

Marktpotentie van De Huismeesters

Schrijfpodracht



Naam: Michael Myles
Student nr: 338721
Docent: drs. Mevr. A. Kruseman
Datum: 8 februari 2012
Plaats: Groningen

Marktpotentie van De Huismeesters schrijfoopdracht

Titel: Marktpotentie van De Huismeesters

Auteur: Myles M.

Plaats en datum: Groningen, 8 februari 2012

Product: Benchmark vraag en aanbod woningcorporaties

Opleiding: Algemene Bouwkunde/ Technische Planologie
Academie voor Architectuur,
Bouwkunde en civiele techniek

Hanzehogeschool Groningen
Zernikeplein 7
Postbus 70030
9747 AS Groningen

Begeleider: drs. Mevr. A. Kruseman

Studentnummer: 338721

Organisatie: De Huismeesters
Afd. Personeel en Beleid
Friesestraatweg 18
Postbus 546
9700 AM Groningen

Opdrachtgever: Ing. J. Idema Msc

Voorwoord

In het kader van de studie bouwkunde aan de Hanzehogeschool in Groningen heb ik een benchmark/ stageopdracht uitgevoerd naar de marktpotentie van De Huismeesters. De benchmark is uitgevoerd onder leiding van de heer Jos Idema, in een periode van tien weken en is afgewisseld met een aantal andere werkzaamheden. Het doel van deze stage is meer kennis te krijgen van het bedrijfsleven binnen een corporatie en het behalen van vooraf gestelde doelen.

Het onderwerp voor de stageopdracht is te danken aan de heer Idema, die in gesprekken voorafgaand aan de stage met het voorstel kwam een benchmark uit te voeren naar de marktpotentie van het woonaanbod van De Huismeesters in relatie tot de andere corporaties in de stad. In overleg met de Hanzehogeschool en De Huismeesters heb ik eind september groen licht gekregen voor uitvoering, waarna ik 3 oktober 2011 ben gestart.

Tijdens de stage heb ik meer inzicht gekregen in de Groninger woningmarkt, demografische ontwikkelingen en het werkveld waar een woningcorporatie in actief is. Het is een netwerk waar verschillende organisaties zoals gemeenten, andere corporaties, onderzoekbureaus, woningzoekenden, bewonersorganisaties en professionals als planologen, projectontwikkelaars en bouwkundigen elkaar ontmoeten.

Met de resultaten uit dit onderzoek hoop ik de gemeente, woningcorporaties en andere geïnteresseerden inzicht te geven in de mogelijke kansen en bedreigingen op de Groninger woningmarkt.

Interessant waren de gesprekken met professionals binnen de woningmarkt. Met het houden van interviews heb ik meer inzicht gekregen in de visie van verschillende corporaties binnen de stad Groningen. De stage(opdracht) sluit met de bouwkundige en planologische aspecten goed aan op zowel de bouwkunde studie als het indaalprogramma technische planologie, dat ik volg aan de Rijksuniversiteit Groningen.

Graag wil ik de heer Idema bedanken voor de begeleiding tijdens mijn stage. Het delen van zijn kennis en het bijsturen tijdens het onderzoek hebben bijgedragen aan het uiteindelijke resultaat. Ook wil ik de personen bedanken die tijd vrij hebben gemaakt voor interviews, meeloopdagen of andere werkzaamheden, die ik tijdens mijn stage heb gedaan. Daarnaast wil ik de werknemers van De Huismeesters bedanken voor het bieden van een werkplek en het delen van kennis en ervaringen.

Michael Myles
Groningen, 8 februari 2012

Samenvatting

Op de vraag hoe de bevolking van Groningen gaat ontwikkelen is geen eenduidig antwoord te geven. Verschillende organisaties waaronder het Centraal Bureau voor de Statistiek en de gemeente Groningen krijgen moeilijk grip op de bevolkingsgroei, dit komt mede door het grote aantal migrerende jongeren, die in september massaal naar Groningen verhuizen en in juni/ juli Groningen weer verlaten. Hoe dit zich gaat ontwikkelen is mede afhankelijk de overheid, studiekosten en de hoe het aanbod van de hogescholen zich verhoud tot andere hogescholen in Nederland en daarbuiten. De stad Groningen is de jongste van Nederland, het aandeel jongeren beslaat ongeveer een vijfde deel van alle inwoners. Vanuit het NLA 2.0 is er al enige afstemming tussen corporaties en de gemeente Groningen, jongerenhuisvesting staat hoog op de agenda. Het doel is tot 2014 het aanbod te vergroten met ca 4500 wooneenheden, zodat jongeren binnen 3 maanden in aanmerking komen voor woonruimte. De verwachting is dat Groningen blijft groeien van 193.250 op 1 januari 2012 naar ruim 210.000 in 2030. Of dit gaat gebeuren zal in de toekomst blijken.

De meest populaire woonmilieu is in Groningen 'stedelijk en authentiek' ca. 26% van de 110.000 huishoudens geeft aan graag te wonen in een levendige omgeving gericht op de binnenstad. Dit rapport gaat vooral in op de primaire doelgroep van woningcorporaties, het sociale woonaanbod in Groningen dat in bezit is van corporaties is 34%.

De bruto inkomensgrens om in aanmerking te komen voor een sociale huurwoning is in 2012 € 34.085,00 dit wordt vanuit de overheid bepaald. Ruim 40% van de huishoudens in Groningen valt onder de peilgrens maar dit is te verklaren: Groningen is een jonge stad en heeft duidelijk een andere verhouding qua inkomsten dan een doorsnee gemeente in Nederland, het aandeel studerende jongeren is groot en hebben geen fulltime baan waardoor het gemiddelde inkomen laag is. De huidige inkomensverdeling van huurders in corporatiewoningen is aardig verdeeld, 79% van de huurders valt binnen de primaire doelgroep en heeft een inkomen lager dan de peilgrens, de overige 21% zijn scheefwoners die met de aanpak vanuit de overheid te maken gaan krijgen met een extra huurverhoging. Het streven is dat 90% van het woonaanbod van woningcorporaties verhuurt wordt aan de primaire doelgroep.

Het woonaanbod van de Groninger corporaties is divers, ieder heeft een eigen opvatting en visie waar behoefte aan is en welke kwaliteiten zij daar bij willen bieden, op grote lijnen delen zij dit in het NLA 2.0. Nijestee heeft het meeste woonaanbod in stedelijk gebied wat voor jongeren heel aantrekkelijk is, zo blijkt uit onderzoek van het KAW en SMART-Agent over woonmilieus. Het is opvallend dat wanneer een woning dicht bij het centrum staat, huurders meer kwaliteit/ eisen inleveren en doorgaans is kleinere woningen willen wonen dan wanneer deze in een buitenwijk zou staan. De Huismeesters heeft een redelijk verdeeld aanbod qua woonmilieus en spelen op save, kansen en risico's zijn verspreid. Andere coporaties zijn meer verdeel over woonmilieus, er is niet te zeggen of de één beter is dan de ander. De woningmarkt staat in Groningen onder druk, de behoefte naar een sociale huurwoning is groot maar hoelang dit aanhoud is lastig te achterhalen. Het is goed om te weten dat wanneer nu een woning moeilijk verhuurbaar is, deze in de toekomst te maken kan krijgen met uitval/ leegstand.

Inhoudsopgave

Voorwoord	3
Samenvatting.....	4
Inhoudsopgave	5
1 Introductie.....	7
1.1 Inleiding	7
1.2 Aanleiding.....	7
1.3 Doelstelling.....	8
1.4 Centrale onderzoeksvraag.....	8
1.5 Deelvragen.....	8
1.6 Leeswijzer	9
DEEL I DE VRAAGZIJDE.....	10
2 Bevolkingsontwikkeling Groningen	11
2.1 Inleiding	11
2.2 Bevolking gemeente Groningen	11
2.3 Bevolking in andere steden	12
2.4 Huishoudensontwikkelingen in Groningen	13
2.5 Huishoudentype en leeftijdsklasse.....	14
2.6 Woonbelevingsgroepen en woonmilieus.....	16
2.7 Toekomstbeeld (bevolkings- en huishoudensprognoses).....	17
2.8 Tot slot.....	18
3 Beoogde consumenten voor woningcorporaties.....	19
3.1 Inleiding	19
3.2 Primaire doelgroep.....	19
3.3 Vrije sector, buiten de primaire doelgroep.....	20
3.4 Koopsegment.....	21
3.5 Woningbezit in Groningen.....	21
4 Wonen en wensen.....	22
4.1 Inleiding	22
4.2 WoningNet	22
4.3 Match en mismatch tussen woonbelevingsgroepen	23
4.4 Woonwensen per leeftijdsgroep (PROF-factoren).....	24
DEEL II DE AANBODZIJDE.....	26
5 Aanbodzijde De Huismeesters.....	27
5.1 Inleiding	27
5.2 Woonaanbod en kwaliteit	27
5.3 Woonmilieus.....	27
5.5 Woonaanbod in ontwikkeling	28
6 Woonaanbod andere Corporaties.....	30
6.1 Inleiding	30
6.2 Woonaanbod Primaire doelgroep.....	30
6.3 Woonkwaliteiten andere corporaties	31
6.4 Woonmilieus.....	32
6.5 Woonaanbod in ontwikkeling	33
7 Project in ontwikkeling.....	34
7.1 Inleiding	34
7.2 Cortingborg.....	34

7.3	De woningen.....	34
7.4	Primaire doelgroep.....	34
DEEL III EVALUATIE		35
8	Match en Mismatch.....	36
8.1	Inleiding.....	36
8.2	Kansen	36
8.3	Bedreigingen.....	36
8.6	Aanbevelingen.....	36
Bronvermeldingen.....		38
Bijlagen		39
Bijlage I Huishoudensontwikkelingen in Groningen.....		40
Bijlage II Inkomstenverdeling in corporatiewoningen		42
Bijlage III Reacties (via media) per wijk		43
Bijlage IV Inkomensverdeling Huishoudens in corporatiewoningen.....		47
Bijlage V Woningbezit en typen Groninger corporaties.....		48
Bijlage VI Onderhoudstoestand bij woningmutatie		50
Bijlage VII Onderhoudstoestand bij renovatie		52
Bijlage VIII Leerdoelen		54
Bijlage IX Beoordelingsformulier functioneren		64
Bijlage X Beoordelingsformulier stage		67

1 Introductie

1.1 Inleiding

De Huismeesters is één van de vijf woningcorporaties in de stad Groningen. De corporatie voorziet in betaalbaar woonaanbod, primair voor mensen die niet of moeilijk in eigen huisvesting kunnen voorzien. Naast het aanbieden van woningen beheren zij maatschappelijk vastgoed, stellen buurtbeheerders aan en voorzien in onderhoud van woningen en de directe leefomgeving.

De woonvoorraad van De Huismeesters bestaat uit ruim 8.000 verhuureenheden, inclusief studentenkamers en zorgeenheden. Deze zijn verspreid over 16 wijken met verschillende woonmilieus binnen de gemeenten Groningen en Haren. Het overgrote deel bevindt zich in de stad Groningen. De woningvoorraad bestaat uit een variatie van boven- en benedenwoningen, seniorenwoningen, gasthuizen, hofjeswoningen en portieketagewoningen. De laatstgenoemde vormt het grootste deel, ruim 30%.

Om het brede aanbod aan woningen en woonmilieus nu en in de toekomst beter af te stemmen op de vraag zijn gedegen analyses noodzakelijk. In opdracht van de heer Jos Idema (adviseur strategisch vastgoedbeleid, De Huismeesters) zal ik een benchmark uitvoeren waarin het geplande en bestaande woonaanbod van De Huismeesters vergeleken wordt met andere woningcorporaties in de stad. De benchmark zal meer inzicht geven waar kansen en bedreigingen liggen wat betreft marktpotentie van het woonaanbod.

1.2 Aanleiding

De Huismeesters wil het woonaanbod en woonmilieus afstemmen op de toekomstige marktontwikkelingen om daarmee het woonaanbod aantrekkelijk te houden en waar nodig te versterken. Goed inspelen op zowel de lokale als bovenlokale woningmarkt zal bijdragen aan goede verkoop/ verhuurbare woningen op korte en lange termijn. Vanuit mijn bouwkundige achtergrond is het interessant te weten, waarom bepaalde woningen slechter of beter verhuren en hoe mensen willen wonen. De indeling van woningen, het woonoppervlak en de bouwkundige staat hebben direct te maken met bouwkunde en zijn onderdelen die in dit onderzoek voorkomen. Voor De Huismeesters is het ook belangrijk het bestaande en geplande woonaanbod goed te spiegelen met andere woningcorporaties in de stad. Op deze wijze kan De Huismeesters scherper inspelen op de match en mismatch van vraag en aanbod.

Momenteel vindt in de Groninger woningmarkt al afstemming plaats. Zo werken de gemeente Groningen en Groninger woningcorporaties samen onder de noemer Nieuw Lokaal Akkoord 2.0 (NLA). In het NLA maken gemeenten en woningcorporaties samen met de wijken afspraken over het verbeteren van de leefbaarheid en versterken van de woonvoorraad. Deze afspraken vanuit het NLA gebeurt in grote lijnen, gericht op de gezamenlijke visie van de stad. Daarbij wordt ook rekening gehouden met woningbouwplannen van commerciële partijen, verder voeren de Groninger woningcorporaties zelf analyses uit om goed in te spelen op de Groninger woningmarkt. Deze analyses vinden vooral op strategisch niveau plaats, binnen het strategisch vastgoedbeleid. Bijvoorbeeld door het in kaart brengen van demografische ontwikkelingen, type woonmilieus, woonwensen van de bevolking, fysieke conditie van de woningvoorraad, de afzetbaarheid van het bestaande en geplande aanbod en het spiegelen van woonaanbod t.o.v. andere lokale woningcorporaties.

Kortom, afstemming vindt al plaats, mede gebaseerd op prestatieafspraken tussen gemeenten en corporaties. Naast voorgenoemde afstemming en onderzoek zijn ook andere marktanalyses belangrijk. Uit ervaring van De Huismeesters en marketingdeskundigen binnen de woningmarkt blijkt dat in de afgelopen jaren een groeiende noodzaak is om bij het vergelijken van bestaand en gepland woonaanbod de diepte in te duiken. Op deze wijze is te achterhalen waarom het woonproduct van een aanbieder beter verhuurt/ verkoopt dan het aanbod van de andere. Bij een gedegen vergelijking van woonaanbod geeft “het in de huid kruipen van woonconsumenten” inzicht in de overwegingen die zij nemen bij de keuze van een woonproduct. De zogenaamde marketingmix binnen het proces van gebiedsmarketing, is een effectief hulpmiddel bij een dergelijke consumentgerichte analyse van het woonaanbod. De marketingmix is een belangrijk instrument waarmee een producerende organisatie een relatie met haar doelgroep kan creëren of verbeteren (Allaert en Tydgat, 1994). Voor het toepassen van deze mix bij de ruimtelijke planning hebben Ashworth en Voogd (1987) een concrete vertaling gemaakt naar de zogenaamde PROF-factoren. Elementen binnen deze PROF-factoren zijn Promotie maatregelen, Ruimtelijk-functionele maatregelen, Organisatorische maatregelen en Financiële maatregelen. Deze factoren, afhankelijk van invulling, bepalen voor een belangrijk deel het bereik en effectiviteit van de afzetbaarheid van een gebied of woonaanbod. In het onderzoek wordt verder ingegaan op de elementen van de ‘gebiedsmarketingmix’.

1.3 Doelstelling

Het doel van deze stage opdracht is het opleveren van een marketinggerichte benchmark tussen het woonaanbod van verschillende woningcorporaties. Om vervolgens op basis van deze benchmark inzicht te geven in kansen en bedreigingen binnen het bestaande en geplande woonaanbod van de woningcorporatie De Huismeesters.

