilieus zijn soms als een dichotomie weer te geven. In het OTB-onderzoek zijn aan de respondenten wederom foto's voorgelegd, maar nu met telkens twee tegengestelde typen woonmilieus. Op een schaalstok konden zij hun voorkeur weergeven. Voorbeelden zijn: 'liever rustig of levendig?', 'liever in een buurt met gelijkvormige of meer afwisselende bebouwing?', 'liever een traditionele of een experimentele woonwijk?'. Ook woonmilieus voor deelpopulaties zijn mogelijk, bijvoorbeeld voor de flatopstanten: 'liever middelhoog of echt hoog?'

4.3 Confrontatie tussen bewonerswensen, veronderstelde wensen en randvoorwaarden

In afbeelding 4.1 staan twee soorten confrontaties centraal. De eerste is die tussen bewonerswensen en veronderstellingen van de markt, de tweede tussen de bewonerswensen en de randvoorwaarden die een rol spelen bij de realisatie van VINEX-locaties, waaronder de beleidsvoornemens.

Woonwensen volgens de markt

Veronderstellingen van de marktvertegenwoordigers, als de 'kenners' van wat bewoners wensen, komen voor een deel overeen met de feitelijke wensen van

bewoners, maar voor een deel ook niet. Hun taxatie van de gewenste prijzen van woningen, het type woningen, grootte en indeling, voorzieningen in de woning, de behoefte aan een tuin en de voorkeuren voor vormen en architectuur komt redelijk tot goed overeen met de bewonerswensen.

De ideeën van de marktpartijen over de gewenste eigendomsvorm, de mate waarin bewoners bereid zijn hun woonwensen aan te passen, of ze iets over hebben voor een milieuvriendelijke woning, wat het animo is voor stedelijke of landelijke woonwijken, en gewenste sociale aspecten van een wijk komen minder goed overeen met de wensen die de potentiële bewoners hebben. Op deze punten zouden de aanbieders van woonruimte kunnen overwegen zich grondiger te oriënteren.

Randvoorwaarden

Randvoorwaarden kunnen te maken hebben met vigerend beleid (Groene Hart, VINEX, SVV-II, provinciale streekplannen, gemeentelijke plannen, etc.), maar ook met omstandigheden als bodemvervuiling, aanwezigheid infrastructuur, huidig gebruik en samenwerking tussen de betrokken partijen. Uit het onderzoek komen vier categorieën randvoorwaarden naar voren, die (zouden) kunnen conflicteren met de bewonerswensen. Deze vier aandachtspunten hebben betrekking op de prijzen, de kwaliteit (met name de dichtheid), de verhouding tussen prijs en kwaliteit en de positie van de auto.

De hoogte van huren en koopprijzen hoeft op zich geen beletsel te zijn: de vraag naar duurdere woningen blijkt voldoende groot. Duidelijk blijkt wat een bewoner onder kwaliteit verstaat, waaraan zijn woning en omgeving moeten voldoen. Op sommige punten kan en wil hij wel inleveren, maar tot op zekere hoogte. Als de verhuisgeneigde Randstadwoonconsument zijn eisen voor een nieuwe (VINEX?-) woning bij wil stellen, komen uit het onderzoek de volgende conclusies naar voren:

Niet inleveren:

- op volume: de woning moet 'een overdaad aan ruimte bieden'. Ruimte lijkt de belangrijkste kwaliteit te zijn van een woning;
- op de aanwezigheid van buitenruimte: het liefst in de vorm van een tuin;
- op kwaliteit van de woonomgeving;
- op vormgeving;
- op parkeerruimte;
- op diversiteit: niet teveel van hetzelfde. Variatie is misschien wel het belangrijkste kenmerk van kwaliteit van de woonomgeving.

Wel inleveren:

- op de prijs: te lezen als een lage prijs. De Randstadwoonconsument verwacht geen 'koopje' en is bereid te betalen voor een goede woning;
- op kavelgrootte: een aanzienlijk deel van de bewoners neemt genoegen met een kleinere tuin, mits met extra kwaliteit, bijvoorbeeld aan het water;
- op de tuin: mits gecompenseerd met ruim balkon of dakterras. Dit geldt niet voor iedereen, voor menigeen blijft een tuin onmisbaar;
- op luxe: mits gecompenseerd door voldoende ruimte.

Het inleveren van kwaliteiten betekent dat telkens een deel van de doelgroep als gegadigde voor een VINEX-locatie verstek laat gaan, ondanks de compensaties. Het ontbreken van tuinen betekent dat een aanzienlijk deel van de huishoudens met kinderen een andere locatie kiest of niet verhuist. Het ontbreken van luxe maakt dure huurwoningen en woningen voor ouderen minder gewild. En echte tuinierders accepteren geen woning met een plaatsje van vijf meter.

Bovenstaande opsomming geeft een gemiddeld beeld van de hardheid van de woonwensen. Individuele voorkeuren kunnen hiervan afwijken, en dat zal in de praktijk vaak het geval zijn. De woonconsument bestaat immers niet.

Ook moet men bedenken dat de bereidheid om 'in te leveren' ingegeven kan zijn door de krapte op de woningmarkt. Als men daarop teveel inspeelt, kan dit risico's met zich brengen voor de positie van de wijk op langere termijn.

Daarnaast zijn er tal van kenmerken die naar verhouding weinig kosten met zich brengen, maar wel de kwaliteit van een wijk ten goede komen. Ook deze zijn in dit rapport aan de orde gekomen: veel variatie, indeling en oriëntatie van de kamers, bepaalde voorzieningen in de woning, inrichting van de buurt, parkeervoorzieningen, ontsluiting voor langzaam verkeer, milieuvriendelijke toepassingen en een aantrekkelijke vorm en architectuur.

Het aanbod op de VINEX-locaties moet concurreren met andere, voor een groot deel bestaande woningen. Bovendien moet de nieuwe woning zoveel extra te bieden hebben aan de doorstromer, dat deze metterdaad uit zijn (soms scheef bewoonde) huis vertrekt. De woonconsument is kritisch en kan dat ook zijn. Hij of zij is dikwijls heel tevreden over de huidige woning. Er zijn maar weinig woningen, zo blijkt uit het onderzoek, die geprefereerd worden boven de huidige woning. Als de woningen op de VINEX-locaties niet voldoende attractief zijn, komt de doorstroming niet voldoende op gang. Dit heeft consequenties voor huisvesting van anderen, met name lagere-inkomensgroepen, die de vrijkomende huizen aan het eind van de verhuisketen kunnen betrekken.

Ten slotte mag de positie van de auto in de wijk niet worden onderschat. We mogen ervan uitgaan dat ondanks een goede openbaar-vervoerontsluiting, straks de overgrote meerderheid van de bewoners toch een auto zal (willen) hebben. De toekomstige VINEX-bewoner ziet het openbaar vervoer vooral als een aanvulling op zijn eigen automobilititeit. Dit gegeven heeft consequenties voor de inrichting. Het negeren van deze consequenties zou een ontkenning betekenen van een maatschappelijke realiteit en zou daardoor het succes van de VINEX-locaties niet bevorderen.

4.4 Ontwerpopgave

Ontwerpers en ordenaars reageren soms nogal clichématig op onderzoek naar bewonerswensen: 'wat bewoners willen, weten we al jaren', 'bewoners willen alleen maar wat ze al kennen, zo kunnen we nooit iets nieuws bouwen' en 'bewoners moeten zich maar aanpassen aan de kwaliteit die wij ontwerpen'. Nog afgezien van het feit dat enigszins arrogant reeds jarenlang kennelijk niet naar de behoefte wordt

gebouwd, kunnen we ontwerpers toch gerust stellen. De ontwerpopgave komt uit dit onderzoek vrij helder naar voren. Lang niet iedereen blijkt een traditioneel huis met een zadeldak (punt dak) te willen. Het lijstje met kwaliteiten waarop niet en eventueel wel kan worden ingeleverd, biedt een uitdaging voor architecten, stedenbouwkundigen en opdrachtgevers. Bewoners staan open voor experimentele vormen, voor veel variatie binnen hun wijk, voor menging van functies, voor kwaliteit in de woonomgeving. De opgave is om woningen te ontwerpen met veel inhoud, in allerlei vormen, met 'verstopte' ingenieuze parkeermogelijkheden, soms met grote dakterrassen of balkons in plaats van een tuin en bovenal met veel diversiteit in een gevarieerde woonomgeving.