1.4 Centrale onderzoeksvraag

De vraag die centraal staat in dit onderzoek is:

“Wat is de marktpotentie van het bestaande en geplande woonaanbod (omgeving) van de woningcorporatie De Huismeesters t.o.v. andere woningcorporaties in de stad Groningen?”

1.5 Deelvragen

De centrale onderzoeksvraag is niet eenduidig te beantwoorden, daarom is deze uitgesplitst naar deelvragen en gekoppeld aan deeldoelstellingen. De structuur van de deelvragen is onder te verdelen in drie categorieën: De vraagzijde, aanbodzijde en evaluatie. Bij de vraagzijde wordt gekeken vanuit het perspectief van de woonconsument, bij de aanbodzijde wordt gekeken vanuit het woonaanbod van de onderscheiden woningcorporaties. Wanneer inzicht is verkregen in de vraag- en aanbodzijde, vindt een evaluatie plaats waarin kansen en bedreigingen in kaart worden gebracht.

Vraagzijde

- a) Hoe ziet de samenstelling van de vraagzijde eruit?
- b) Hoe gaat de vraagzijde zich ontwikkelen?
- c) Wat zijn populaire wijken/ buurten?
- d) Wat zijn woonwensen van de woonconsumenten in Groningen?

Aanbodzijde

- e) Wat is het woonaanbod van De Huismeesters?
- f) Wat zijn de geplande ontwikkelingen van De Huismeesters?
- g) Hoe ziet het huidige woonaanbod van de overige corporaties eruit?
- h) Wat zijn de geplande ontwikkelingen van andere corporaties?

Evaluatie

- i) Hoe verhoudt het huidige en geplande woonaanbod zich met de vraag?
- j) Waar liggen kansen voor De Huismeesters?
- k) Waar liggen bedreigingen voor De Huismeesters?

Dit onderzoek gaat vooral over de primaire doelgroep, gericht op het sociale woonaanbod in de gemeente Groningen. In het hiernavolgende leest u, hoe het rapport is opgebouwd.

1.6 Leeswijzer

In dit eerste hoofdstuk is een inleiding gegeven op het onderzoeksdoel en de onderzoeksmethode, waarbij de vraag vanuit de consument en het woonaanbod van verschillende woningcorporaties centraal staat. Om inzicht te krijgen in zowel de vraag als aanbod, zijn beide onderwerpen apart ingekaderd in deel I en II. In deel I leest u meer over de samenstelling van de vraagzijde, met de ontwikkelingen uit het verleden maar ook een blik in de toekomst. Deel II bestaat hoofdzakelijk uit het woonaanbod van De Huismeesters maar ook het aanbod van andere Groninger woningcorporaties. Deel II bespreekt woonmilieus die Groningen onderscheidt en de variëteit aan woningtypen. U leest ook welke woonmilieus, wijken en buurten populair zijn onder de bevolking van Groningen. Deel I en II dienen als referentiekader voor deel III, het laatste deel van dit rapport. Het rapport sluit af met deel III, waarin bevindingen staan op basis van de analyse. Vervolgens wordt antwoord gegeven op de probleemstelling, een korte reflectie en gesuppleerd met aanbevelingen.

DEEL I DE VRAAGZIJDE

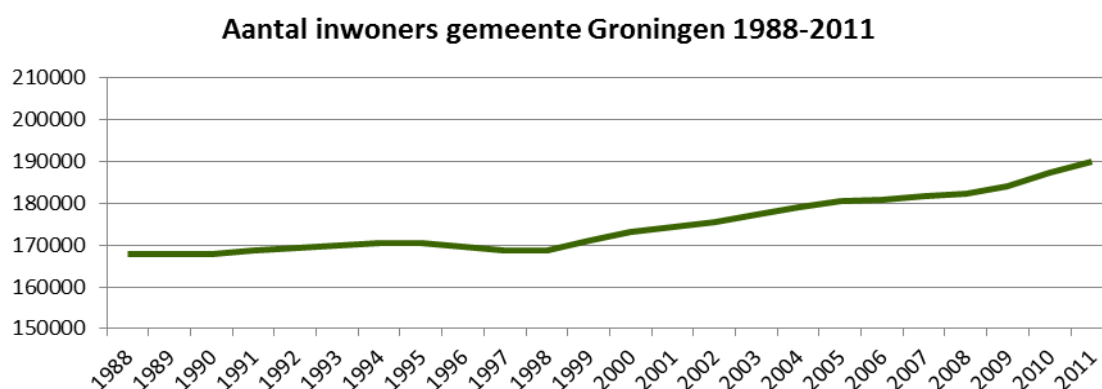
2 Bevolkingsontwikkeling Groningen

2.1 Inleiding

Dit hoofdstuk geeft inzicht in de vraagzijde in de stad Groningen, of anders gezegd; inzicht in de woonconsumenten van Groningen. Deze woonconsumenten bestaan enerzijds uit mensen afkomstig uit de stad die in Groningen willen blijven wonen en anderzijds uit mensen van buiten de stad die in Groningen willen wonen. U leest waaruit de vraagzijde van de stad Groningen bestaat met de samenstelling en demografische ontwikkelingen. Ook wordt gekeken naar de populariteit, waarom kiest men voor een bepaalde wijk of buurt in de stad. Om een verdeling te maken in de verschillende bevolkingsgroepen is deze verdeeld in een drietal groepen: potentiële kopers, potentiële huurders, en de sociale huurders.

2.2 Bevolking gemeente Groningen

De afgelopen decennia is het inwoneraantal van de gemeente Groningen toegenomen van circa 168.000 in 1988 naar ruim 193.250 op 1 augustus 2011 (figuur 2.1). Opvallend is de dip in de periode 1995-1998, waarin het aantal inwoners daalde. Er zijn hier twee oorzaken in te vinden, enerzijds de daling in geboortecijfers en anderzijds de suburbanisatie, de trek vanuit de stad naar betaalbare woningen in de regio. Vooral uitstroom van personen in de leeftijd van 25-34 jaar zorgen voor een krimp in bevolkingsaantal. Na deze periode is het aantal vertrekkende gezinnen vanuit de stad naar omringende regio's opgevangen door toestroom van studerende jongeren (Bekenkamp, e.a. 2003 p.256-260). Uit recente cijfers blijkt dat vanaf 2000 tot 2011 het inwoneraantal in Groningen is toegenomen met 10%.



Figuur 2.1: Bevolkingsontwikkeling 1988-2011 gemeente Groningen (Bron: CBS, 2011)

De sterkste groeiende groep is in de leeftijd van 45 t/m 64 jaar. Het aandeel was in 1990 nog 16%, in 2011 is dit gegroeid naar 22% van de Groninger bevolking (figuur 2.2, 2.3). Hoe dit in de toekomst zal ontwikkelen leest u in paragraaf 2.7.

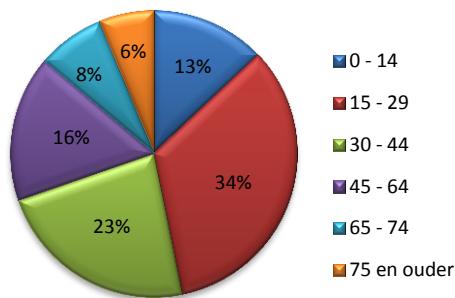
De grootste groep is in de leeftijd van 15-29 jaar. Dit aandeel is t.o.v. 1990 in 2011 gelijk gebleven 34%, waarvan het merendeel in de leeftijd is tussen de 20-25 jaar. Voorgenoemde groepen zijn momenteel het grootst onder de Groninger bevolking. Opvallend is de afname van mensen in de leeftijd tussen de 30-44 jaar. In 1990 was dit aandeel 23%, in 2011 is dit gedaald naar 20%. Gezien het aantal inwoners binnen deze groep valt op dat deze nagenoeg gelijk is gebleven (CBS 2011).

De stad Groningen heeft, in vergelijking met andere Nederlandse steden, het grootste aandeel jongeren. Bureau Onderzoek en Statistiek Groningen spreekt in de inleiding van *studenten- en jongerenhuisvesting in Groningen* (2011) zelfs over een "extreem jonge stad",

dat ongeveer voor een vijfde deel bestaat uit studenten van de RUG of Hanzehogeschool. Op basis van regionale kerncijfers (CBS 2011) blijkt Groningen met het aandeel jongeren in 2011, 16% hoger te liggen dan het Nederlands gemiddelde (figuur 1.4). Wat ook opvallend is, is het grote verschil in het aantal ouderen, in Nederland is dit gemiddelde 28%, in Groningen slechts 22%. Het aandeel ouderen is in Groningen wel flink toegenomen en zal naar verwachting in de toekomst aanhouden. Het aandeel kinderen is ook een stuk lager in Groningen, dit scheelt t.o.v. het Nederlands gemiddelde 4%.

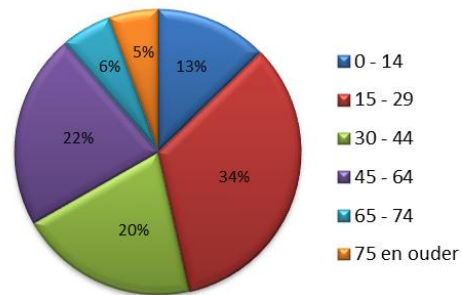
In de volgende paragraaf is een vergelijking gemaakt met de bevolking van andere noordelijke steden.

Leeftijd bevolking Groningen 1990



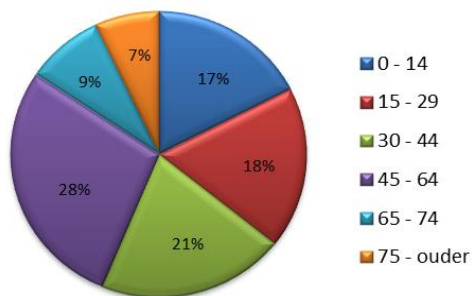
Figuur 2.2: Kerncijfers Groningen (Bron: CBS, 1990)

Leeftijd bevolking Groningen 2011



Figuur 2.3: Kerncijfers Groningen (Bron: CBS, 2011)

Leeftijd bevolking Nederland 2011



Figuur 2.4: Kerncijfers Nederland (Bron: CBS, 2011)

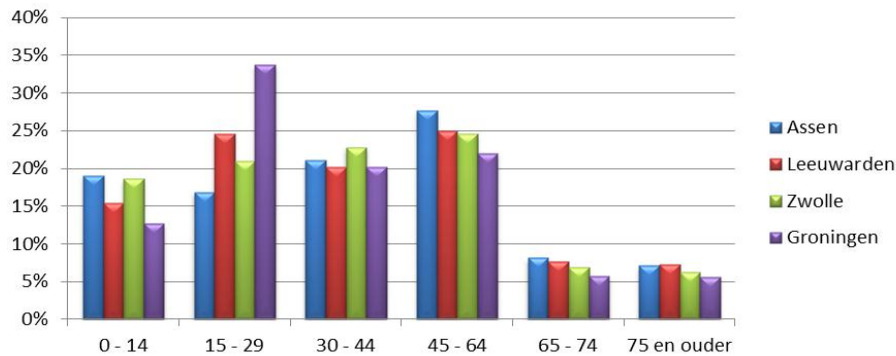
2.3 Bevolking in andere steden

Groningen heeft ten opzichte van het Nederlands gemiddelde veel 'jongeren' en minder 'medioren' en 'senioren' maar hoe zit dat met andere noordelijke steden? In deze paragraaf is inzichtelijk gemaakt hoe de bevolking van Groningen zich verhoudt met Assen, Leeuwarden en Zwolle Groningen. Verschillende leeftijdsgroepen zijn tegen elkaar afgezet, met als resultaat een goed beeld van de verhoudingen per stad.

Op basis van onderstaande grafiek (figuur 2.5) is gemeente Groningen als volgt verdeeld: weinig kinderen (13%), veel jongeren (34%), een gemiddeld aandeel jongvolwassenen (22%) en beneden gemiddeld aandeel middelbaren en ouderen, beide 6%. Leeuwarden en Groningen komen qua leeftijdssamenstelling het meest overeen. Leeuwarden heeft bijna 25% jongeren, Groningen 34%, beide steden hebben relatief weinig kinderen van 0-14 jaar. Het aantal 45+ is in Leeuwarden hoger dan in Groningen.

Assen wijkt het meest af van Groningen en heeft een groot aandeel kinderen en ouderen. De groepen zijn daar als volgt verdeeld: kinderen 19%, jongeren 17%, jong volwassenen 21%, middelbaren 28% en ouderen 15%. Het grootste verschil, tussen Groningen en Assen zijn de

jongeren in de leeftijd van 15-29 jaar. Het aandeel kinderen is in Assen een stuk hoger, net als medioren tussen de 45-64 jaar.



Figuur 2.5: Vergelijkingssamenstelling naar leeftijd in procenten t.o.v. totaal aantal inwoners van Assen, Groningen, Leeuwarden en Zwolle (Bron: CBS, 2011)

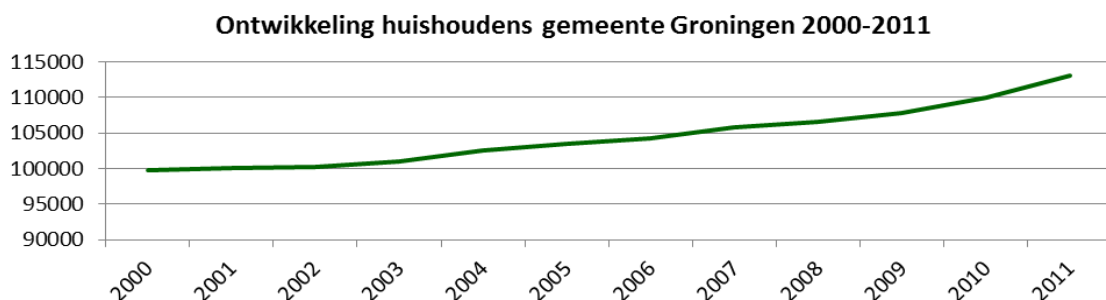
Zwolle heeft qua leeftijd een opvallende samenstelling t.o.v. de andere steden. De groepen zijn daar als volgt verdeeld: kinderen 19%, jongeren 21%, jong volwassenen 23%, middelbaren 24% en ouderen 13%. Het grootste verschil, tussen Groningen en Zwolle zit in de kinderen en de jongeren. Zwolle heeft een groter aandeel kinderen tussen de 0-14 jaar, Groningen een groter aandeel jongeren van 15-29 jaar (CBS 2011).

2.4 Huishoudensontwikkelingen in Groningen

Het afgelopen decennium is naast de bevolkingsgroei ook een toename te zien in het aantal particuliere huishoudens. Het aantal particuliere huishoudens is vanaf 2000 gestegen van 99.845 naar ruim 113.000 in 2011, een toename van ca. 13% (figuur 2.6).

Opvallend is dat het aantal huishoudens in verhouding sneller groeit dan het inwoneraantal. Demografische cijfers wijzen uit dat het gemiddeld aantal personen per huishouden aan het afnemen is. Op landelijk niveau is het gemiddeld aantal inwoners vanaf 1995 afgenomen van 2,35 naar 2,22 in 2011. Groningen heeft gemiddeld gezien minder personen per huishouden, dit was in 1995 gemiddeld 1,73 in 2011 nog maar 1,68. De afname van het aantal personen in een huishouden is een bekend verschijnsel en speelt zich zowel op lokaal als bovenlokaal niveau af, Groningen daalt in vergelijking met het Nederlands gemiddelde minder snel.