Een waarschuwing is hierbij op zijn plaats: bovenstaande aanbevelingen geven een gemiddelde behoefte weer. Er moet voor gewaakt worden om hierop alleen een gemiddeld antwoord te geven. We zeiden het al eerder: de woonconsument bestaat niet, net zomin als de behoefte. Woonwensenonderzoek geeft aan waar de hoofdmoot ligt, maar even goed waar deelgroepen behoeften hebben.

Experimenten zullen nooit door woonwensenonderzoek worden onderbouwd. Dat hoeft ook niet. Dat moet zelfs niet. Vooruitstrevende en visionaire opdrachtgevers moeten ruimte laten, en het bedrijfsrisico nemen, om experimenten te ontwikkelen. De respons van het publiek, en gebruiksevaluaties achteraf, zullen leren of dergelijke projecten ook succesvol (kunnen) zijn.

De woonbeeldenmethode is overigens een goede manier om experimentele, visionaire, revolutionaire en baanbrekende ontwerpen vooraf te toetsen op haalbaarheid. Een serie woonbeelden kan desgewenst louter bestaan uit vernieuwende woningen of woonmilieus. ook daarbinnen kan de respondent een voorkeur bepalen, met eventuele andere typen woningen (al dan niet bestaand) als referentie.

4.5 De calculerende woonconsument in optima forma

De woningen op de VINEX-locaties moeten concurreren met nieuwbouw elders in de Randstad, met woningen in de provincies Gelderland en Noord-Brabant, met vrijkomende woningen in de bestaande voorraad en met de woning waarin de Randstadwoonconsument op dit moment woont. Elke potentiële bewoner kan straks naast een woning op een VINEX-locatie alleen al kiezen uit maar liefst vijf andere geschikte vrijkomende woningen in de Randstad.

De doelgroep waar we nu over praten, vormt de bovenkant van de markt. Door te verhuizen kunnen zij de doorstroming op gang brengen en direct of indirect huizen vrijmaken voor mensen met lagere inkomens. Het gaat om mensen met een grote keuzevrijheid die het zich kunnen veroorloven om kritisch te zijn. Het zijn de calculerende woonconsumenten in optima forma. De woningen op de VINEX-locaties moeten voldoende attractief zijn, anders verhuizen ze niet.

De wensen van deze bovenkant van de markt, globaal gezien het bovenste kwart, zijn voor een deel voorspelbaar, voor een deel verrassend. Bekend klinken: eengezinshuizen, laagbouw, tuin, ruim, moet er leuk uitzien, geen plat dak, suburbaan

woonmilieu en als meest gevraagde voorzieningen vooral groen en winkels in de buurt. Minder voorspelbaar zijn de volgende punten: vrij duur, een bescheiden tuin, geen huizen in lange rijen, niet hoog wonen, flexibele indeelbaarheid, milieuvriendelijke woningen, de auto bij de hand en de relatief grote voorkeur voor een gemengde buurt, zowel qua uiterlijk als bewonerssamenstelling.

De woonconsument is toch ook een beetje kneedbaar. Deze wil bepaalde wensen best inleveren en beseft dat de vrijstaande villa midden in de stad niet voor een koopje te krijgen is, als deze er al is. Bovendien is er een groep 'zwevende kiezers', die nog geen duidelijke keuzes heeft gemaakt. De omvang van deze groep varieert, maar is over het algemeen beperkt.

Een woonwensenonderzoek geeft de wensen weer. Er is echter altijd een spanning tussen wensen en werkelijk gedrag. Gedrag is immers behalve van individuele wensen ook afhankelijk van randvoorwaarden en externe omstandigheden. Zeker bij veranderende omstandigheden is inzicht in de hardheid van bewonerswensen onontbeerlijk. Woonwensenonderzoek biedt dit inzicht. Het is aan de aanbieders van woningen en aan beleidsmakers om er nuttig gebruik van te maken.

VAN GEBRUIK NAAR INITIATIEF

5.1 Verwachting en werkelijkheid

Enige tijd geleden publiceerde de Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting een interessante brochure over schuifdeurwoningen (SEV, 1991). Hierin zijn de gangbare binnenwanden vervangen door schuifdeuren. Daarmee wordt beoogd om de bewoners de mogelijkheid te geven de indeling van de woning op elk gewenst moment te kunnen veranderen. De meerkosten van drie schuifdeuren ten opzichte van traditionele scheidingswanden bedragen ca. f 4800,-. In de brochure staan de resultaten beschreven van een onderzoek naar het gebruik en de waardering van dit type woning.

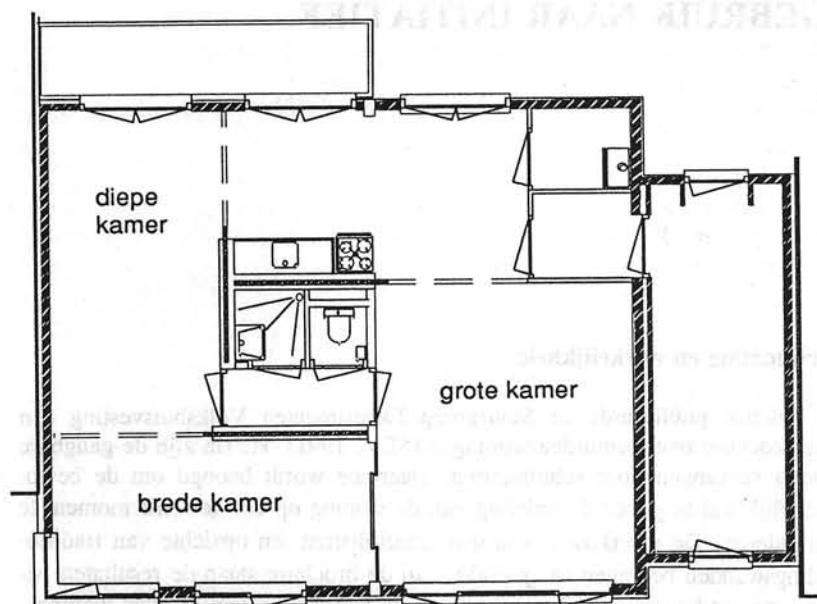
Kort samengevat blijkt uit het onderzoek:

- tien van de elf ondervraagde huishoudens waardeert de schuifdeuren uiterst positief; vrijwel niemand zou de schuifdeuren willen inleveren als daar een huurverlaging van f 25,- tegenover zou staan;
- bij éénpersoonshuishoudens staan de schuifdeuren meestal open; niettemin worden de diverse ruimten doorgaans ingericht als aparte vertrekken;
- bij tweepersoonshuishoudens komt het geregeld voor dat de schuifdeuren dicht staan en een territorium wordt afgebakend; bij nog grotere huishoudens staan de deuren vrijwel altijd dicht;
- de grote kamer wordt door vrijwel iedereen als woonkamer gebruikt; de brede kamer is vaak als zitruimte in gebruik, soms ook als werkruimte, hobbyruimte of slaapruimte; de diepe kamer functioneert meestal als slaapkamer, in een enkel geval als eetkamer of hobby/werkruimte;



dr. ir. D.J.M. van der Voordt
TU Delft

Afbeelding 5.1 Eén van de onderzochte schuifdeurwoningen



- de schuifdeuren tussen grote kamer en keuken en tussen brede kamer en grote kamer staan bijna altijd open; de deur tussen diepe kamer en keuken staat meestal dicht, ter afscherming van de slaapkamer en ook om stookkosten te sparen; het gebruik van de deur tussen diepe kamer en brede kamer varieert sterk.

Als algemene slotconclusie wordt gesteld dat schuifdeurwoningen met name voor éénpersoonshuishoudens uitermate geschikt zijn. Ik zou hieraan willen toevoegen dat de meerwaarde van een schuifdeur tussen brede en diepe kamer het grootst en tussen diepe kamer en keuken het kleinst is.