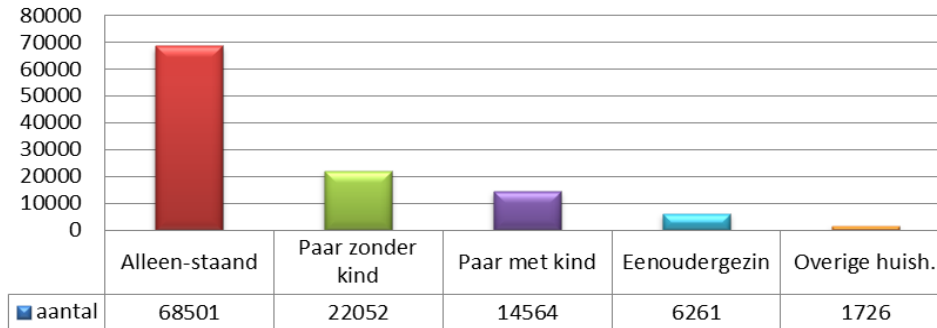
Het aantal inwoners groeide vanaf 2000 met ca. 10% tegenover 13% bij de huishoudens (CBS 2011). Om te achterhalen waar de grootste groei zit, heb ik de huishoudens verdeeld in vijf groepen: alleenstaanden, paren zonder kind, paren met kind, eenoudergezinnen en (overige) meerpersoonshuishoudens. Onderstaande grafiek (figuur 2.6) geeft een duidelijk beeld, hoe de verschillende huishoudenstypen zich vanaf 2000 heeft ontwikkeld.



Figuur 2.6: Ontwikkelingen in de particuliere huishoudens in de periode 2000-2011 van de gemeente Groningen (Bron: CBS, 2011)

In de periode 2000-2011 zijn eenpersoonshuishoudens het sterkst in aantal toegenomen, uitgedrukt in cijfers is dit toegenomen van 57.251 in 2000 naar ruim 68.500 op 1 januari 2011. Niet alle huishoudentypen zijn toegenomen. Het aantal paren zonder kind is t.o.v. 2000 met een kleine 1% afgenomen, dit is de enige categorie die geen groei laat zien.

Aandeel per Huishoudentype in Groningen 2011



Figuur 2.7: Aandeel per huishoudentype in de gemeente Groningen (Bron: CBS, 2011)

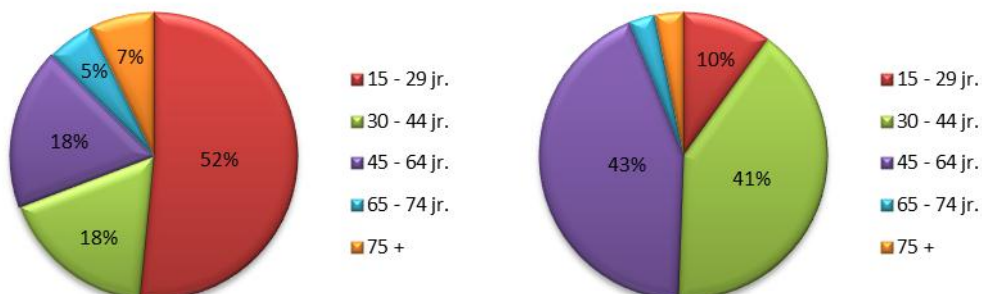
De huishoudenssamenstelling van Groningen bestaat in 2011 uit: 68.501 alleenstaanden, 22.052 paren zonder kind, 14.564 paren met kind, 6.261 eenpersoonshuishoudens en 1.726 overige huishoudens (figuur 2.7). De alleenstaande huishoudens zijn het grootst (61%), gevolgd door de paren zonder kind (19%) en daarna paren met kind (18%). De kleinste groep (6%) zijn de eenoudergezinnen. Om meer inzicht te krijgen in de leeftijden van de verschillende huishoudtypen is een koppeling tussen beide gemaakt, paragraaf 1.5 zal hier dieper op ingaan.

2.5 Huishoudentype en leeftijdsklasse

Deze paragraaf geeft inzicht in de leeftijd per huishoudenstype. Op deze manier zijn de huishoudtypen te bepalen in leeftijdsgroepen die te maken hebben gehad met toe- of afname in de periode 2000-2011. U leest hier de meest opvallende zaken over de ontwikkelingen in de leeftijdsgroepen per huishoudenstype, voor meer inhoudelijke gegevens zie bijlage I.

Opvallend is de toename van de alleenstaande huishoudens in de leeftijd van 45-64 jaar, deze zijn ten opzichte van tien jaar geleden met ruim 45% toegenomen van ca. 8.500 in 2000 naar ruim 12.500 in 2011. Dit is een groep om rekening mee te houden, we zijn een jonge stad, maar we vergrijzen.

Leeftijd alleenstaande Huishoudens 2011 Leeftijd eenoudergezinnen 2011



Figuur 2.8: Leeftijd van 'alleenstaande' huishoudens in Groningen in 2011 (Bron: CBS, 2011).

Figuur 2.9: Leeftijd van 'eenoudergezinnen' in Groningen in 2011 (Bron: CBS, 2011).

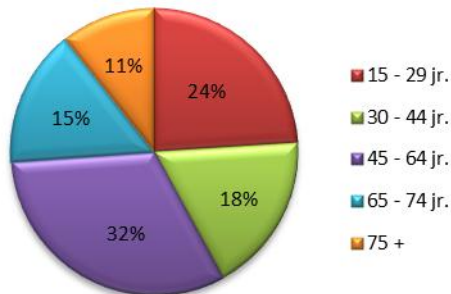
Het huishoudenstype dat in omvang het meest is toegenomen zijn alleenstaande jongeren in de leeftijd van 15-29 jaar. In 2000 waren dit nog 27.350, op 1 januari 2011 ruim 35.000, een

toename van bijna 30%. Dit betekent dat van het totaal (68.000) alleenstaande huishoudens, 52% in de leeftijd is van 15-29 jaar (figuur 2.8). De toename komt vooral door de toestroom van jongeren die in Groningen komen studeren (zie paragraaf 1.6).

In opdracht van de gemeente Groningen en met onderlinge afspraken tussen de woningcorporaties is een speciaal bouwprogramma in het leven geroepen om meer woningaanbod te bieden aan deze grote groep.

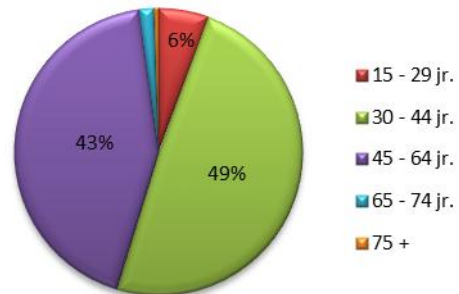
Bij eenoudergezinnen is een verschuiving te zien tussen de leeftijdsgroepen 30-44 jarigen en 45-65 jarigen. In 2000 is de helft van de eenoudergezinnen tussen de 30-44 jaar, in 2011 is dit met 9% afgenomen naar slechts 41%. Het aandeel is doorgeschoven naar de leeftijdsgroep 45-65 jarigen die van 31% in 2000 toegenomen is naar 43% in 2011 (figuur 2.9). In cijfers uitgedrukt is het aantal huishoudens toegenomen van 7.348 in 2000 naar 8.272 in 2011. Oorzaken van deze verschuiving zijn niet direct te herleiden. De groep is niet heel groot waardoor kleine verschillen eerder zichtbaar zijn.

Leeftijd paren zonder kinderen 2011



Figuur 2.10: Leeftijd van huishoudens 'paren zonder kind(eren)' in Groningen in 2011 (Bron: CBS, 2011).

Leeftijd paren met kinderen 2011



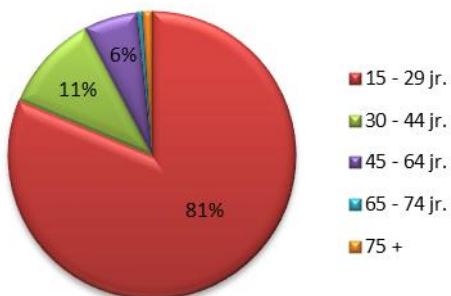
Figuur 2.11: Leeftijd van huishoudens 'paren met kind(eren)' in Groningen in 2011 (Bron: CBS, 2011).

Het aantal huishoudens 'paren zonder kind' bestaat in Groningen uit 19% van het totaal. In deze groep hebben zich in de periode van 2000 tot 2011 geen grote verschuivingen voorgedaan. Opvallend is wel dat het aandeel huishoudens, in de leeftijd van 15-29 zonder kind(eren) licht afgenomen is van 57% naar 24% in 2011 (figuur 2.10). De leeftijdsgroep die het meest is toegenomen binnen bij de 'paren zonder kind(eren)' zijn de middelbaren in de leeftijd van 45-64 jaar. Circa 3% ten opzichte van tien jaar geleden.

In de groep huishoudens 'paren met kinderen' zijn net als de paren zonder kind, de middelbaren in de leeftijd van 45-64 jaar sterk gegroeid, met ca. 2000 huishoudens. In 2011 is dit aandeel gegroeid naar 43% (figuur 2.11).

Bij eenoudergezinnen is een grote verschuiving te zien, de groep middelbaren tussen de 45-64 jaar is hier sterk toegenomen. Gezien de omvang is deze groep toegenomen van 1643 huishoudens in 2000 naar ruim 2700 op 1 januari 2011.

Leeftijd meerpersoonshuishoudens 2011



Bij de meerpersoonshuishoudens zijn in de periode 2000-2011 geen grote verschuivingen waarneembaar. Wel valt op dat het overgrote deel in 2011 bestaat uit jongeren in de leeftijd van 15-29 jarigen (figuur 2.12). De oorzaak van dit grote aandeel is te wijten aan de druk die op de woningmarkt voor deze groep.

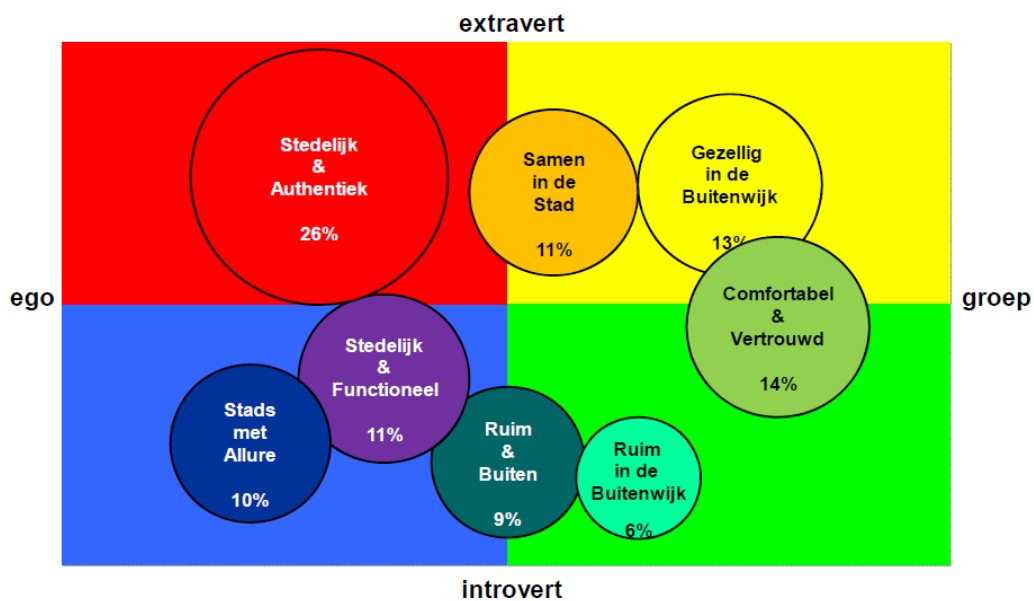
Figuur 2.12: Leeftijden van 'meerpersoonshuishoudens' in Groningen in 2011 (Bron: CBS, 2011).

Hoe de bevolkings- en huishoudensgroepen in de toekomst gaan ontwikkelen leest u in paragraaf 2.7. In de volgende paragraaf kijken we naar de wensen voor een bepaald woonmilieu en wordt onderscheid gemaakt tussen verschillende woonbelevingsgroepen.

2.6 Woonbelevingsgroepen en woonmilieus

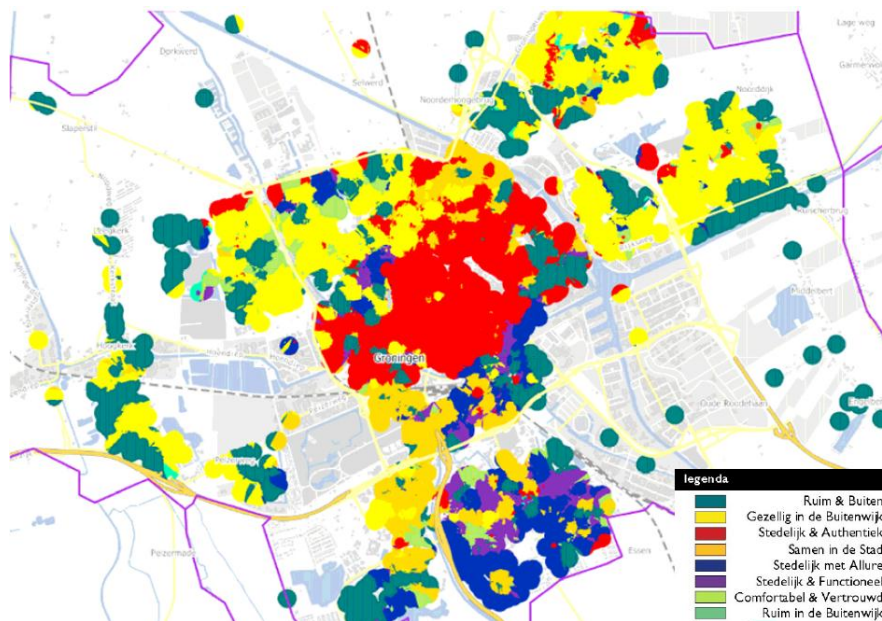
In 2011 is, in opdracht van de werkgroep NLA 2.0, een onderzoek uitgevoerd naar de woonkwaliteiten van de stad Groningen. Het onderzoek “woonmilieu in stad” is uitgevoerd door onderzoeks- en adviesbureau SmartAgent en KAW Architecten en Adviseurs. Het onderzoek is gehouden onder 1.400 respondenten uit Groningen en is gebaseerd op wat men aantrekkelijk vindt om te wonen.

Om betekenis te geven aan de termen woonbelevingsgroepen en woonmilieu volgt eerst een korte definitie. Woonbelevingsgroepen kenmerken zich aan mensen met gedeelde ‘emotionele woonwensen’ en woonmilieus zijn plekken die aansluiten op de woonwensen van woonbelevingsgroepen. Om het onderzoek meetbaar te maken is de stad Groningen verdeeld in acht typen woonmilieu, deze is vervolgens afgezet tegen de wensen van de woonconsument (figuur 2.13).

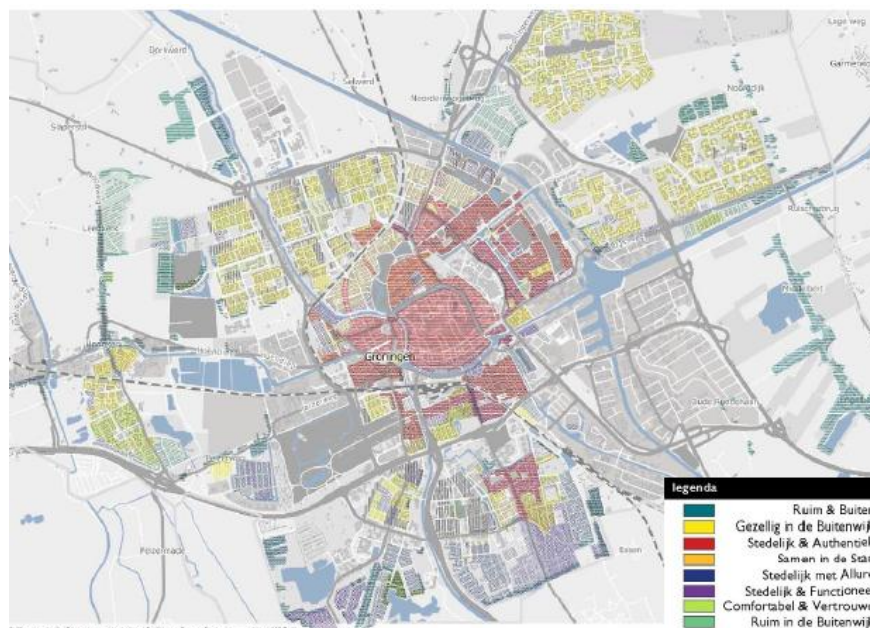


Figuur 2.13: Woonmilieus gekoppeld aan enquêteresultaten van het woonmilieuonderzoek (Bron: KAW en SMART-Agent, 2011).