Hoewel het woord in de brochure niet voorkomt, kan deze studie met recht een Post-Occupancy Evaluation worden genoemd, letterlijk: een evaluatie van het gebouw na de ingebruikname. In Amerika en ook in andere landen is op het gebied van Post-Occupancy Evaluations of kortweg POE's al een stevige traditie ontstaan, die tot begin jaren zestig teruggaat (Preiser et al, 1988). Het idee achter POE's is simpel: evalueer in de gebruiksfase hoe het gebouw gebruikt en gewaardeerd wordt en trek hieruit lessen voor vervolgprojecten en eventuele aanpassing van het onderhavige project. Doe dit aan de hand van zo concreet mogelijk geformuleerde prestatie-eisen en vergelijk de doelstellingen en verwachtingen van opdrachtgever, architect en gebruiker aan het daadwerkelijk gebruik en de waardering. POE's vormen als het ware het sluitstuk van het bouwproces, met een nadrukkelijke

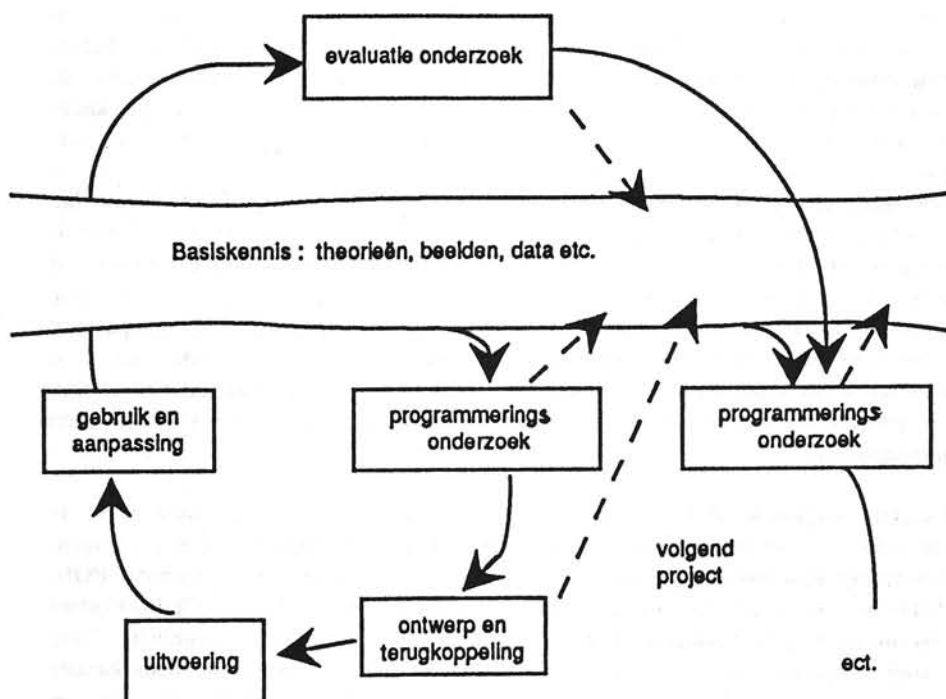
terugkoppeling naar de beginfasen van het bouwproces (planning/initiatief en programma van eisen) en het ontwerp.

In de Nederlandse woningbouw zijn POE-studies nooit op brede schaal van de grond gekomen. Hoewel vooral in de jaren zestig en zeventig met name in het kader van het Experimentele Woningbouwprogramma diverse gebruiksevaluaties zijn uitgevoerd en ook tegenwoordig nog regelmatig onderzoek wordt uitgevoerd onder zittende bewoners (denk bijvoorbeeld aan het Woongerief-onderzoek van de Vrouwen Advies Commissies), heeft POE het niet gebracht tot een standaard onderdeel van het bouwproces. Dit valt te betreuren, omdat daarmee de mogelijkheid tot cumulatieve kennisopbouw en een stevige empirische onderbouwing van ontwerpbeslissingen onvoldoende wordt benut.

5.2 Beslispunten bij POE's

Wie besluit tot het uitvoeren van een POE komt voor verschillende afwegingen te staan. Ik werk dit uit aan de hand van het rijtje waarom, wie, wanneer, wat en hoe.

Afbeelding 5.2 Post-Occupancy evaluation in het bouwproces (Zeisel, 1981)



Waarom?

Uiteindelijk doel van POE's is het bevorderen van de kwaliteit van ontwerpen en bouwen. Hieraan kunnen zowel ideologische als puur economische overwegingen ten grondslag liggen. Bijvoorbeeld bevorderen van welzijn respectievelijk voorkomen van leegstand en exploitatieproblemen in een langzaam ruimer wordende woningmarkt. Binnen deze algemene doelstelling kunnen verschillende afgeleide doelstellingen worden onderscheiden.

Een voorbeeld van een projectgebonden doelstelling is het in kaart brengen van knelpunten en oplossingsrichtingen voor een verbeterplan. Afhankelijk van de oorzaken van problemen kan gedacht worden aan bouwkundig-functionele ingrepen (afsluiten van portieken, compartimenteren van galerijen, bijplaatsen van liften), bouwtechnische ingrepen (wegwerken van achterstallig onderhoud), bouwfysische ingrepen (gevelisolatie), sociale ingrepen (wijziging van de doelgroep) of aanpassing van de prijs/prestatieverhouding (huurverlaging). Zorgvuldige evaluatie van het gebouw in gebruik vergroot de kans op succes en een positief rendement van de investeringen.

Een ruimere doelstelling is het leveren van een bijdrage aan theorievorming. Voorbeelden dichtbij huis zijn de OTB-studies van probleemcomplexen om de vervaltheorie van Prak en Priemus (1984) verder te ontwikkelen en de reeks casestudies naar de relatie tussen vandalisme, criminaliteit en volkshuisvesting (Elsinga en Wassenberg, 1991). Voor theorievorming is vrijwel altijd onderzoek in meerdere complexen gewenst.

Beleidsonderzoek is doorgaans eveneens project-overstijgend. Bekende thema's zijn bijvoorbeeld de hoog/laagbouwdiscussie uit de jaren zestig, studies naar de gewenste mate van variatie (verschijningsvorm, woningplattegrond) in de jaren zeventig en onderzoek naar gebruik en beleving van woningen in hoge dichtheden in het kader van het compacte stad beleid begin jaren tachtig. Actuele voorbeelden zijn gebruiksevaluaties ter ontwikkeling en onderbouwing van een verantwoord toewijzings- en inplaatsingsbeleid en de gewenste ruimtelijke condities voor integraal toegankelijke en sociaal veilige buurten. Gebruiksevaluaties in het kader van het experimentenprogramma van de SEV hebben eveneens tot doel meer algemeen bruikbare kennis op te doen over welke (innovatieve) ontwerp oplossingen onder welke condities voor herhaling vatbaar zijn. Actuele thema's zijn bijvoorbeeld flexibel en aanpasbaar bouwen en renoveren en het gebruik en de waardering van woonzorgcomplexen voor ouderen. Door (kleinschalige) experimenten en een zorgvuldige evaluatie in de fase van gebruik en beheer kan de kans op (grootschalige) missers aanzienlijk worden gereduceerd.

Projectoverstijgende POE's vormen een belangrijke bron van informatie voor de ontwikkeling van programma- en ontwerprichtlijnen en plantoetsingsinstrumenten. Een aardig voorbeeld in dit verband is de meta-evaluatie van een honderdtal POE-studies op het gebied van woning en woonomgeving, uitgevoerd door Claire Cooper Markus en Wendy Sarkissian (1986). Resultaat: een zeer praktijkgerichte set 'Site design guidelines for medium-density family housing'. Naast een onderbouwde opsomming van 'do's en 'don'ts' worden ook oplossingsvarianten met voor- en

nadelen besproken. De huidige ontwikkeling op het gebied van computer software biedt voor plantoetsing eveneens perspectieven. Door geautomatiseerde opslag van onderzoeksdata te koppelen aan teken- en analysepakketten wordt het mogelijk om bouwplannen al in de ontwerpfase te toetsen op gebruiks- en belevingskwaliteit. Men zou hier van 'pre-occupancy evaluation' kunnen spreken.

Wellicht ten overvloede zij hier nog eens vermeld, dat het niet de bedoeling is met POE's en daarop gebaseerde 'designguides' een blauwdruk vast te leggen voor de ideale woning. Vooral architecten lijken hiervoor beducht en voelen zich beperkt in hun ontwerpvrijheid. Maar in de eerste plaats bestaat 'de' ideale woning niet. Naast overeenstemming op hoofdlijnen (iedereen wil graag een mooie woning op een leuke locatie met veel ruimte tegen een betaalbare prijs) is er een grote mate van differentiatie in woonwensen, vooral afhankelijk van huishoudenstype en leefstijl. En in de tweede plaats is elk ontwerp een afweging op basis van deels met elkaar conflicterende eisen en wensen. Met POE's wordt wél beoogd om in het complexe besluitvormingsproces gebruikservaringen en bewonerspreferenties zorgvuldig en zwaar mee te wegen naast allerlei andere overwegingen van bijvoorbeeld stedenbouwkundige of economische aard.

Wie?

Hierbij kan onderscheid worden gemaakt in: door wie, voor wie en bij wie. Door wie een POE het best geïnitieerd kan worden, hangt uiteraard samen met het doel. Voor een projectgebonden POE lijkt de betrokken corporatie (hoofd bewonerszaken, facility manager), huurdersvereniging of Vereniging van Eigenaren de eerst aangewezen verantwoordelijke. Gaat het om projectoverstijgende kennisontwikkeling, dan komt het initiatief eerder toe aan de overheid, universiteiten en koepels van woningcorporaties. Ook de Bond van Nederlandse Architecten zou een actieve rol niet misstaan.

De vraag bij wie een POE het beste kan worden uitgevoerd, hangt eveneens af van de doelstelling. Theorievorming vraagt doorgaans om a-selecte en representatieve steekproeven uit verschillende huishoudenscategorieën, met een zekere differentiatie in leeftijd, inkomen, woonduur, land van herkomst etc. Onderzoek naar specifieke aspecten, bijvoorbeeld fysieke toegankelijkheid, lijkt eerder gebaat met een selecte steekproef, in dit voorbeeld: ouderen en gehandicapten. Lokaal en contextgebonden onderzoek kan eveneens gebaat zijn met een selecte steekproef. Een voorbeeld is onderzoek naar het gebruik en de waardering van de woonomgeving door opgroeiende jongeren.

Het derde aspect, voor wie, verwijst naar de doelgroep (corporatie, bewoners, architecten). Daarmee zijn we weer terug bij de waarom vraag.

Wanneer?

Er zijn geen vaste momenten aan te geven wanneer een POE het meest op zijn plaats is. Wel zal duidelijk zijn, dat eerst enige ervaring met een (woon)gebouw moet zijn opgedaan, eer de bewoners en beheerder een gedegen oordeel kunnen geven over de gebruiks- en belevingswaarde. Dit pleit ervoor niet veel eerder dan een jaar na

ingebruikname een POE te starten. Aan de andere kant zijn bewoners vlak na een verhuizing vaak bewuster met hun woning en woonomgeving bezig en is nog geen gewenning opgetreden. Dit pleit wellicht voor een bescheiden eerste evaluatie kort na de ingebruikname van een nieuw of net verbouwd complex. Dit biedt tevens de mogelijkheid om eventuele kinderziekten uit het project op te lossen. Een derde mogelijkheid is een POE gespreid in de tijd, bijvoorbeeld in de vorm van "intake" of "outtake" gesprekken bij mutaties. Deze aanpak lijkt overigens meer geschikt voor een indruk op hoofdlijnen en niet voor een diepgaand onderzoek. Immers, nieuwkomers kennen het object nog onvoldoende en vertrekkers hebben zelf geen belang meer bij een evaluatie.

Wat?

Wát te onderzoeken hangt eveneens nauw samen met de doelstelling. Slechts bij uitzondering zal een 'allesomvattende' POE zinvol zijn. Bij een projectgebonden POE is er vaak een concrete aanleiding tot het opzetten van een evaluatie onderzoek, bijvoorbeeld leegstand, sociale onveiligheid, onvrede over het woon- en leefklimaat (Starmans e.a., 1988). Het ligt dan voor de hand de POE te concentreren op een nadere analyse van het probleem en maatregelen ter verbetering. Bij nieuwe woonprogramma's zal de evaluatie doorgaans gericht zijn op belangrijke beslispunten zoals de woninggrootte en de indeling van de woning. Zo vonden Van der Booren en Konter (1985) in een evaluatie van diverse HAT-eenheden, dat voor een zelfstandige eenheid met zitten, slapen en koken in één kamer tenminste 25 á 30 m² vereist is. Een afsluitbare berging op de begane grond waarin ook fietsen kunnen worden gestald, bleek in het woonprogramma ten onrechte te ontbreken. Bij evaluatie van experimentele innovaties ligt het voor de hand de POE dáárop te concentreren en andere aspecten alleen mee te nemen voor zover deze relevant zijn voor het gebruik en de waardering van de experimentele voorzieningen. Een voorbeeld is de studie naar gebruik en waardering van flexibele kastenwanden (Motmans e.a., 1991).

Het is bij elke POE van groot belang doelstellingen en verwachtingen zo concreet mogelijk te omschrijven en zowel vooraf als bij de analyse van de onderzoeksuitkomsten een duidelijke koppeling te leggen tussen kenmerken van de gebouwde omgeving en sociaal-culturele doelstellingen. Het is immers weinig zinvol om te constateren dat er problemen zijn met ruimtelijke oriëntatie of privacy wanneer hieruit geen suggesties zijn af te leiden voor de planning, het programma van eisen en het ontwerp van nieuwe (ver)bouwopgaven.

Tabel 5.1 geeft een overzicht van mogelijke items voor analyse en evaluatie in relatie tot drie schaalniveaus van de gebouwde omgeving. Bij de (woonomgeving) zijn relevante kenmerken b.v. de aanwezigheid van voorzieningen, de verkavelingsvorm en de dichtheid. Op gebouwniveau gaat het onder meer om de verschijningsvorm, de lay-out van de plattegrond en de materialisatie. Qua ruimten zijn relevante beslismomenten de omvang en bestemming en de onderlinge scheiding/verbindingen. In de sociaal-culturele doelstellingen zijn grofweg drie hoofdrubrieken te onderscheiden: functionele aspecten (kunnen de gewenste activiteiten doelmatig en veilig worden uitgevoerd), gedragsmatige aspecten (leidt de woning tot een voldoende mate

van sociaal en psychologisch welbevinden) en technisch-fysische aspecten (licht, geluid, ventilatie, duurzaamheid van materialen). De opsomming is overigens niet uitputtend en kan naar believen worden aangevuld.

Om in de gebruiksfase vast te kunnen stellen of verwachtingen zijn uitgekomen, doelstellingen zijn gehaald en bewoners naar tevredenheid wonen, kan gedacht worden aan de volgende indicatoren voor falen of succes:

- daadwerkelijk gebruik van ruimten en voorzieningen (gebruiksfrequentie, aard van de activiteiten);
- waardering door bewoners, bezoekers, passanten, als zodanig en in vergelijking met alternatieve ontwerpoplossingen;
- de volgens bewoners meest positieve en negatieve kenmerken van de woning;
- door bewoners aangebrachte veranderingen in de woning;
- verhuurbaarheid (met als indicatoren cijfers over leegstand, mutatiegraad, wachtlijsten, geweldheid van bepaalde complexen of woningen binnen deze complexen), ofwel: hoe doen de woningen het op de markt (Thorne, 1983);
- verhuisgeneigdheid van zittende bewoners;
- ervaringen van beheerders;
- cijfers over onderhoud, vandalisme, inbraken.

Naast het produkt, hier: het (ontwerp van) de woning, is aandacht nodig voor het proces van totstandkoming en beheer. Relevante vragen zijn bijvoorbeeld wie welke beslissingen heeft genomen, in welke fase, met welke argumenten en op basis van welke informatiebronnen. Daarmee kunnen conflicterende eisen en belangentegenstellingen aan het licht komen of verschillen in waarden en normen. Dit is vooral relevant voor de interpretatie van de onderzoeksuitkomsten en de daaruit af te leiden aanbevelingen (Zimring, 1988).

Hoe?