Vervolgens is gekeken waar mensen nu wonen. Hierbij is gekeken naar de wensen voor een bepaald woonmilieu en gekoppeld aan de woonbelevingsgroepen, dit is vertaald naar een vlekkenkaart van de gemeente Groningen (figuur 2.14). Op deze kaart is duidelijk zichtbaar dat het overgrote deel rood gekleurd is. Het gebied rond het centrum met een uitloop richting de wijk Oosterpark. Opvallend is dat er in de kop van Vinkhuizen veel rood is, bij nader onderzoek blijken daar vooral studenten te wonen in galerijflats die door Nijestee worden aangeboden. Deze studenten wonen, zo blijkt, liever dicht in de binnenstad. Dit is tevens het geval bij het Noordoostelijke deel van Beijum. Hiermee wordt wel een signaal afgegeven, jongeren willen liever niet ver van de binnenstad/ centrum wonen. Op basis van andere analyses komt dit ook naar voren, bij buitenlandse studenten speelt de afstand naar het centrum minder een rol. De verdeling van de verschillende woonmilieus is ook in kaart gebracht (figuur 2.15). De verschillende woonmilieus sluiten het beste aan bij de wensen van de woonbelevingsgroepen.



Figuur 2.14: Woonbelevingsgroepen, waar men nu woont. De kleur geeft aan waar deze mensen zouden willen wonen in Groningen (Bron: KAW en SMART-Agent, 2011).



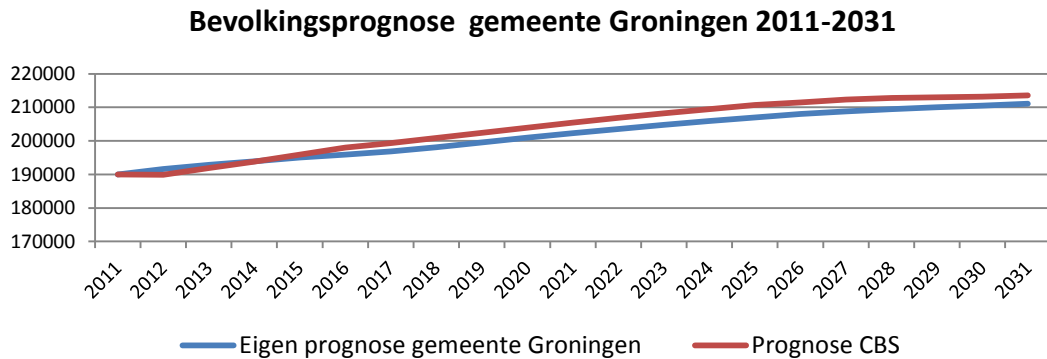
Figuur 2.15: Verdeling woonmilieus in de gemeente Groningen, gebieden die aansluiten bij de woonbelevingsgroepen (Bron: KAW en SMART-Agent, 2011).

2.7 Toekomstbeeld (bevolkings- en huishoudensprognoses)

In paragraaf 2.2 is de Groninger bevolkingsontwikkeling van 2000-2011 in kaart gebracht, hier is een toename waarneembaar van ruim 10%. Of deze trend zich zal voortzetten leest u in deze paragraaf. Dit is voor corporaties van belang te weten, want dit geeft inzicht in toekomstige demografische ontwikkelingen en de daarmee verbonden woonbehoefte.

Op 1 januari 2012 telde Groningen 193.250 inwoners, dit aantal zal naar verwachting groeien naar ruim 210.000 in 2030 (OS-Groningen, 2010). De toename komt vooral door de toestroom van buitenlandse studenten en het geboorteoverschot. Bepalende factoren voor bevolkingsgroei van Groningen zijn: het aantal afgestudeerde jongeren van 25-35 jaar, dat in

Groningen blijft wonen en de toename van het aantal woonruimten. Uit de prognose blijkt dat jongeren de belangrijkste inwoners zijn van Groningen.



Figuur 2.16: Bevolkingsprognose op basis van voorlopige cijfers (Bron: CBS, OS-Groningen 2011)

De bevolkingsprognose zegt weinig over de ontwikkelingen in huishoudenaantallen. Bij het vergelijken van verschillende huishoudenprognoses blijkt dat de prognose van het CBS niet goed aansluit bij de huidige waarnemingen. In de huidige prognose heeft het CBS de regionale prognose van 2010 als startsituatie gebruikt, waarbij sprake is van aansluitfouten. Voor veel gemeenten zou dit niet uitmaken, maar Groningen heeft een hoge migratiegraad, veel jongeren en is lastig in te schatten voor het CBS.

Groningen heeft op 1 augustus 2011 ruim 113.000 huishoudens, in de prognose van het CBS is dit op 1 januari 2012 nog maar 110.400 (bijlage 1, figuur 1). De prognose van het CBS loopt met het aantal huishoudens in Groningen achter, de huidige cijfers komen overeen met het jaar 2018 in de prognose. Volgens het CBS hebben de aansluitfouten weinig invloed op de lange termijn. Het CBS beschikt niet over representatieve huishoudenprognose voor de komende jaren, deze is daarom ook niet meegenomen in mijn bevindingen.

2.8 Tot slot

De toename van eenpersoonshuishoudens hangt samen met een aantal factoren: Groningen is een studentenstad en kende de afgelopen jaren een grote toestroom van studenten uit de periferie en andere gewesten maar ook uit het buitenland. Naast de toestroom van studenten spelen de individualisering van de maatschappij en de vergrijzing (het overlijden van partner) een rol bij de toename van de alleenstaande huishoudens. Op de vraag, of de toestroom van jongeren in de toekomst blijft, is geen eenduidig antwoord te geven. De verwachting is dat het aantal studenten vanuit het buitenland zal toenemen, dit is afhankelijk van het aanbod van de Hanzehogeschool en de Rijksuniversiteit. Jongeren zijn de belangrijkste groep in de stad Groningen hier ligt nog een grote opgave. Wethouder Frank de Vries stond tijdens zijn speech, voor de opening van de bouwjong manifest, op een wasmachine. Dit als symbool dat jongeren, naast het hebben van een eigen plek, elkaar willen ontmoeten in een gezamenlijke ruimte. Jongeren wonen graag dicht bij het centrum, individueel met eigen sanitaire voorzieningen maar willen elkaar wel ontmoeten. Naast de grote opgave die er ligt voor jongerenhuisvesting, zijn het ook de ouderen die extra aandacht verdienen, de babyboom van na de oorlog is aan het vergrijzen en neemt de komende decennia toe. In het hiernavolgende leest u meer over de beoogde woonconsumenten voor woningcorporaties.

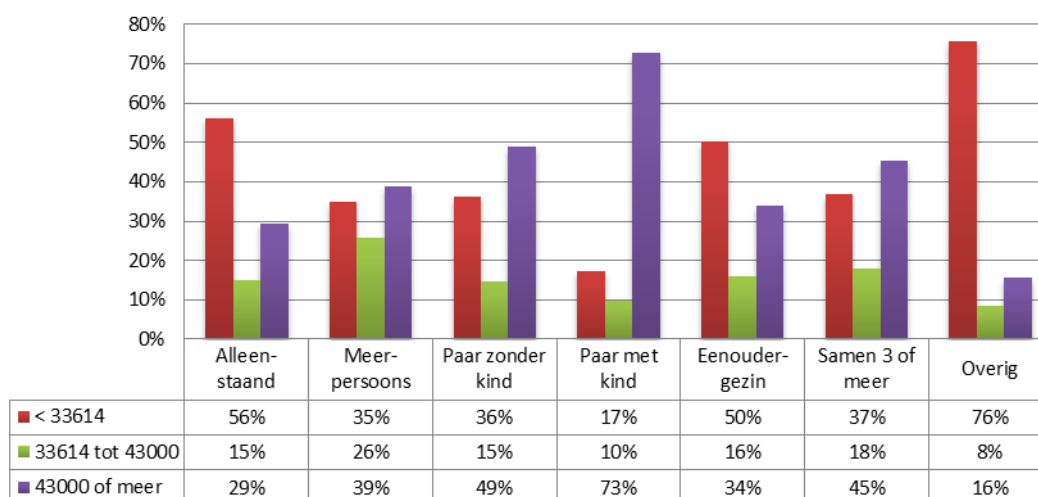
3 Beoogde consumenten voor woningcorporaties

3.1 Inleiding

De grondslag van woningcorporaties gaat terug naar de 19^e eeuw. Welgestelde burgers namen het initiatief woningen te bouwen om de heersende woningnood op te vangen en minderbedeelden huisvesting te bieden. Begin 20^e eeuw is van overheidswege besloten de volkshuisvesting op te nemen in de woningwet (1901). In de Woningwet is het fundament gelegd van het woningcorporatiebestel ofwel de toegelaten instellingen. Een toegelaten instelling komt in aanmerking voor subsidies en exploitatiebijdragen van de overheid (Ekkers, 2002). Tegenwoordig is de verantwoordelijkheid van corporaties uitgebreid en de financiële kant opgenomen in het waarborgfonds sociale woningbouw (WSW). Desondanks zijn de consumenten hetzelfde gebleven, maar wie zijn de consumenten? Dit hoofdstuk geeft antwoord, u leest meer over de primaire doelgroep, huurders van de vrije sector en een korte blik op de kopersmarkt.

3.2 Primaire doelgroep

De sociale woonvoorraad is bedoeld mensen te voorzien in betaalbaar woonaanbod, primair voor mensen die moeilijk in eigen huisvesting kunnen voorzien. Dit komt overwegend neer op lagere inkomensgroepen. Daarnaast zetten corporaties zich in brede zin ook in op mensen die door geestelijke of lichamelijke beperking moeilijk in eigen huisvesting kunnen voorzien. Woningcorporaties hebben als doel de onderkant van de markt te voorzien van woonaanbod, de “primaire doelgroep”. Om scheefwonen te voorkomen is de wet- en regelgeving begin 2011 aangescherpt. Sinds 1 januari 2011 moet 90% van de sociale woonvoorraad zijn toegewezen aan huishoudens met een maximaal bruto inkomen tot € 33.614 (Donner, 2011). Dit is een gevolg van een besluit van de Europese Commissie, de regel is bestemd voor nieuwe huurcontracten. Slechts 10% van de woonvoorraad is bestemd voor woningzoekenden met een bruto inkomen hoger dan de peilgrens. Huishoudens met een bruto inkomen tot € 33.614,- komen dus voornamelijk in aanmerking voor een sociale huurwoning en maken deel uit van de primaire doelgroep.



Figuur 3.1: Bruto inkomen per huishoudentype (Bron: Gemeente Groningen, 2010)

Om meer inzicht te krijgen in de bruto-inkomstenverdeling per huishoudentype, van alle huishoudens in Groningen, is gebruik gemaakt van gemeentelijke gegevens. Deze gegevens zijn op basis van verschillende enquêtes en registratiegegevens opgebouwd door Experian en Mosaic. Vanwege de privacyregelgeving is het niet mogelijk exacte inkomensgegevens te

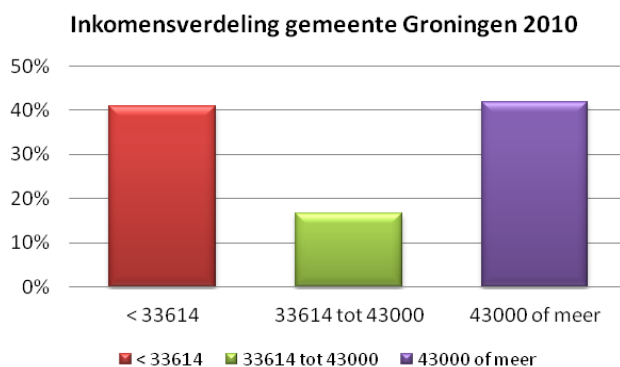
krijgen, de gemeente doet dit dan ook op detailniveau. De gegevens van Experian zijn voornamelijk gebaseerd op registratie data, met een betrouwbaarheid tussen de 61-81%. Mosaic is gebruikt om de minder kansrijke huishoudens te detecteren in Groningen.

Uit de verkregen data blijkt dat 41% van de huishoudens in Groningen een bruto jaarinkomen heeft tot € 33.614, waarvan alleenstaanden (18%) en eenoudergezinnen (16%) de grootste groepen zijn (figuur 3.1). D

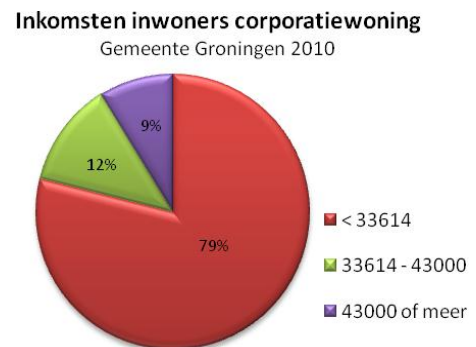
Opvallend is dat 73% van de paren met kind een bruto jaarinkomen heeft van € 43.000,- of meer, dit zijn ruim 10.000 van de 14.000 huishoudens. Bij de paren zonder kind is dit slechts 49% en komt neer op bijna 11.000 huishoudens van de in totaal 22.000 huishoudens. Op basis van deze uitkomsten blijkt dat paren met kind over het algemeen meer verdienen.

Gezien de inkomstenverdeling van de huishoudens in de gemeente Groningen (figuur 3.2) valt op dat de groepen met een bruto verzamelinkomen lager dan € 33.614 en hoger dan € 43.000 het grootst zijn. Het grote aandeel lage inkomens komt vooral door de jonge alleenstaande huishoudens die met ruim 20.000 huishoudens de grootste groep vertegenwoordigen. Dit komt mede door het grote aandeel jongeren dat in Groningen woont en mogelijk door de studie geen volledige baan heeft (RO/EZ Groningen, 2010).

De verdeling van inkomens in de corporatiewoningen is aardig verdeeld, 79% heeft een bruto inkomen lager dan de peilgrens en vallen hiermee in de primaire doelgroep. Ruim 20% van de huurders in corporatiewoningen heeft een hoger inkomen en zouden, gezien de wachtlijst voor de primaire doelgroep, moeten doorstromen naar woningen in een hoger segment. Wilt u weten hoe de verhoudingen van inkomens zijn in corporatiewoningen zie bijlage II.



Figuur 3.2a: Inkomensverdeling van huishoudens in de gemeente Groningen. (Bron: dienst ruimtelijke Ordening en economische zaken Groningen, 2010)



Figuur 3.2b: Inkomensverdeling in corporatiewoningen, gebaseerd op representatieve enquêtes (Bron: dienst RO/EZ Groningen, 2010)

De overheid is bezig nieuwe wetgeving te ontwikkelen om sociale huisvesting onder veelverdieners aan te pakken. Vanaf 1 juli 2012 krijgen huishoudens met een gezamenlijk inkomen boven de € 43.000,- mogelijk een extra huurverhoging, wanneer zij wonen in een sociale huurwoning. De extra verhoging is afkomstig van de ministerraad, die wil scheefwoners stimuleren te verhuizen zodat meer goedkope huurwoningen vrijkomen voor mensen waarvoor ze bedoeld zijn. De maximaal toegestane verhoging is 5% en komt bovenop de jaarlijkse inflatiecorrectie. De belastingdienst gaat corporaties op de hoogte stellen van het verzamelinkomen per huishouden. Indien huishoudens met een hoog inkomen willen huren dan kunnen zij gebruik maken van het woonaanbod in de vrije sector.