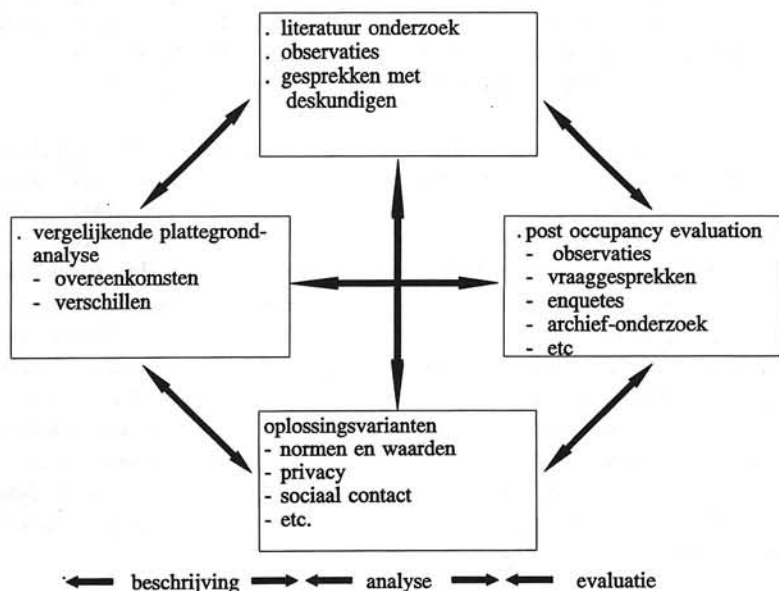
Het is hier niet de plaats om een college te geven over methoden en technieken van onderzoek. Daarvoor kan worden verwezen naar de handboeken (zie b.v. Steffen en Van der Voordt, 1978; Zeisel, 1981; Bechtel et al, 1987; Preiser et al, 1988). In het algemeen kan gezegd worden dat de gebruikelijke methoden en technieken voor onderzoek naar woonwensen en woonvoorkeuren ook voor POE bruikbaar zijn. Te denken valt aan (participerende) observatie, diepte-interviews met sleutelpersonen (b.v. in de vorm van een 'wandeland interview' waarbij de geïnterviewde ter plekke commentaar geeft) en analyse van archiefstukken. De esthetische kwaliteit van woningen kan onder meer worden onderzocht door middel van de zogenaamde semantische differentiaal: scores op beoordelingsschalen in termen van mooi/lelijk, aantrekkelijk/afstotend etc.

Voorleggen van varianten kan de discussie met bewoners verlevendigen en meer diepgang geven. Goede ervaring is opgedaan met vergelijkende plattegrond-analyse en het hieruit destilleren van geschematiseerde oplossingsvarianten (typologie). Door deze in de discussie te betrekken worden respondenten zich vaak meer bewust van de voor- en nadelen van de eigen situatie (Van Hoogdalem e.a., 1985).

Tabel 5.1 Gebouwkenmerken en items voor analyse en evaluatie

<u>RUIMTELIJK-FUNCTIONELE KENMERKEN</u>			
	Omgeving	Gebouw	Ruimten
<u>DOELEN</u>			
efficiency		beschrijving	
toegankelijkheid			
veiligheid			
gezondheid		analyse	
identiteit			
privacy			evaluatie
sociaal contact			
esthetiek			
toekomstwaarde			
etc.			
<u>RANDVOOR- WAARDEN</u>			
tijd			
geld			
regelgeving			

Afbeelding 5.3 Vergelijkende (plattegrond)analyse en POE in ontwerponderzoek



Onderzoeksmethoden hebben bijna altijd zowel voor- als nadelen (zie ook de bijdrage van Hooimeijer in hoofdstuk 2). Vaak vullen methoden elkaar aan. Dit pleit voor een differentiatie in toe te passen methoden. Van de andere kant is enige standaardisatie in onderzoeksmethoden gewenst. Dit zou betekenen dat POE's niet alleen sneller (en dus goedkoper) kunnen worden uitgevoerd, maar ook dat onderzoekuitkomsten beter vergelijkbaar worden, zowel onderling als in de tijd. Daarmee zijn ook de kwaliteiten van verschillende bouwprojecten onderling beter vergelijkbaar. Een voorbeeld van standaardisatie zijn de schalen voor het meten van de mate van normalisatie versus institutionalisering in voorzieningen voor verstandelijk gehandicapten. Een ander voorbeeld is de vragenlijst voor het meten van fysieke toegankelijkheid, ter verkrijging van het zogenaamde ITS-label (het Internationale Toegankelijkheids Symbool met in wit een gestyleerde rolstoelgebruiker tegen een blauwe achtergrond). Op het gebied van woningen is het door de SEV ontwikkelde Seniorenlabel een goed voorbeeld van een breed toepasbaar instrument om de gebruiksgeschiktheid van ontwerpen en bestaande woningen voor ouderen te meten. Een dergelijk instrument kan in een POE worden ingezet om snel mogelijke knelpunten op te sporen en deze te vergelijken met de reacties van de bewoners zelf. Een ander voorbeeld van een breed inzetbaar instrument is de zgn. woonconsumententoets, die bij de Technische Universiteit Delft in ontwikkeling is. Doel hiervan is om (organisaties van) woonconsumenten te helpen bij het vaststellen van de prijs-/prestatie verhouding van verschillende woningen, bijvoorbeeld in het kader van een voorgenomen verhuizing of bij huuronderhandelingen. Kern van de toets is een

beoordeling op gebruiksgeschiktheid voor verschillende typen huishoudens aan de hand van de beschikbare plaatsings- en gebruiksruimte voor de benodigde attributen en enkele algemene voorwaarden zoals sociale veiligheid, toegankelijkheid en veranderbaarheid (Van der Werf, 1989). Door de weerbarstigheid van de materie laat een definitieve toets waarschijnlijk nog wel even op zich wachten.

Naast de wijze van dataverzameling en data-analyse (kwalitatieve analyses van antwoorden op open vragen, kwantitatieve statistische analyses op cijfermatige gegevens, CAD- en GIS-technieken etc.) is ook de wijze van presentatie erg belangrijk. Er is een geweldig aanbod aan informatie. Tegelijkertijd hebben of nemen mensen nauwelijks de tijd om al deze informatie op te nemen. Het is dus belangrijk om onderzoeksresultaten kort en krachtig te presenteren in een voor beleidsmakers, ontwerpers en bewoners goed toegankelijke vorm. Ik wil in dit verband pleiten voor een combinatie van een gedegen onderzoeksrapportage (ter verantwoording en met het oog op controleerbaarheid, vooral bedoeld voor mede-onderzoekers) en een korte samenvatting met veel plaatjes en weinig tekst. Checklisten, ontwerphandleidingen en geannoteerde plattegronden (met in trefwoorden de belangrijkste onderzoeksuitkomsten gekoppeld aan ruimten) zijn in mijn ogen goede voorbeelden. Naast geschreven tekst zijn videopresentaties of mondelinge toelichtingen tijdens een bewonersbijeenkomst eveneens bruikbare middelen tot informatie-overdracht.

5.3 Slotopmerkingen

Wellicht dat een aantal van u de wenselijkheid tot POE's onderschrijft, maar opziet tegen de kosten. Inderdaad, onderzoek kost geld en verantwoord wetenschappelijk onderzoek voor theorievorming en beleidsontwikkeling kost vaak véél geld. Maar ook hier geldt: de kost gaat voor de baat. Een evaluatie van het programma van eisen plus het ontwerp vóóraf, op basis van evaluaties van het gebruik en de waardering van eerdere projecten, kan ergernis en kostbare ingrepen achteraf voorkomen en het woonplezier van velen vergroten. Bovendien kan in geval van een projectgebonden doelstelling met een bescheiden evaluatie vaak ook al veel gewonnen worden, mits uitgevoerd door een ervaren onderzoeker met behulp van beschikbare instrumenten. Een uitgebreide rondgang ter plekke, analyse van stukken, enkele gesprekken met sleutelpersonen en een 'expert-meeting' met direct betrokkenen en andere deskundigen ter bespreking van de resultaten en gewenste maatregelen zijn daartoe geëigende instrumenten. Kortom: quick maar niet dirty.



Literatuur

Bechtel, R., R. Marans en E. Michelson, 1987, **Methods in Environmental and Behavioral Research**, New York (Van Nostrand Reinhold).

Booren, H. van der, en W. Konter, 1985, **HAT-eenheden gewenst? De gewenste HAT-eenheid**, Werkgroep Regionaal en Lokaal Woningmarktonderzoek in Noord Holland.

Elsinga, M., en F. Wassenberg, 1991, **Kleine criminaliteit en naoorlogse etagebouw**, Delft (Delftse Universitaire Pers).

Hoogdaem, H. van, D.J.M. van der Voordt en H.B.R. van Wegen, 1981, **Ruimtelijk-functionele analyse van gezondheidscentra. Deel 1: Onderzoekprocedure en proefonderzoek**, Delft (Technische Universiteit Delft).

Hoogdaem, H. van, D.J.M. van der Voordt en H.B.R. van Wegen, 1985, Comparative floorplan-analysis as a means to develop design guidelines, **Journal of Environmental Psychology**, 5, 2, pp. 153-179.

Marcus, M.C., en W. Sarkissian, 1986, **Housing as if people mattered. Site design guidelines for medium-density family housing**, University of California Press.

Motmans, M., M. den Hartogh en H. van Hoogdaem, 1991, **Flexibele HAT-woningen in Leiden. Onderzoek naar gebruik en waardering door bewoners van verplaatsbare ruimtescheidende kasten**, Delft (OSPA/TU Delft).

Prak, N.L., en H. Priemus, 1984, Model om verval van naoorlogse woningen beter te voorspellen, **Bouw**, 39, 17, pp. 37-39.

Preiser, W.F.E., H.Z. Rabinowitz en E.T. White, 1988, **Post-Occupancy Evaluation**, New York (Van Nostrand Reinhold Company).

Starmans, I.H.J., D.J.M. van der Voordt en H.B.R. van Wegen, 1988, **Bouwen en wonen in een voormalig havengebied. Naar een beter woon- en leefklimaat in Delfshaven Buitendijks**, Delft (OSPA/TU Delft).

Steffen, C., en D.J.M. van der Voordt, 1978, **Belevingsonderzoek stedelijk milieu. Methoden en technieken**, Delft (Technische Universiteit Delft).

Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting, 1991, **Een woning met schuifdeuren**, Rotterdam (Stuurgroep Experimenten Volkshuisvesting).

Thorne, R., 1983, An alternative, elementary form of building evaluation: measuring the "success" of a building, In: D. Joiner et al (eds), **Conference on people and physical environment research**. New Zealand Ministry of Works and Development.

Werf, M. van der, 1989, **Bewonerspreferenties en gebruikskwaliteit**, Delft (Publikatieburo Faculteit der Bouwkunde).

Zeisel, J., 1981, **Inquiry by design. Tools for environment-behavior research**. Brooks/Cole Publishing Company, Monterey, California.

Zimring, C., 1988, Post-Occupancy Evaluation and implicit theories of organizational decision-making, In: H. van Hoogdalem et al (eds), **Back to the future**. Proceedings of IAPS 10, Delft (Technische Universiteit Delft).



Het woonconsumentenforum bestaande uit drs. E.M. van Heerde (St. Landelijk Contact van de VAC's) en mw. mr. A.M. Trip ('vereniging eigen huis')

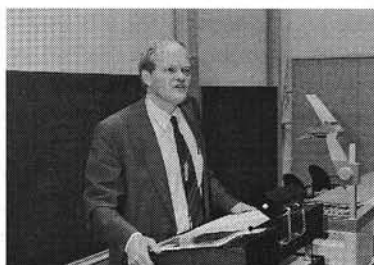
6.1 Inleiding

Laat ik beginnen met de volgende constatering: voor zover ik kan overzien komen programma's van eisen en ontwerpen voor woningbouwprojecten maar zelden op basis van een directe relatie met uitkomsten van onderzoeken naar woonwensen en woningwaardering tot stand.

Deze uitkomsten hebben, voor zover ze voor één uitleg vatbaar zijn, en voor zover ze uniform zijn, in de meeste gevallen slechts een indirecte invloed en uitwerking, namelijk voor zover ze deel zijn gaan uitmaken van de impliciete oordelen over wat gemeentebesturen en opdrachtgevers wenselijk achten. Het gaat dan vaak om buitengewoon simpele en sterk vereenvoudigde samenvattingen van wat in de onderzoeksrapporten zelf met meer nuances naar voren is gebracht.

Naast deze eerste observatie mag vanuit de praktijk ook wel geconstateerd worden dat veel ontwerpers niet zoveel op hebben met de resultaten van sociaal-wetenschappelijk onderzoek naar woonwensen en woningwaardering. De samenvatting, die Hugo Priemus gaf in de convocatie van deze bijeenkomst over de vaak nogal negatieve emoties die dergelijke onderzoeken bij ontwerpers plegen op te roepen, is verrassend adequaat. De weergave van woonwensen is vaak irreëel, conservatief of onnozel en, kan ik u verzekeren, in veel gevallen volgens ontwerpers alle drie tegelijk. Bewoners willen allemaal voor een dubbeltje op de eerste rij zitten, bewoners willen alleen wat ze kennen, ze schuwen het nieuwe en de onderzoekers trappen

dr. ir. N. de Vreeze
Stimuleringsfonds voor de
Architectuur



alleen maar open deuren in. Inderdaad, wie het laatste omvangrijke onderzoek op dit terrein van de NWR leest, constateert dat ontwerpers gelijk hebben als ze vinden wat Hugo Priemus zojuist suggereerde.

Ik zal in mijn bijdrage een aantal redenen voor de mijns inziens gezonde scepsis van ontwerpers behandelen (paragraaf 6.3). Voor de goede orde: ze zijn niet gebaseerd op wetenschappelijk onderzoek, het zijn mijn indrukken uit de praktijk van de vaak buitengewoon weerbarstige totstandkoming van woning en woonomgeving. Maar ik zal de scepsis wel aannemelijk proberen te maken door enkele cruciale aspecten van het ontwerpproces te belichten. Daarbij komt ook, zij het indirect, kritiek aan de orde op het grote recent uitgevoerde onderzoek naar woonwensen, woningwaardering en verhuismotieven dat de NWR uitvoerde in samenwerking met het EIB en de Universiteit van Utrecht, onder de veelbelovende titel: 'Wonen na 2000'. Zelden heeft zo'n eerbiedwaardig gezelschap, Dieleman van de Universiteit in Utrecht, Buur van het EIB, en Kempen van de NWR, aan een zo omvangrijke oriëntatie op het gebied van toekomstige woonwensen en verhuismotieven gewerkt. Als ik dus dat onderzoek van wat commentaar voorzie mag ik aannemen dat ik daarmee ook kritische kanttekeningen plaats bij de actuele stand van het woningwaarderings- en woningbehoefte-onderzoek in Nederland.

Als we dit NWR-onderzoek, of laat ik het neutraler zeggen, dit type onderzoek, als uitgangspunt nemen voor het wonen na 2000, dan wordt de 21ste eeuw een grote treurige herhaling van de 20ste eeuw; ik ben teveel optimist en heb teveel vertrouwen in het voortdurende streven naar vernieuwing en verandering om te vinden dat daarmee de juiste koers is uitgezet. Waarmee ik wil zeggen dat, ondanks de omvang en de veelzijdigheid van het onderzoek en de toegepaste methode, het hele verhaal niets oplevert wat we niet al wisten. De onderzoekers blijken toch een beetje naar de bekende weg te vragen en bewoners antwoorden op basis van wat ze kennen. Toen General Electric z'n eerste ijskast als prototype had ontwikkeld bleek navraag bij een grote groep potentiële consumenten op te leveren dat daaraan geen enkele behoefte bestond. Het is toch goed gekomen met die ijskasten, zoals u bekend is.

6.2 Historisch kader

Het woonwensen- en woningwaarderingsonderzoek heeft behalve een slechte reputatie bij ontwerpers ook een lange geschiedenis. Ik kan het niet laten, als auteur van een omvangrijke studie naar de geschiedenis van de discussie over woningkwaliteit, mijn verhaal vooraf te laten gaan door een korte historische context. Onderzoek met sociaal-wetenschappelijke pretenties op het gebied van woningwaardering is, voor zover ik kan overzien, begonnen in 1953 met een serie evaluatiestudies van het toenmalige ministerie van Wederopbouw en Volkshuisvesting. Coördinator van deze studies was de latere prof. Derk de Jonge, inmiddels emeritus hoogleraar aan de faculteit der Bouwkunde. Hij streefde met zijn woningwaarderingsonderzoeken uitdrukkelijk na richtlijnen op te stellen voor de ontwerppraktijk. Een verstandige

doelstelling, die ook nu nog steeds ten grondslag ligt aan het woonwensen- en woningwaarderingsonderzoek.