3.3 Vrije sector, buiten de primaire doelgroep

De Nederlandse bevolking verkeert in economische onzekerheid, ten gunste van de verhuur van de vrije sector. Het krijgen van een hypotheek is steeds lastiger, huren is een ideale toevlucht, met als voordeel flexibiliteit en geen hoge aankoop- of onderhoudskosten.

Een woning behoort tot de vrije sector bij een maandhuur hoger dan € 664,66 (prijsspeil 2012), waarbij een minimaal inkomen vereist is. Om in aanmerking te komen wordt het bruto inkomen getoetst door woningcorporaties. Een vuistregel om de maximale huur te berekenen van een huurder is $0,2 \times$ bruto maandinkomen = maximaal maandelijkse huurprijs. Het is dan ook gericht op drie specifieke doelgroepen: alleenstaanden, tweeverdieners zonder kinderen (waaronder empty nesters) en 65-plussers. De zogenaamde huurdoelgroep, die de afgelopen jaren sneller is gegroeid dan de traditionele huishoudens. De verwachting is dat in de periferie het aantal personen per huishouden zal teruglopen door de vergrijzing en individualisering van de maatschappij. De huurdoelgroep zal wel sterk toenemen, de verwachting is dat dit op landelijk niveau toeneemt van 4,9 miljoen huishoudens in 2009 naar 5,7 miljoen in 2020 (DTZ Zadelhoff, 2010).

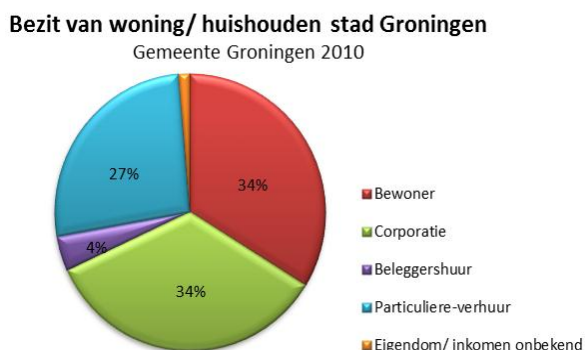
3.4 Koopsegment

Hoe groot de markt is met potentiële kopers is moeilijk te toetsen, aannemelijk is dat huishoudens met een bruto inkomen meer dan de sociale huurgrens van € 33.614, kopers kunnen zijn. Immers men komt al in aanmerking voor een hypotheek vanaf een bruto inkomen van circa € 20.000,- bij een alleenstaand huishouden. De hypotheek ligt bij deze grens rond de € 85.000. De te lenen geldsom is vanaf 1 augustus 2011 maximaal 104% van de marktwaarde (van een woning) plus de overdrachtsbelasting. Geldverstrekkers gebruiken deze maatregel zodat kopers niet met een te hoge hypotheek komen te zitten, dit heeft gevolgen voor woningen met achterstallig onderhoud.

Algemene richtlijnen voor consumenten die wel of niet in aanmerking komen voor een hypotheek zijn als volgt: men kan een hypotheek krijgen voor een goedkope starterswoning, vanaf een bruto jaarinkomen van € 20.000,- of meer, hierbij is een werk in vast dienstverband en een werkgeversverklaring verplicht. Mensen met een BKR registratie komen in veel gevallen niet in aanmerking. Op basis van deze gegevens is te bepalen welke groepen wel en niet in aanmerking komen voor een hypotheek. Groepen die over het algemeen niet in aanmerking komen zijn studenten, huishoudens met een uitkering (Wajong, WW, Bijstand e.a.), huishoudens met een bruto jaarinkomen lager dan € 20.000,- en zelfstandigen (MKB, ZZP).

3.5 Woningbezit in Groningen

In onderstaande illustratie (figuur 3.3) een korte blik hoe de Groninger woningvoorraad is verdeeld naar eigendom. Er is onderscheid gemaakt tussen eigenaar bewoner, corporatie, belegger huur, particuliere verhuur en overige.



Figuur 3.3: Aandeel eigendom woningen in Groningen (Bron: Gemeente Groningen, 2011)

4 Wonen en wensen

4.1 Inleiding

In dit vierde hoofdstuk leest u meer over wijken, woonmilieus en woningen die gewild en mindergewild zijn in de stad Groningen. Aan de hand van gegevens uit woningnet en diverse onderzoek rapportages zijn de wijken en buurten met veel of weinig reacties in kaart gebracht. U leest ook weigeringsredenen die veelvuldig voorkomen in het woningaanbod van De Huismeesters. Gebaseerd op het woonmilieuonderzoek van KAW en gegevens van de gemeente Groningen, heb ik woonmilieus getoetst aan het woningbezit van Groninger corporaties. Dit geeft inzicht in de omvang van de woonmilieus per corporatie.

4.2 WoningNet

Via WoningNet bieden woningcorporaties voornamelijk sociale huurwoningen aan, die via het punten verdeelsysteem aan woningzoekenden worden toegewezen. Woningzoekenden die nog niet huren bij een corporatie krijgen 1 punt per maand, zittende huurders 1,5 punt. Bij het toewijzen van een woning, krijgt diegene met de meeste punten een uitnodiging (toewijzing). Bij toewijzing volgt een bezichtiging en vervolgens kiest de potentiële huurder of die de woning accepteert of niet. Dit traject lijkt eenvoudiger dan het is. Op WoningNet staan ruim 30.000 mensen ingeschreven, waarvan 69% alleenstaanden, 14% stellen, 11% eenoudergezinnen, 5% meerpersoons met kind en 1% meerpersoons zonder kinderen. Het actieve aantal woningzoekenden is in november 2011 rond de 5000, waarvan 74% staat ingeschreven als alleenstaande.

Veel consumenten reageren op een woning, krijgen een toewijzing, maar laten het afweten of weigeren het aanbod. Deze paragraaf geeft inzicht in de oorzaak van weigering, en de meest opvallende buurten of wijken. Om een goed beeld te krijgen van populaire woningen en buurten op WoningNet, is het belangrijk te kijken naar het aantal reacties en weigeringen op aangeboden woningen.

Weigeringsredenen en reacties

In 2011 zijn het vooral de woningen in de Selwerderwijk-Zuid en de Indische buurt die een hoog weigeringspercentage hebben op basis van de onderhoudstoestand en de woonomgeving. Weigeringen met de reden prijs/ kwaliteit zijn vooral terug te vinden in Beijum de portieketagewoningen aan de Atensheerd. Een aantal veelvoorkomende zaken bij onderhoudstoestand is schimmelvorming of strekverouderde sanitaire voorzieningen, ook de onderhoudstoestand van de keuken, tuin, balkon of verwarming kunnen een rol spelen. Een aantal voorbeelden van slecht onderhoud is te vinden in bijlage VI van dit rapport.

Het aantal weigeringen “woonomgeving bevalt niet” komt ook vaak voor in de Atensheerd. Wat ook opvallend is, is het aantal weigeringen in de Wibenaheerd, waarbij “woonomgeving bevalt niet” veelvuldig voorkomt. Het zijn vooral de portieketagewoningen die minder scoren. Nijestee biedt ook woningen aan in de Wibenaheerd, vooral eengezinswoningen, op deze woningen komen meer reacties binnen en is het weigeringspercentage lager dan bij het aanbod van De Huismeesters. Bij Nijestee wordt wel opgemerkt dat de Noord-Oostzijde van de stad aanmerkelijk minder makkelijk te verhuren is dan de overige delen.

Het weigeringspercentage is afhankelijk van het aantal aangeboden woningen, dit verschilt per corporatie (bijlage IV, fig.4.1). Om dit te analyseren is van elke corporatie het aanbod per wijk afgezet tegen het aantal weigeringen, hieruit blijkt dat het weigeringspercentage van Lefier het grootst is gevolgd door De Huismeesters, Woonstade en met de minste weigeringen Nijestee.

De wijken, binnen het aanbod van De Huismeesters, met veel weigeringen zijn: De Hoogte, Beijum en de seniorenwoningen in Paddepoel. In de Hoogte is vooral de woonomgeving die niet goed bevalt en de onderhoudstoestand. Of de wijk door de renovatie in de toekomst populairder wordt moet blijken in een vervolganalyse. In Paddepoel zijn vooral de seniorenwoningen minder populair. Opvallend is dat De Huismeesters op aangeboden seniorenwoningen de minste reacties krijgt, in vergelijking met het aanbod van andere corporaties. Vooral woningen aan de Plutolaan en Venuslaan scoren opvallend laag. Woningen zonder lift scoren minder, hier maakt het aantal kamers en woonoppervlak niet uit.

De meeste reacties komen binnen op het woonaanbod in de Oranjewijk, het weigeringspercentage is laag en bij weigering is het vaak de woning die te klein bevonden wordt. De reden voor het hoge percentage weigeringen heb ik per wijk geanalyseerd en vergeleken met andere corporaties, het resultaat is omvangrijk en is te vinden in bijlage II. De populairste wijk in Groningen is de Oosterpoortbuurt, deze krijgt via WoningNet veruit de meeste reacties.

4.3 Match en mismatch tussen woonbelevingsgroepen

Medio 2011 is, in opdracht van de werkgroep NLA 2.0, een onderzoek uitgevoerd naar de woonkwaliteiten van de stad Groningen. Het onderzoek “woonmilieus in stad”, uitgevoerd door onderzoeks- en adviesbureau SmartAgent en KAW Architecten en Adviseurs, geeft inzicht in de match en mismatch op de Groninger woningmarkt vanuit een woonmilieu-/ woonbelevingsbenadering. Het onderzoek is gehouden onder 1.400 respondenten uit Groningen en is gebaseerd op wat men aantrekkelijk vindt om te wonen. Om het onderzoek meetbaar te maken is de stad Groningen verdeeld in acht typen woonmilieus, deze is vervolgens afgezet tegen de wensen van de woonconsument. Op basis van dit onderzoek heb ik onderscheid gemaakt tussen populaire en minder populaire woonmilieus en gekoppeld aan buurten binnen de woonmilieus.

Populaire woonmilieus

I Stedelijk gebied: Op basis van het woonmilieuonderzoek blijkt dat van de ruim 110.000 huishoudens, ca. 26% in stedelijke omgeving wenst te wonen. Dit is het grootste percentage en komt neer op ruim 29.000 huishoudens. Bijna de helft van deze huishoudens heeft een inkomen tussen de € 28.500,- en de € 56.000,-. Ongeveer 16% van deze groep heeft een laag inkomen tussen de € 11.000 en € 23.000. De wens is te wonen nabij/ in het centrum, dichtbij voorzieningen in een gevarieerde leefomgeving met een mix van culturen en horeca in een authentiek pand. Aan de reacties op woningnet is te zien dat de Oosterpoortbuurt, die toebehoort aan dit woonmilieu, ongekend populair is bij woningzoekenden. De vraag naar stedelijke woonmilieus is groter dan het aanbod. Opvallend is dat het vooral volwassenen zijn zonder kinderen die in stedelijk gebied willen wonen, bijna 40% is tussen de 25-34 jaar. Het aandeel jongeren tussen 16-24 jaar, dat in een stedelijke omgeving wil wonen is 17%.

Er is behoefte aan meer grondgebonden woningen, een licht mismatch. Voldoen aan de vraag en het aanvullen van de voorraad is in dit woonmilieu beperkt, immers ontwikkeling in stedelijk gebied kent zijn beperkingen.

II Comfortabel en vertrouwd: Het woonmilieu comfortabel en vertrouwd is met ruim 15.400 huishoudens, circa 14%, minder populair dan stedelijk en authentiek. Deze belevingsgroep bestaat uit collectief ingestelde mensen, gericht op eerlijkheid, rust, gezelligheid en solidariteit. Zij wensen te wonen in een groene omgeving op loopafstand van een winkelcentrum. Voorbeelden van dit type woonmilieu zijn gelegen in Hoogkerk-Zuid, delen van Selwerd, Vinkhuizen en Paddepoel.

- III Gezellig in de buitenwijk: Uit het onderzoek komt ook naar voren dat ruim 14.300 huishoudens, circa 13% wil wonen in een woonomgeving met veel sociaal contact, in een ruime woonwijk met veel groen. De belevingsgroep is extravert en er is behoefte aan een buurt met gelijkgestemden. De woonomgeving is gericht op het gezinsleven en hoeft niet in de buurt van het centrum te zijn. Een goed voorbeeld van wijken in dit woonmilieu zijn Beijum en Lewenborg. De wijken hebben voldoende aanbod om de vraag te bedienen, wel is meer behoefte aan tweekappers.

Minder populaire woonmilieus

- I Ruim en Buiten: Ongeveer 9.900 huishoudens, slechts 9% van het totaal heeft behoefte aan privacy en rust, het liefst in een grote woning in of buiten de stad. Zij wensen te wonen in een landelijke woonomgeving met veel groen en met het gevoel van buitenleven.
- II Ruim in de Buitenwijk: De kleinste groep van circa 6.600 huishoudens, slechts 6%, heeft behoefte aan een rustige ruime en groene woonomgeving, eventueel op grote afstand van het centrum. De mensen zijn gericht op de groep, maar introvert en een beetje teruggetrokken.

4.4 Woonwensen per leeftijdsgroep (PROF-factoren)

In deze paragraaf leest u de woonwensen op basis van promotie, ruimte, omgeving en financiële aspecten, van de Groninger bevolking. Hierbij wordt gekeken naar wensen van de verschillende leeftijdsgroepen; jongeren, volwassenen, middelbaren en de ouderen.

Jongeren (15-29)

Woonoppervlak en kosten spelen de grootste rol bij jongeren, "wat krijg ik voor mijn geld". Jongeren reageren vooral op woningen met twee kamers in centrum stedelijk gebied. De wooneisen nemen af naarmate een woning dichterbij het centrum ligt, woningen/ kamers vanaf 15m² zijn in dit gebied prima. Het gewenste woonoppervlak van de jongerengroep (21-24 jaar) in Groningen is +/- 30m², de grote van de woonoppervlakwens groeit mee met de leeftijd. Qua voorzieningen is een eigen keuken en toilet gewenst. De Oosterpoortbuurt is veruit het populairst, gevolgd door de Oranjebuurt en het Centrum van de stad. De wijken die qua locatie minder gewenst zijn bij jongeren, is Vinkhuizen, Corpus de Hoorn en De Weijert, deze liggen relatief ver van het Centrum, de laatstgenoemden ver van het Zernikecomplex. De huurprijsvoorkeur ligt tussen de €300-€349.

Volwassenen (30-64)

Stellen zonder kinderen en alleenstaande volwassenen wonen graag in een centrum stedelijke omgeving. Bij een hoog inkomen kiezen zij voor schilwijken in de buurt van A7 en A28, infrastructuur is belangrijk. Deze groep stelt meer eisen aan de woonkwaliteit dan de jongeren. Appartementen en eengezinswoningen met 2-3 slaapkamers zijn gewenst, met een woonoppervlak tussen de 50-75m² maar ook een aanzienlijk deel vraagt naar 75-100m². Stellen met kinderen kiezen vooral voor eengezinswoningen in de buitenwijk als Beijum, Ruischerbrug en Lewenborg. Voorzieningen voor kinderen zoals een speeltuin en in de nabijheid van openbaarvervoer is belangrijk. Het aantal kamers lijkt bepalender dan het woonoppervlak. De voorkeur gaat uit naar een grondgebonden woning van €125-150m² met tuin in een veilige omgeving. De meest populaire huurprijs ligt tussen de €361-€554, gevolgd door een huurprijs tussen de €554-€652.