De eerste serie studies geven vooral inzicht in allerlei kleine klachten over functionele aspecten van het woningontwerp zoals de grootte van vertrekken, balkons, bergingen, het aantal slaapkamers, de mogelijkheid om de was te doen en de afwerkingsmaterialen van wanden en vloeren. De onderzoekers concludeerden dat een woning vooral handig moest zijn in het gebruik, en waarschijnlijk was dat ook hun eigen preoccupatie. Ambtenaren begonnen zich in die periode buitengewoon gedetailleerd te bemoeien met ontwerpspecificaties en langzaam maar zeker groeide een uitgebreid stelsel van praktische richtlijnen voor het woningontwerp waarmee in de praktijk goed kon worden gewerkt. Het onderzoek bevestigde vooral de groeiende belangstelling van het professionele circuit van volkshuisvestingsdeskundigen op het gebied van functionele normstellingen en van bewoners werd niet anders vernomen dan dat dat inderdaad belangrijk was.

In 1954 verscheen een derde publicatie in dezelfde serie onder de titel 'Waardering voor etage-woningen', een betrekkelijk nieuw fenomeen in die tijd, althans in die zin, dat nu ook in allerlei kleinere gemeenten en dorpen etagewoningen gebouwd werden. Het bleek dat het oordeel over het algemeen heel gunstig was, hoewel het aantal ontevreden gezinnen met kinderen twee keer zo hoog was, 16%, als het percentage gezinnen zonder kinderen, slechts 8%. De onderzoekers concludeerden dat men etagewoningen geschikt zou kunnen maken voor gezinnen met jonge kinderen door het aanbrengen van goed gesitueerde balkons of loggia's, die ruimte zouden bieden aan kindervagen en box, en door het woonblok te voorzien van een goede gemeenschappelijke tuin met een veilige speelgelegenheid voor kleuters. Weer kwamen noch de onderzoekers in hun vragen, noch de bewoners in hun antwoorden veel verder dan wat bekend was en wat algemeen wenselijk en haalbaar werd geacht.

Een dramatisch hoogtepunt (of eigenlijk: dieptepunt) van sociaal-wetenschappelijk onderzoek naar woningwaardering met een beperkte visie van vragen en antwoorden is het onderzoek naar de waardering van de zogenaamde OC-flats geweest.

Het waarderingsonderzoek naar de OC-flats is de geïnstitutionaliseerde post-occupancy evaluation bij uitstek geweest. Nooit eerder heeft een zo grote groep deskundigen uit alle disciplines uit de volkshuisvestingssector samengewerkt aan het ontwerp van de ultieme flat. Dit ontwerp zou voor eens en voor altijd alle discussies over woningkwaliteit en woonwaardering beëindigen. Wat was het briljante idee? Men zou een flat ontwerpen op basis van inzichten van de allerbeste deskundigen. Vervolgens zou men die flat evalueren, een nieuw ontwerp maken, opnieuw bouwen en weer evalueren. Na een aantal keer zou dan het ontwerp voor de ultieme flat uit de bus rollen. U kent die flats wellicht. Ze zijn bedoeld voor gezinnen met 2, 3 of 4 kinderen. Inmiddels zijn ze bewoond door 1- of 2-persoonshuishoudens. Deze gebouwen, die vijftien jaar later door Hugo Priemus, met gevoel voor dubbelzinnigheid, tot de grootste misbaksels van volkshuisvestingsbureaucratie werden gerekend,

werden twee jaar na de oplevering nog door onderzoekers en bewoners zéér positief gewaardeerd. De onderzoekers meldten in hun rapportage "Als algemene conclusie van dit onderzoek kan worden vermeld dat de eerste ontwikkelingscyclus galerijflat door de bewoners zeer positief wordt gewaardeerd. De positieve beoordeling sluit echter gewenste wijzigingen op enkele ondergeschikte punten niet uit". Zo waardeerde men bijvoorbeeld de grote woonkamer zeer positief. Voor vergroting van de slaapkamer bestond een sterke voorkeur.

6.3 Sceptis van de ontwerpers

Ik wil u op grond van deze treurige ervaringen begrip vragen voor ontwerpers, die dergelijke vormen van onderzoek wantrouwen. Dat wantrouwen zit diep en er zijn goede redenen voor, lijkt me. Lange tijd is deze tak van sport dan ook uit de mode geweest. Als je de ontwikkeling van het streven naar woningkwaliteit, het streven naar enige afstemming tussen bewonerswensen en woningontwerp sinds de vroege jaren vijftig en het begin van de jaren zestig volgt, dan zie je dat na twintig jaar onderzoeken naar woonwensen en woningwaardering, 1950-1970, er een algemene waardering ontstaat voor een andere methode van afstemming: niet onderzoek naar woonwensen en woningwaardering, maar een directe participatie van bewoners in ontwerpbeslissingen, in overleg met de architect en de opdrachtgever, samen gebogen over maquettes en tekeningen. Deze inspraakgolf gaat van 1970 tot 1985 over Nederland.

Dat is de ene weg die veel werd bewandeld, en de andere is de weg van de aanpasbare woning, het flexibele woningontwerp dat later tijdens de bewoning nog allerlei aanpassingen toelaat. Ook dit streven naar erkenning van woonwensen en opvoeren van woningwaardering heeft een rijke geschiedenis, waar nog steeds veel van valt te leren.

Ik wil deze korte voorgeschiedenis hier beëindigen met nogmaals begrip te vragen voor ontwerpers die altijd een professionele sceptis hebben tegen resultaten van sociaal-wetenschappelijk onderzoek. De eerste reden is hierbij verklaard: dat type onderzoek bevestigt inderdaad teveel wat al bekend is; het bevestigt de gebaande paden van de wooncultuur en de conclusies leiden altijd tot de wenselijkheid van woonconcepten waar Nederland al mee vol gebouwd is.

Maar om de sceptis van ontwerpers in volle omvang te doorgronden zijn meer argumenten nodig. Je zou immers kunnen verdedigen dat die bestaande concepten prima zijn en dat al die pogingen om nieuwe thema's voor het woningontwerp te bedenken maar risicovolle ondernemingen zijn. Bovendien, hoeveel ontwerpers zijn er nu echt in staat om een nieuw concept te bedenken of om een nieuwe ontwikkeling van elders hier adequaat te introduceren?

Ik wil u nog drie gronden van sceptis noemen, die zowel raken aan het hart van iedere serieuze ontwerppraktijk voor woning en woonomgeving, als aan de essentie

van het onderzoek naar woonwensen en woningwaardering waarmee ontwerpers worden geconfronteerd.

De eerste betreft het gegeven dat ontwerpers terecht de uitkomsten van dergelijk onderzoek beschouwen als slechts één van de aspecten van een ontwerpogave waarmee rekening moet worden gehouden. Een al te rigide één-dimensionale vertaling van de uitkomsten van woonwensen- en woningwaarderingsonderzoek in concepten voor het woningontwerp kan leiden tot een ongepast of ongewenst architectonisch of stedenbouwkundig beeld. Het belang dat daarin tot uitdrukking komt, werkt door in het belang van een gewenste architectonische en stedenbouwkundige constellatie. Het ontkennen van dat belang leidt tot een verschraling van de stedelijke cultuur als geheel: ieder woongebouw van enige omvang en iedere waardevolle stedelijke structuur heeft z'n onmogelijke hoekjes, z'n plekjes achteraf waar toch ook met grote tevredenheid kan worden gewoond, zonder dat onderzoekers ooit zullen kunnen begrijpen dat er (objectiveerbare??) woonwensen worden bevredigd.

In de nogal tendentieuze presentatie van het NWR-onderzoek, maar ook in de veel subtielere en omvangrijke tekst die eraan ten grondslag ligt, worden alle uitkomsten als absoluut geldende gegevens gepresenteerd: eigenlijk willen alle huishoudens een eengezinswoning, ook de alleenstaanden en twee persoons huishoudens, de jongeren en de ouderen, en als ze daar nu nog niet in zitten dan proberen ze er zo snel mogelijk in te komen.

Voor opdrachtgevers zou daarmee de kous af zijn, ware het niet dat het verhaal, ook volgens de onderzoekers zelf natuurlijk, veel ingewikkelder is, en ware het niet dat je op die manier geen miljoen woningen aan stadsranden kunt bouwen, als die ook nog een beetje een behoorlijke stedenbouwkundige structuur moeten hebben. Daarvoor heb je altijd ook een zekere variatie in bouwblokvormen nodig, hier en daar een goed geplaatst stedenbouwkundig accent, een combinatie van woningen met winkels en bedrijfsruimten en misschien hier en daar zelfs echte hoogbouw.