Ouderen (65-74)

Eengezinswoningen zijn bij ouderen erg in trek, ze willen blijven wonen waar ze nu wonen. Het ouderlijk huis en de toekomstige seniorenwoning, is het liefst in dezelfde wijk of buurt. Ouderen wonen graag in een comfortabele en vertrouwde omgeving als Oosterhoogebrug, Lewenborg, en Hoogkerk. De wens is zo lang mogelijk thuis wonen met zorg op afroep. Bij een eventuele verhuizing willen zij zelfstandig blijven wonen in een energieke omgeving met activiteiten waar bewoners elkaar ontmoeten.

Senioren (75+)

Naarmate de leeftijd toeneemt, is wonen in een ouderenflat populair wanneer daar activiteiten en voorzieningen zijn. Ouderen vinden kwaliteit belangrijk, de uitstraling van een gebouw speelt hierin mee. Bij deze groep gaat het niet zozeer om de locatie maar meer om wat een zorgcomplex te bieden heeft. Complexen waar activiteiten en zorg geboden wordt doen het goed. Het gewenste woonoppervlak is 75-100m² met minimaal 2 slaapkamers. De meest populaire huurprijs ligt tussen de €361-€554 zijn gewenst.

DEEL II DE AANBODZIJDE

5 Aanbodzijde De Huismeesters

5.1 Inleiding

Dit hoofdstuk beschrijft het woonaanbod van De Huismeesters, waarbij gekeken wordt naar de woonkwaliteiten, verschillende woonmilieus en het woonaanbod voor de primaire doelgroep. De inhoud van dit hoofdstuk is gebaseerd op interne rapportages van De Huismeesters, data uit WoningNet en relevante onderzoekrapportages (zie bronvermelding).

5.2 Woonaanbod en kwaliteit

De woonvoorraad van De Huismeesters bestaat uit ruim 8.000 verhuureenheden, inclusief studentenkamers en zorgeenheden. De voorraad is verspreid over 16 wijken en bestaat uit verschillende woningtypes en woonmilieus. Bijna de hele woningvoorraad van De Huismeesters bestaat uit woningen voor de sociale huursector, waarvan ca. 25% geschikt is voor mindervalide personen. Het meeste bezit bevindt zich in de wijken Beijum, Centrum en De Hoogte. Circa 35% van de woningvoorraad bestaat uit flat/ portiekwoningen. Dit woningtype blijkt niet gewild onder de inwoners van Groningen, vooral portiek/ etagewoningen uit de jaren '60 en '70 doen het beduidend minder in populariteit. Door de druk op de woningmarkt en de relatief lage huurprijs zijn flat/ portiekwoningen op dit moment nog prima verhuurbaar, maar hoe dit in de toekomst zal zijn is onduidelijk.

Het woningtype dat (bijna) in elke wijk goed verhuurd is de eengezinswoning, het aanbod van De Huismeesters hierin is klein ongeveer 12% van de totale woonvoorraad. In totaal zijn er 987 eengezinswoningen, hiervan is 15% kleiner dan 50m² en weinig passend voor gezinnen. Het aantal grote eengezinswoningen is 51, waarvan 8 stuks verhuurd is in de vrije sector, deze zijn geschikt voor grote gezinnen en hebben een woonoppervlak van 80m² of meer. De meeste eengezinswoningen van De huismeesters liggen in Beijum, de laatste jaren is dit aangevuld in de wijken De Hoogte en Tuinwijk.

Het aanbod van eengezinswoningen is in de gemeente Groningen onder de vraag en mogelijk interessant in de toekomst te ontwikkelen. Het woonaanbod van de Huismeesters bestaat voor 43 procent uit kleine wooneenheden, met een oppervlak kleiner dan 50m², dit is inclusief studentenhuysvesting. Opmerkelijk is dat de kleine wooneenheden op de Groninger woningmarkt niet populair zijn. Circa 2% van de woningen heeft een oppervlak van 80m² of meer. Een toename van grotere wooneenheden is wenselijk evenals het gereguleerd laten afnemen van de kleinere wooneenheden (SVB, 2009).

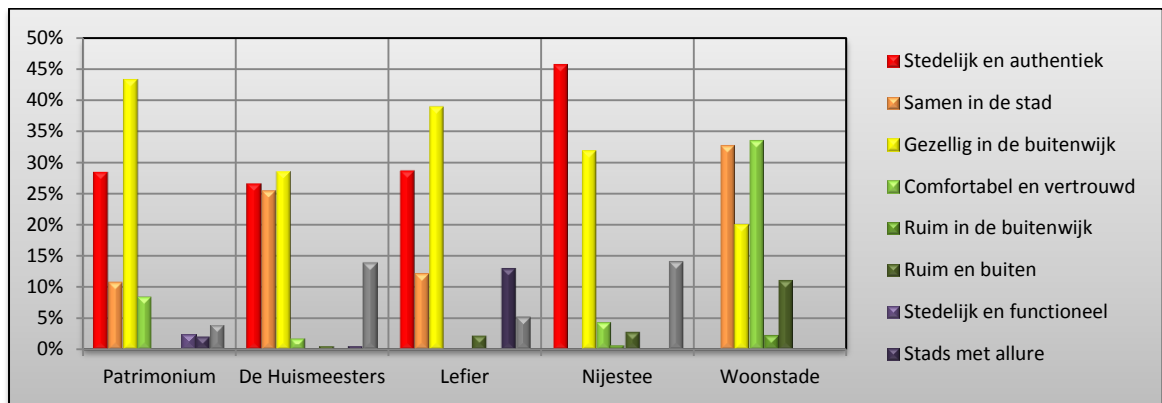
In vergelijking met andere corporaties heeft De Huismeesters een relatief hoog aandeel wooneenheden met energielabel C of hoger. Met de grootschalige renovaties in Tuinwijk en de Hoogte en de nieuwbouw bij Cortingborg (zie hoofdstuk 7) zal dit aandeel toenemen, in vergelijking met 2009 is al een verbetering zichtbaar.

5.3 Woonmilieus

In paragraaf 2.6 is gekeken naar wensen van de woonbelevingsgroepen, in deze paragraaf leest u hoe het aanbod van De Huismeesters aansluit op de vraag. Het woonaanbod van De Huismeesters is qua woonmilieus divers, het aandeel stedelijk & authentiek (27%), samen in de stad (26%) en gezellig in de buitenwijk (29%) vormen de grootste groepen woonmilieus (figuur 5.1).

Op basis van paragraaf 2.6 is te stellen dat woonaanbod in stedelijk & authentiek gebied populair is onder de Groninger bevolking, 26% wil graag wonen in dit milieu (ca. 30.000 huishoudens). Het zijn vooral jongeren en stellen zonder kinderen met een gemiddeld tot

hoog inkomen die in dit woonmilieu willen wonen. Het grootste aandeel van De Huismeesters staat ‘gezellig in de buitenwijk’ mede door het woningaanbod in Beijum. De vraag naar dit woonmilieu is erg groot, ruim 13% wenst te wonen in dit woonmilieu (ca. 14.000 huishoudens). De Huismeesters kan hier zijn voordeel mee doen. In Beijum zijn de eengezinswoningen erg populair, er is grote vraag naar dit woonmilieu en gezien de reacties op woningnet is de vraag naar ruime eengezinswoningen groot. De vraag naar het woonmilieu ‘samen in de stad’ is iets minder populair. De Hoogte is een wijk die binnen dit woonmilieu valt, echter met de renovatie zal deze wijk in populariteit toenemen en goed verhuurbaar zijn. Het woonmilieu ‘comfortabel en vertrouwd’ komt ook voor in het woonaanbod van De Huismeesters, dit is slechts een klein deel maar net als ‘gezellig in de buitenwijk’ een populair milieu. Ongeveer 14% van de 110.000 huishoudens in Groningen wenst graag te wonen in dit woonmilieu.



Figuur 5.1: Woonbelevingsgroepen getoetst aan woningbezit per corporatie in Groningen (Bron: Gemeente Groningen, KAW onderzoek, 2011)

Het woonaanbod van De Huismeesters sluit goed aan op de vraag vanuit de woonbelevingsgroepen. De Huismeesters heeft het overgrote deel van de woonvoorraad in de populairste woonmilieus dit behoeft geen grote veranderingen op korte termijn. Wel is er nog een groot aandeel van het bezit ‘grijs’, wat inhoudt dat het buiten de wensen van alle woonmilieugroepen valt. Het gaat met name om de wijken de Weijert en Selwerderwijk-Zuid, deze wijken dienen nader onder de loep genomen te worden.

5.5 Woonaanbod in ontwikkeling

De Huismeesters heeft voor de komende jaren (2010-2015) een aantal nieuwbouwplannen staan, in hoofdzaak gericht op jongeren. Ongeveer de helft (48%) van alle nieuwbouwprojecten is bestemd voor jongeren, 26% voor ouderen, 22% voor gezinnen en een kleine 4% overig. Vanuit de gemeente is een grote opgave voor jongerenhuisvesting, zij willen studenten binnen drie maanden kunnen voorzien van huisvesting in Groningen, het streven is de woonvoorraad tot 2015 met ca. 4500 jongerenwoningen aan te vullen. De nieuwbouwplannen van De Huismeesters zijn nog niet allemaal in uitvoering, het geeft een indicatie van de ambitie.

De wijk waarin De Huismeesters vooral nieuwbouw gaat ontwikkelen is Cortingborg (De Hoogte), hier ligt nog een grote opgave. In 2012 worden daar nog rond de 70 eengezinswoningen opgeleverd waarvan 19 voor de verkoop zijn. Een jaar later, 2013, worden nog eens 167 appartementen voor ouderen opgeleverd. Wijken waarin ook ontwikkelingen liggen zijn de Reitdiepzone, De Weijert, Paddepoel en Beijum. In de eerste wijk gaat het om jongerenhuisvesting, de overige zijn gericht op gezinnen.

Naast nieuwbouwprojecten is De Huismeesters bezig met kwaliteitsverbetering van de bestaande woonvoorraad. In De Hoogte is de renovatie in volle gang, in 2012 worden hier ruim 300 verbeterde woningen opgeleverd. In Beijum-Oost en West worden in 2012 nog eens ruim 200 woningen verbeterd, ook in de Gorechtbuurt en de Weijert worden woningen verbeterd. In de Weijert zullen 40 woningen worden gesloopt, ter vervanging van nieuwbouw, de ontwikkelingen zijn hiervoor in volle gang.

6 Woonaanbod andere Corporaties

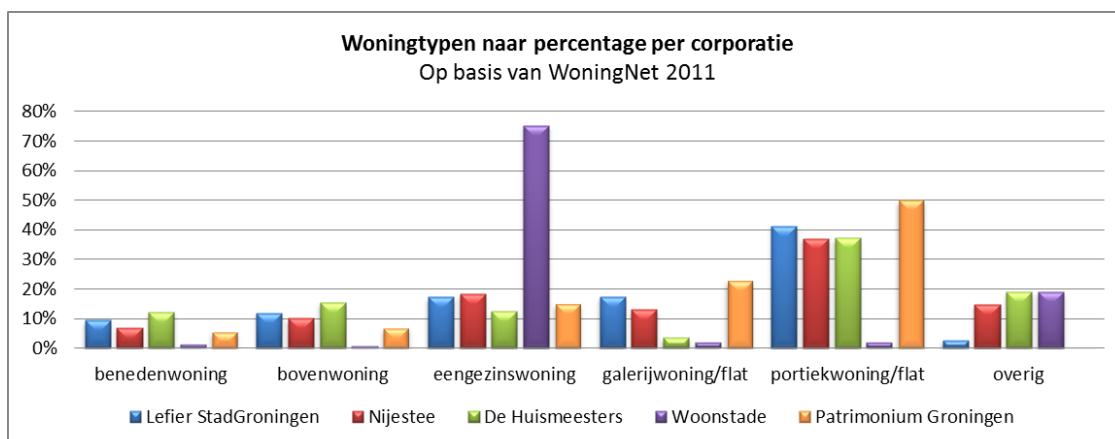
6.1 Inleiding

In dit hoofdstuk leest u meer over het woonaanbod van andere woningcorporaties in Groningen. De inhoud van dit hoofdstuk is van verschillende bronnen afkomstig zoals onderzoeksrapportages, interviews en overige documenten (zie bronvermelding).

6.2 Woonaanbod Primaire doelgroep

De sociale huurvoorraad van Groninger corporaties bestaat uit ca. 37.344 woningen. Het grootste aandeel (36%) is in bezit van Nijestee, gevolgd door Lefier (24%), De Huismeesters (18%), Patrimonium (17%) en Woonstade (5%)(Bijlage V, figuur 6.1).

Om inzicht te krijgen in het woonaanbod van de corporaties is gekeken naar het aandeel per woningtype. Gebaseerd op deze uitkomsten blijkt dat Nijestee qua aantal bij elk woningtype het grootste aandeel heeft, in vergelijking met andere Groningse corporaties (Bijlage V figuur 6.2). Ook is het aandeel van elk woningtype binnen de corporaties bepaald (figuur 6.1).



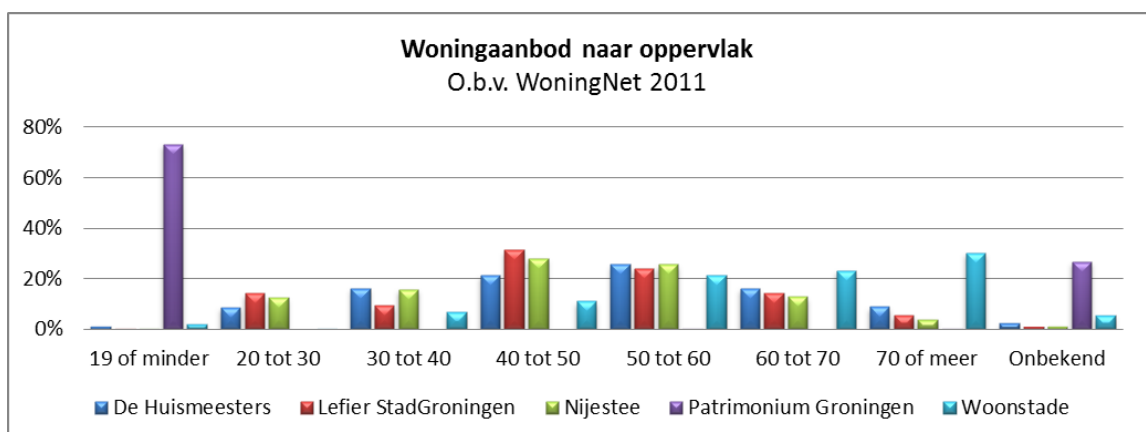
Figuur 6.1: Percentage woningtypen per corporatie in Groningen (Bron: WoningNet, 2011)

In het navolgende leest u het aandeel per woningtype van de verschillende corporaties, een aantal opvallende zaken:

- I Woonstade heeft verreweg de meeste eengezinswoningen in de verhuur, 75% van haar bezit is eengezinswoning, de resterende procenten zijn verdeeld over andere woningtypen, een groot deel is onbekend.
- II Patrimonium heeft een woonvoorraad dat voor 50% bestaat uit flat/portiekwoningen, het aandeel flat/galerijwoningen ruimt 20% en eengezinswoningen uit bijna 15%. Patrimonium heeft relatief weinig boven- en benedenwoningen.
- III Nijestee heeft het grootste aandeel (38%) in de flat/portiekwoningen, maar ook redelijk veel eengezinswoningen, bijna 20%. De galerij- en bovenwoningen liggen beide rond de 10%. Het kleinste aandeel heeft Nijestee in de benedenwoningen.
- IV Lefier heeft in het woningaanbod het grootste aandeel (41%) flat/portiekwoningen. Het aandeel eengezins- en flat/galerijwoningen is beide rond de 18%. Net als bij Nijestee heeft Lefier het minste aanbod, binnen hun bezit, benedenwoningen.
- V De Huismeesters heeft net als Nijestee en Lefier het grootste aandeel (38%) flat/portiekwoningen, dit is in verhouding gelijk aan Nijestee. De Huismeesters heeft een redelijk groot aanbod aan boven- en benedenwoningen. En een aandeel van 11% eengezinswoningen.

Gezien de prijsstelling van het woonaanbod valt het volgende op: De Huismeesters verhuurt het merendeel (48%) van de woningen voor een subsidiabele huur tot € 366,37, 46% van het aanbod valt in de huurprijsklasse € 366,37 - € 524,37. Dit komt overeen met de huurprijzen van Lefier die in elke huurprijsklasse een aandeel van 47% heeft. Nijestee heeft het meeste aanbod (55%) in de huurprijsklasse tot € 366,37, 40% van het aanbod valt in de huurprijsklasse € 366,37 - € 524,37. Woonstade verhuurt het merendeel van haar bezit (65%) in de huurprijsklasse € 366,37 - € 524,37, slechts 26% van het woningbezit is verhuurd in de klasse tot 366.37. Woonstade verhuurt, in vergelijking met andere corporaties, het grootste aandeel (6%) in de huurklasse tussen de 561,98 - € 664.66 (Bijlage V, figuur 6.4).

Op basis van gegevens uit woningnet blijkt dat Patrimonium erg veel woonruimten verhuurd met een oppervlak van 19m² of minder (figuur 6.2). Ongeveer 73% van de woningen aangeboden via WoningNet behoort tot deze groep. Of dit strookt met de werkelijkheid is onbekend, de kans bestaat dat gegevens in foutief in WoningNet zijn ingevoerd. Lefier heeft het grootste aandeel woningen met een oppervlak tussen de 40-50m² in vergelijking met De Huismeesters is dit bijna 10% meer. De Huismeesters heeft het grootste aandeel woningen in de categorie 50-60m². Opvallend zijn de cijfers van Woonstade, zij hebben voornamelijk woningen groter dan 50m², dit komt vooral door het grote aanbod aan eengezinswoningen waar het merendeel van de woonvoorraad uit bestaat. De Huismeesters heeft, in vergelijking met andere corporaties een groot aandeel in woningen met een oppervlak van 30-40 m².



Figuur 6.2: Percentage naar woonoppervlak per corporatie in Groningen (Bron: WoningNet, 2011)

6.3 Woonkwaliteiten andere corporaties

In deze paragraaf lees u de verschillende visies en woonkwaliteiten van andere corporaties in Groningen. De informatie is onder andere afkomstig uit enquêtes, WoningNet en andere relevante bronnen (zie bronvermelding):

- I **Woonstade** heeft hoofdzakelijk woningbezit rondom de stad Groningen, waaronder Ruischerbrug, Hoogkerk Ulgersmaborg en Oosterhoogebrug. Het woonaanbod bestaat vooral uit eengezinswoningen en zijn over het algemeen goed verhuurbaar. Volgens Ina Geugien, hoofd woondiensten bij woningstichting Woonstade willen ouderen niet in appartementen wonen, die de afgelopen jaren veelvuldig ontwikkeld en gebouwd zijn. Ina Geugien betoogt dat “ouderen van nu willen anders wonen [...]”. Het bieden van meer kwaliteit, activiteiten en zorg draagt bij aan de aantrekkingskracht van ouderenhuisvesting. Onder kwaliteit valt ook de uitstraling, appartementen met smalle gangen en een oude uitstraling hebben een negatief effect op de aantrekkelijkheid.
- II **Lefier** is na Nijestee de grootste woningcorporatie van Groningen en verhuurt ruim 9600 woningen. Het woonaanbod bestaat uit: 5682 meergezinswoningen, 1013 eengezinswoningen en ca. 3500 jongerenwoningen. De Selwerdflats maken deel uit

van het woonaanbod voor jongeren. Dit zijn er ca. 1500 met 7-14 mensen per gang en een woonoppervlak van 10-15 m². Erik Timmer van Lefier geeft aan dat binnen het woonaanbod onzekerheden bestaan. Wanneer de druk wegvalt op de Groninger woningmarkt zal de West-Indischekade mogelijk te maken krijgen met uitval en zal mogelijk minder snel verhuren. Het zijn nu ook al minder gewilde woningen en hebben een hoge migratiegraad. Erik Timmer is van mening dat je pas echt kan zien hoe gewild een woning is, wanneer deze te koop gezet wordt.

Lefier heeft de afgelopen jaren flink geïnvesteerd in Paddepoel, het is net als in Lewenborg te merken dat deze wijken na de renovatie/ vernieuwing weer in trek zijn. In Lewenborg zijn de grote galerijflats gesloopt en hebben plaatsgemaakt voor grondgebonden eengezinswoningen, in Paddepoel zijn ook nieuwe woningen gekomen die nu goed verhuren. Selwerderwijk Noord, Helpman en Lewenborg hebben migratiegraden rond de 5%, dit is erg laag in vergelijking met andere wijken.

- III **Nijestee** heeft het merendeel van het woningbezit in stedelijk gebied ruim 46%. Roelof Bouma van Nijestee betoogt dat “Het is niet zozeer de woning die bepalend is bij de keuze ergens te wonen, het is de locatie die een rol speelt [...]” dit verklaart dan ook het grote aandeel woningaanbod in stedelijk gebied, de meest populaire woonmilieu is met 26% het stedelijk gebied gericht op het centrum. Ook Nijestee heeft plannen het woonaanbod voor jongeren uit te breiden, zij doen dit met tijdelijke units van ca.25m², enkele voorbeelden zijn te vinden aan het Damsterdiep, Antillenstraat en in de buurt van het UMCG. Tijdelijke bouw zodat over 15 jaar opnieuw kan worden gekeken wat het beste ontwikkelt kan worden op die locaties. Het is een goedkope manier om jongeren nu in huisvesting te voorzien, de kwaliteit in de units is goed, jongeren wonen op zichzelf en hebben de beschikking over eigen sanitair en keuken.

6.4 Woonmilieus

Het woonaanbod in de onderscheiden woonmilieus variëren per corporatie, in deze paragraaf een kort overzicht.

- I Woonstade heeft vooral woningen aan de randen van de stad Groningen maar ook delen dichterbij het centrum. Het merendeel ligt in het woonmilieu ‘comfortabel en vertrouwd’, waarvan overgrote deel ligt in Hoogkerk-Zuid. Een groot aandeel ruim (30%) is gelegen ‘samen in de stad’, dit is vooral Hoogkerk dorp. Ongeveer 20% van het woonaanbod van Woonstade ligt ‘gezellig in de buitenwijk’, het merendeel ligt in Oosterhogebrug.
- II Lefier heeft het grootste aandeel in het woonmilieu ‘gezellig in de buitenwijk’, bijna 40%. Het zijn vooral Selwerd, Paddepoel en Lewenborg waar Lefier woningen heeft. Bijna 30% van het woningbezit ligt in een ‘stedelijk en authentieke’ omgeving. De woningen zijn vooral gelegen in de Binnenstad, Zeeheldenbuurt, Oost-Indischebuurt, Korrewegbuurt en Helpman. Lefier heeft een aandeel van 12% in het woonmilieu ‘samen in de stad’ dit komt vooral door de Nieuwe Indische buurt en de oranjebuurt. Lefier is de enige corporatie die een behoorlijk aandeel heeft in het woonmilieu ‘stads met allure’ (13%). Dit komt door het bezit in de Villa-buurt Oost en de West-Indische buurt, die volgens het KAW onderzoek behoort tot een gebied stads met allure, al doet de huidige bouw anders vermoeden.
- III Nijestee heeft het meeste in bezit in ‘Stedelijk en Authentiek’ gebied, ruim 45% ligt in dit woonmilieu, dit is verspreid over vele wijken in de stad, waarvan de binnenstad en Oosterpark tot de grootste behoren. Een redelijk aandeel van ruim 30% ligt ‘gezellig in de buitenwijk’. Deze wijken zijn Vinkhuizen, Selwerd, Paddepoel, Lewenborg, Corpus den Hoorn en Beijum. Het zijn veel wijken maar het bezit is ook groot.

6.5 Woonaanbod in ontwikkeling

In deze paragraaf leest u in het kort welke ontwikkelingen gepland staan bij verschillende corporaties in Groningen.

Woonstade is bezig met de ontwikkeling van zorgappartementen in de wijk Oosterhoogebrug. In deze wijk wonen relatief veel ouderen, die graag in de wijk blijven wonen maar momenteel is voor ouderen geen alternatief te wonen in een zorg flat. Woonstade heeft ook plannen woningen 70 woningen te bouwen aan het Reitdiep, de doelgroep hiervoor is nog onbekend.

Nijestee zal geen nieuw woonaanbod toevoegen voor nieuwkomers. Voor jongeren wordt niet permanent gebouwd, de vraag is nu groot maar het is onzeker hoe dit in de toekomst gaat ontwikkelen. Daarom kiest Nijestee te bouwen met tijdelijke units voor jongeren en kwalitatieve woningbouw te ontwikkelen voor de doorstromers. Nijestee heeft plannen aan de Antillenstraat in Groningen een groot jongerencomplex te ontwikkelen aan het van Starckenborgkanaal. In Paddepoel wordt het woonaanbod voor jongeren vergroot, de oude GAK-locatie zal rond 2015 ongeveer 340 jongeren kunnen huisvesten, ook aan de Zonnelaan staan ruim 130 woningen voor jongeren gepland. In de Schildersbuurt wordt in 2013 het oude pand van de Belastingdienst omgebouwd naar 136 appartementen voor jongeren.

Het merendeel van de nieuwbouwontwikkelingen bestaat uit de bouw voor gezinnen. In Oosterpark aan de ene zijde gebouwd aan de 'Stadswerf' 100 woningen gelegen aan het van Starckenborgkanaal, aan de andere zijde wordt het vervolgproject De Velden fase 2 uitgevoerd, op het voormalig stadionterrein zijn 62 woningen in ontwikkeling. De Huismeesters zal ook op dit terrein gaan mee ontwikkelen.

Lefier heeft de afgelopen jaren een aantal grote projecten ontwikkeld, zoals de Tasmantoren, de Kop van Oost en de Korrezoom. De tijden waarin dit ontwikkeld is was ver voor de economische crisis, momenteel is het duurder segment lastig te verkopen en huurprijzen boven de € 1000,- zijn minder in trek. In juni 2011 bleek Lefier grond te hebben gekocht tussen het Reitdiep en de Frieschestraatweg (Oving-locatie) waarop niet ontwikkelt mag worden, vanwege de gasleidingen. Het was bedoeld voor grootschalige jongerenhuisvesting om aan de wens van de gemeente Groningen te kunnen voldoen. Dit heeft Lefier een tegenslag opgeleverd van 5 miljoen waardoor de ontwikkeling in mindere mate zal doorgaan de komende jaren. Lefier is nu bezig 180 woningen te ontwikkelen op het Europapark in Groningen, dit is gericht op studenten van het middelbaar beroepsonderwijs die vlakbij school kunnen wonen. In Oosterpark, aan het Wielewaalplein, wordt gebouwd aan de Groenling, een flat met 151 studio's voor studenten van ca. 50m² met eigen sanitair en keuken. In deze flat komen ook 6 appartementen voor mindervalide personen, dit is bijzonder voor studentenhuisvesting. Het merendeel is huur, 40 woningen zijn te koop, waarvan de eerste reeds is verkocht aan een man van middelbare leeftijd. Opvallend is dat Lefier de komende jaren bijna niet ontwikkeld voor gezinnen, de komende jaren zijn het vooral de jongeren en ouderen die de aandacht krijgen in de ontwikkeling van nieuwbouwprojecten. Voor de ouderen staan een aantal projecten gepland, 62 woningen aan de Chopinlaan, 43 aan de Sporthallocatie in Lewenborg en 50 woningen aan de Molukkenstraat. In totaal komen er voor ouderen dus ruim 150 woningen bij.

7 Project in ontwikkeling

7.1 Inleiding

Als woningcorporatie is het belangrijk te investeren in wijken en buurten, het ontwikkelen en realiseren van nieuwe woningen is een van de factoren die hieraan bijdraagt. Om hier een voorbeeld van te geven wordt een nieuwbouw project die bijdraagt aan het woningaanbod voor de primaire doelgroep besproken.

7.2 Cortingborg

De Huismeester is momenteel actief met de realisatie van een nieuwe woonwijk in de stad Groningen. Deze wordt gerealiseerd op de voormalige voetbalvelden van VVK, tussen De Hoogte en de Noordelijke ringweg. Het project heeft als werknaam Cortingborg en bestaat uit vier woonhoven, een plint langs de noordelijke ringweg en twee grote woontorens. Slechts een deel van de woningen is bestemd voor de sociale verhuur, de rest wordt verkocht of verhuurd in de vrije sector.

De nieuwe woonwijk Cortingborg maakt deel uit van de bestaande wijk De Hoogte, die vooral bestaat uit vooroorlogse woningen uit 1920. De stedenbouwkundige opzet van De Hoogte is gebaseerd op het tuindorp principe. Bij het ontwerp van het stedenbouwkundig plan van Cortingborg is rekening gehouden met dit principe en is zoveel mogelijk op het bestaande afgestemd. Bij de aanleg van de nieuwe wijk is getracht de bestaande groene omgeving te behouden en op te nemen in de wijk. Met de aanleg van de nieuwe wijk is het streven een groene en veilige woonomgeving te creëren waar alles binnen handbereik is.

7.3 De woningen

Cortingborg wordt gefaseerd gebouwd, met in de eerste fase vier woonhoven waarvan twee voor de primaire doelgroep en twee voor verkoop of vrije verhuur. Het aantal woningen varieert van 24 en 25 per woonhof. De woonhoven kennen een diversiteit aan woningtypen, in totaal zijn er zeven soorten woningen variërend van drie tot vijf slaapkamers. Gezien de woonkwaliteit van de nieuwbouw is te zien dat dit, in vergelijking met andere sociale huur sterk verbeterd is. Normaliter bieden sociale huurwoningen een matig comfort, vooral de oudere woningen hebben vaak een laag energielabel (D, E), met als resultaat vaak hoge energiekosten. De Huismeesters wil met Cortingborg bewoners meer comfort bieden, met een duurzaam karakter en een A label bieden wat staat voor lagere energiekosten en een hoger wooncomfort. Om optimaal wooncomfort te bieden is gebruik gemaakt van geavanceerde systemen, zoals vloerverwarming, warmte terugwinstsysteem, gebalanceerd ventilatiesysteem en HR++ glas. Dit is voor een sociale huurwoning bijzonder. De Huismeesters biedt de primaire doelgroep comfortabele woningen met verschillende energiebesparende maatregelen. Bij goed gebruik resulteert dit in lage energielasten, verkeerd gebruik van de systemen heeft negatieve invloed op zowel het wooncomfort als de energielasten. Als corporatie is het belangrijk verder te gaan dan alleen het beschikbaar stellen van een woning, de volgende paragraaf gaat hier verder op in.

7.4 Primaire doelgroep

Sociale huurders zijn doorgaans niet gewend aan systemen als vloerverwarming of gebalanceerde ventilatie, om de systemen toch goed te laten functioneren zal De Huismeesters toekomstige bewoners hierin instrueren. Dit gebeurt op een aantal manieren waaronder een brochure, persoonlijk gesprek, instructiefilm en een individuele rondleiding in de woning. Op deze wijze krijgen toekomstige bewoners een aantal keer dezelfde informatie toegespeeld maar telkens op een andere manier zodat ze weten om te gaan met energiebesparende systemen.

DEEL III EVALUATIE

In dit hoofdstuk een vergelijking met vraag en aanbod, wat zijn de kansen en bedreigingen.

8 Match en Mismatch

8.1 Inleiding

Waar gaat het goed, waar gaat het minder? Dit hoofdstuk geeft en inzicht in de match en mismatch op de Groninger woningmarkt. Waar liggen kansen, wat zijn bedreigingen? In dit hoofdstuk staan conclusies en aanbevelingen, gebaseerd op voorgaande het voorgaande.