Maar we hoeven daar ook niet zo somber over te doen; hoewel de NWR-onderzoekers er natuurlijk niet opgekomen zijn, blijken de keuzen die mensen feitelijk maken oneindig veel ingewikkelder en dus ook vaak anders uit te pakken dan uit een ingevulde vragenlijst en een omvangrijke hoeveelheid diepte-interviews ooit kan blijken.

De tweede grond van argwaan van ontwerpers ten opzichte van de uitkomsten van onderzoeken naar woonwensen en woningwaardering betreft het gegeven dat ontwerpers terecht de uitkomsten van dergelijk onderzoek beschouwen als uitspraken over allerlei uitgesplitste aspecten, zonder ooit de waardering voor een gecompliceerd geheel in kaart te brengen. In het gangbare onderzoek wordt de werkelijkheid gereduceerd tot een optelsom van aspecten, die in de praktijk uit miljoenen verschillende samengestelde varianten kan bestaan. De waardering voor die gecompliceerde werkelijkheid en de manier waarop daarin steeds opnieuw door 'consumenten' individuele en onvoorspelbare keuzen worden gemaakt op grond van weer een onnavolgbare complexiteit van individuele en veranderlijke argumenten en afwegingen, blijft in woonwensen- en woningwaarderingsonderzoek altijd onderbelicht.

De NWR-onderzoekers memoreren dit fenomeen ook wel en zelfs met een goed gevoel voor de realiteit (zie blz.176-179), maar in de presentatie van de resultaten krijgen dit soort subtiliteiten, die juist zo verschrikkelijk essentieel zijn, geen plaats.

Een derde grond van argwaan betreft het gegeven dat dergelijk onderzoek altijd gebaseerd is op grote gemiddelden die leiden tot weinig verrassende en weinig inspirerende uitspraken over woonwensen en woningwaardering. Gelukkig is de praktijk weerbarstiger, spannender, minder voorspelbaar en vooral ook gecompliceerder dan de uitkomst dat '...de meeste huishoudens een eengezinswoning met ruime vertrekken, een garage en een tuin, in een rustige buurt willen...' doet vermoeden. Nog steeds, net als in de jaren dertig en de jaren vijftig proberen onderzoekers de hele samenleving in te delen in categorieën met een op het gebied van woonwensen en verhuisgedrag 'onderscheidend' vermogen. Vroeger was dat het gezin, groot en klein, de alleenstaande en het tweepersoons huishouden en eventueel de bejaarde en het bejaarde echtpaar. In de jaren zeventig kwamen daar nog bij: de werkende jongere, de student, de woongroep, de buitenlandse werknemer etc. In het NWR-onderzoek wordt dan ook nog inkomen onderscheiden en enkele voor het volkshuisvestingssysteem relevante categorieën: dat leidt tot huishoudens als: de 'niet-verhuisgeneigde goedkope scheefwoner' en nog enkele andere categorieën die ik u zal besparen.

In dit verband zou je dan eigenlijk ook nog een onderscheid moeten maken in 'leefstijlen' zoals Van Engelsdorp Gastelaars die onderscheidt en relevant vindt voor woningmarktonderzoek.

Volgens mij is met het NWR-onderzoek een einde gekomen aan de praktische relevantie van dit type beschouwingen; het is de erkenning van het feit dat de samenleving zo ingewikkeld is geworden en de woningmarkt zo diffuus, dat traditioneel sociaal-wetenschappelijk onderzoek op basis van maatschappelijke categorieën, met de daarbij veronderstelde en geïnventariseerde woonwensen en verhuismotieven, niet meer bijdraagt aan bruikbare inzichten op grond waarvan de woningmarkt effectief kan worden geprognostiseerd en geprogrammeerd.

Terug naar de ontwerper en zijn verbijsterde opdrachtgever: die vinden elkaar hopelijk nog steeds in het inzicht dat een hoog gewaardeerde woonwijk moet bestaan uit meer dan alleen een verzameling gemiddeld hoog gewaardeerde en objectieveerbare kwaliteitsaspecten. Daaraan vorm moeten geven vereist meer dan alleen inzicht hebben in uitkomsten van statistische woonwensen- en woningwaarderings-onderzoeken. Soms moeten de uitkomsten uit dergelijke onderzoeken gewoon genegeerd worden voor een woningbouwcultuur die juist experiment en vernieuwing koestert en risico's niet uit de weg gaat.

Het lijkt me dat op het gebied van sociaal-wetenschappelijk onderzoek naar woonwensen, woningwaardering en verhuismotieven gezocht moet worden naar nieuwe paradigma's en wellicht vooral naar nieuwe toepassingsgebieden. Aan dergelijk

onderzoek al te rigide ontwerprichtlijnen en woningprogrammeringen ontleen, lijkt me riskant en op zijn minst te eenzijdig.

6.4 Tenslotte

Gemeentebesturen, opdrachtgevers en architecten doen er verstandig aan de uitkomsten van woonwensen- en woningwaarderingsonderzoek te volgen, al was het maar als een wat topperige poging om helderheid en orde te scheppen in een wereld die allang niet meer in heldere en ordelijke categorieën kan worden beschreven, maar ze moeten de uitkomsten uit dergelijk onderzoek in ieder geval behoorlijk relativeren en op een veilige afstand houden; het klimaat waarin waardevolle architectonische en stedenbouwkundige prestaties tot stand komen, kan zich beter ontwikkelen in een sfeer van belangstelling voor en inzicht in architectonische en stedenbouwkundige cultuur dan in een sfeer van objectieve analyses van consumentengedrag en markt-oriëntaties. Laten we proberen in de praktijk ontwerponderzoek te stimuleren, zoals de 'Woonatlas' van de gemeente Amsterdam en het VINEX-onderzoek van de STAWON naar woningtypen voor verschillende typen lokaties, serieus te nemen, en als die vormen van onderzoek soms strijdige resultaten opleveren ten opzichte van het traditionele woonwensen- en woningbehoefte-onderzoek: jammer dan. Een beetje riskant gedrag kan een interessante basis voor verantwoorde investeringen blijken te zijn.

Literatuur

Floor, H. & R. van Kempen, 1994a, **Wonen op maat; een onderzoek naar de voorkeuren en motieven van woonconsumenten en te verwachten ontwikkelingen daarin. Deel 1: theoretische uitgangspunten en probleemstelling**, Utrecht (Universiteit van Utrecht, Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen).

Floor, H. & R. van Kempen (m.m.v. A.B.C.M. Hooijmaijers), 1994b, **Wonen op maat; een onderzoek naar de voorkeuren en motieven van woonconsumenten en te verwachten ontwikkelingen daarin, Deel 2: de onderzoeksgebieden**, Utrecht (Universiteit van Utrecht, Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen).

Kempen, R. van, H. Floor & F.M. Dieleman, 1994, **Wonen op maat; een onderzoek naar de voorkeuren en motieven van woonconsumenten en te verwachten ontwikkelingen daarin. Deel 3: woonsituatie en woonwensen**, Utrecht (Universiteit van Utrecht, Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen).

REEDS VERSCHENEN UITGAVEN IN DE SERIE WERKDOCUMENTEN

- 93-05 prof. dr. ir. H. Priemus en I.S. Smid, *HST, meer dan een tracé*, 1993.
- 93-07 prof. dr. ir. H. Priemus en I.S. Smid, *(Be)heer en meester, Over de aanpak van het beheer van flats*, 1993.
- 93-13 prof. dr. ir. H. Priemus en I.S. Smid, *Asielzoekers: opvang en huisvesting*, 1993.
- 94-03 Astrid de Scheemaker en Iris Smid, *Duurzaam bouwen achter de duinen*, 1994.
- 94-04 Hugo Priemus en Iris Smid, *De nieuwe ordening van de volkshuisvesting op lokaal en regionaal niveau*, 1994.
- 94-12 Iris Smid, Jeanet Kullberg en Hugo Priemus, *Van asielzoeker naar statushouder, huisvestingsalternatieven op lokaal niveau*, 1994.

2138 340



ONDERZOEKSINSTITUUT OTB
Bureau Opleidingen en Kennisoverdracht

Postbus 5030
2600 GA Delft

Thijsseweg 11
2629 JA Delft
Telefoon (015) 78 30 05