8.2 Kansen

Uit interviews blijkt dat ouderenwoningen meer aandacht moeten hebben, ouderen willen kwaliteit en voldoende ruimte, het liefst met 2 slaapkamers zodat kleinkinderen kunnen blijven slapen en familie of vrienden. Via het punten verdeelsysteem op WoningNet loopt de verhuur verre van soepel, wellicht dat het huidige aanbod van seniorenwoningen anders onder de aandacht moet worden gebracht, gerichte marketing voor ouderen.

Met Cortingborg speelt De Huismeesters op de juiste manier in op de vraag van de woonconsument. Naar grondgebonden eengezinswoningen is een grote vraag, voor zowel gezinnen als stellen in elke leeftijdscategorie.

8.3 Bedreigingen

Wat mogelijke bedreigingen en gevolgen zijn voor het woonaanbod van De Huismeesters leest u in deze paragraaf.

I Wijkrenovatie

Bij grootschalige wijkrenovaties gaat het vermogen, de waarde van de grond en woningen omhoog, met als gevolg dat de onroerendgoedbelasting voor het bezit zal stijgen en zal zich uiteindelijk doorvertalen in de huurprijs voor een sociale huurwoningen. Door de verhoging van de huurprijs zijn woningen voor minderbedeelden moeilijk of niet betaalbaar. De laagste inkomensgroepen trekken naar andere wijken die woonruimte bieden voor een goedkope huurprijs met als gevolg dat zich daar weer nieuwe sociale problematiek zal voordoen. Met het huidige huursubsidie beleid is de verhoging van de huurprijs nog op te vangen, maar wanneer dit in de toekomst vanuit de overheid gekort wordt zal het voorgaande manifest worden.

II Studentenhuisvesting

Grootschalige studentenhuisvesting is een risico, helemaal als deze gebouwd wordt ver van de binnenstad. Jongeren willen graag zelfstandig wonen maar wel elkaar thuis kunnen ontmoeten. De druk is nu groot, de verwachting is dat dit zich na 2020 zal stabiliseren en misschien wel gaat afnemen.

8.6 Aanbevelingen

Op basis van het onderzoek zijn een aantal aanbevelingen, waar De Huismeesters wellicht in de toekomst rekening mee moet houden.

I Woningmutatie

Op basis van een aantal bezoeken aan woningen van De Huismeesters zijn er een aantal zaken die bij oplevering van een woning aandacht moeten hebben of voorkomen moeten worden:

- Schimmels, vooral in doucheruimten;
- Kalkaanslag in closetpot (vaak geel/ bruin);
- Wanden met gaten (stucwerk).

Schimmelvorming is onaangenaam voor nieuwe bewoners, het heeft een vieze uitstraling en men probeert dit met schilderwerk te verdoezelen. Het probleem zit vaak dieper en zal binnen de kortste keren weer zichtbaar zijn. Doucheruimten die geen aansluiting hebben op de schil van een woning dienen te zijn voorzien van een deugdelijke ventilatie/ afzuiging.

II WoningNet

De gegevens van WoningNet (de website) opvragen en analyseren. Hoe vaak wordt op een bepaalde advertentie geklikt, en wat zijn de meest voorkomende zoekopdrachten. Een plattegrond heeft mogelijk invloed op het aantal reacties, men zal hem in het brein gaan indelen.

Momenteel bieden verschillende corporaties woningen aan via WoningNet, zaken waar rekening gehouden moet worden bij het plaatsen van een advertentie zijn:

- Bij de foto een plattegrond;
- Bij renovatie, duidelijk vermelden;
- Tekst niet aansluiten, verdelen in koppen, dit maakt het leesbaar;
- Op de homepage geen close-up (detail), in de advertentie detailfoto's van bijv. keuken en badkamer.

III Ontwikkelen

Studentenhuisvesting is een grote opgave in de stad Groningen. Het ontwikkelen ver van het centrum en/ of van het Zernike complex lijkt zinvol, maar wat dit in de toekomst doet is onzeker. Op basis van het KAW onderzoek blijkt dat studenten in de flat/ galerijwoningen in de kop van Vinkhuizen liever in een stedelijke omgeving willen wonen, ditzelfde geldt voor delen van Beijum.

Grondgebonden eengezinswoningen zijn heel populair, het aanvullen van deze voorraad zal in elke wijk goed verhuren, vooral in stedelijk gebied maar ook in de buitenwijken is dit goed verhuurbaar (zie Woonstade).

Ouderen willen kwaliteit, activiteit en zorg, het liefst in woningen met 2 slaapkamers zodat familie of vrienden kunnen blijven slapen. Ouderen willen niet in de appartementen wonen die grootschalig gebouwd zijn, zij willen meer leven in en rondom de plek waar zij wonen.

Bronvermeldingen

Literatuur:

- Bekenkamp, H.J.C., J.F.J. van den Broek, P. Kooij (2003), *Stad van het Noorden: Groningen in de twintigste eeuw*. Assen: Koninklijke van Gorcum b.v., pp. 356-360.

Onderzoek rapportages:

- Daalman, M., T.W. Snijders, W. Hartholt (2011), *Studenten- en jongerenhuisvesting in Groningen, een verkenning van de woningmarkt voor jongeren in de stad Groningen, Basis voor beleid*. Groningen: Bureau Onderzoek en Statistiek;
- KAW Architecten en Adviseurs, SMART Agent (2011), *Woonmilieus in stad, match en mismatch op de Groninger woningmarkt*;
- Van Dam, K.I.M., L.J.G. van Wissen, G. de Roo e.a. (2009), *Regionale bevolkingskrimp en de stad Groningen*. Groningen: FRW, Rijksuniversiteit Groningen.

Artikelen op internet:

- Ashworth, G.J., H. Voogd (1987), *Geografische Marketing, een bruikbare invalshoek voor onderzoek en planning*, Stedebouw en Volkshuisvesting, nr. 3, pp. 85-90;
- Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijkrelaties (2011), *Tijdelijke regeling diensten van algemeen economisch belang toegelaten instellingen volkshuisvesting*, www.Rijksoverheid.nl, (bezoekt op 2 november 2011)

Gesprekken/ interviews:

- Koopmans, M., De Huismeesters Groningen, coördinator verkoop- en verhuur bedrijfspanden (gesproken op 10 november 2011);
- Snijders, T., bureau Onderzoek en Statistiek Groningen, sr. statistiek en onderzoek (gesproken op 8 december 2011);
- Rouweler Klein, A., bureau Onderzoek en Statistiek Groningen, onderzoeker (gesproken op 8 december 2011);
- Idema, J., De Huismeesters Groningen, adviseur strategisch voorraadbeleid (geregeld gesproken 2011, 2012);
- Rambharos, N., bureau Onderzoek en Statistiek Groningen, onderzoeker (gesproken op 8 december 2011);
- Bouma, R., woningcorporatie Nijestee, portfoliomanager/ senior beleidsmedewerker (gesproken op 5 januari 2012);
- Geugien, I., woningcorporatie Steelande, hoofd woondiensten (gesproken op 19 januari 2012);
- Timmer, E., woningcorporatie Lefier, procesmanager maatschappij en markt (gesproken op 20 januari 2012);

Colleges/ presentaties:

- De Roo, G., college *Ruimtelijke planning 3 - Governance Dynamiek*, 23 november 2011.

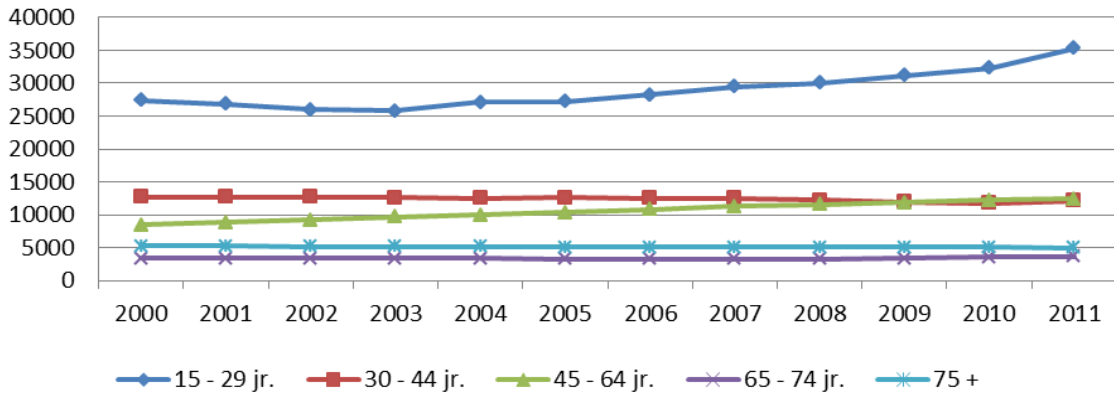
Overige personen:

- Genk van, J., Dienst Ruimtelijkeordening en Economische zaken, Gemeente Groningen, Beleidsonderzoeker (contact 2, 7 november 2011);

Bijlagen

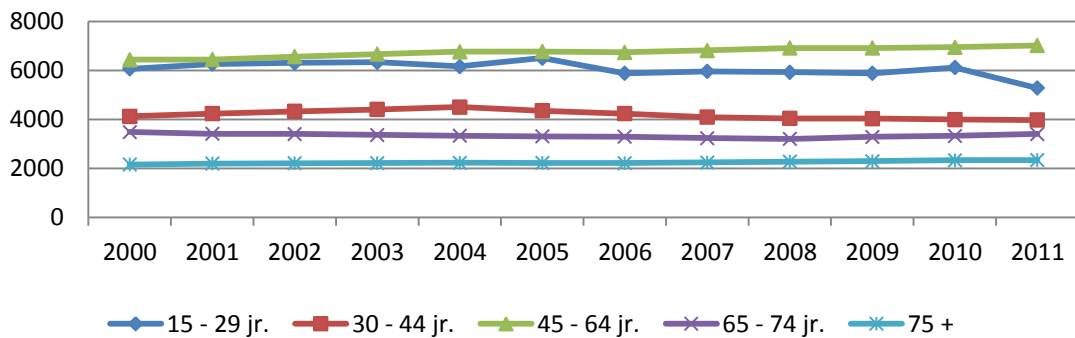
Bijlage I Huishoudensontwikkelingen in Groningen

Alleenstaande huishoudens gemeente Groningen
Trendlijn periode 2000 - 2011



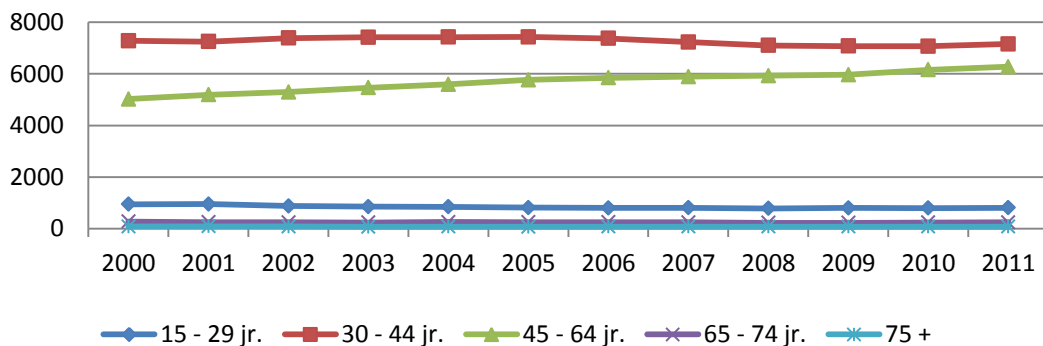
Bijlage I, figuur 1.1: Ontwikkeling huishoudens per type 2000-2011 gemeente Groningen (Bron: CBS, 2011).

Huishoudens Paar zonder kind gemeente Groningen
Trendlijn periode 2000 - 2011



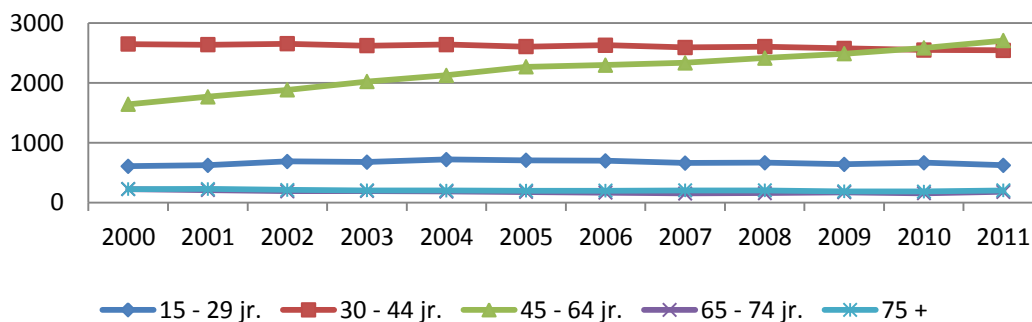
Bijlage I, figuur 1.2: Ontwikkeling paar zonder kind(eren) per leeftijd 2000-2011 gemeente Groningen (Bron: CBS 2011).

Huishoudens Paar met kind gemeente Groningen
Trendlijn periode 2000 - 2011



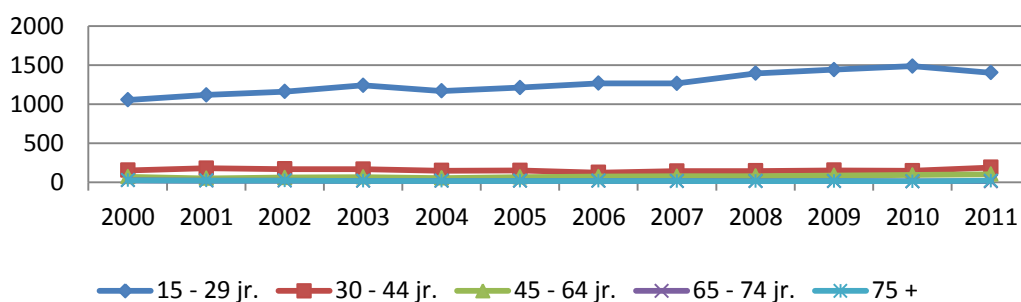
Bijlage I, figuur 1.3: Ontwikkeling paar met kind(eren) per leeftijd 2000-2011 gemeente Groningen (Bron: CBS 2011).

Eenoudergezinnen gemeente Groningen Trendlijn periode 2000 - 2011



Bijlage I, figuur 1.4: Ontwikkeling eenoudergezinnen per leeftijd 2000-2011 gemeente Groningen (Bron: CBS 2011).

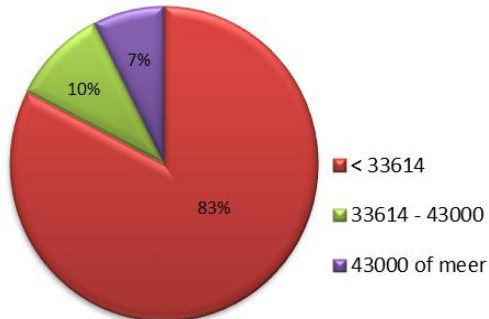
Meerpersoons/ overige huishoudens gemeente Groningen Trendlijn periode 2000 - 2011



Bijlage II Inkomstenverdeling in corporatiewoningen

Inkomen alleenstaanden corporatiewoning

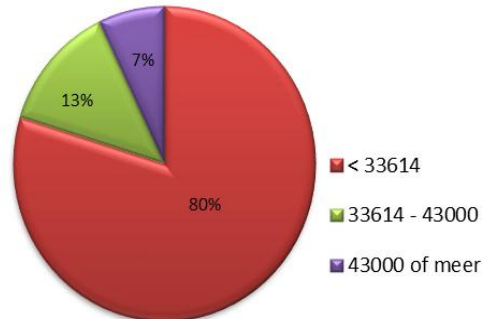
Gemeente Groningen 2010



Bijlage II, figuur 2.1: Inkomen alleenstaanden in corporatiewoningen in Groningen (Bron: gemeente Groningen, 2010).

Meerpersoons veel alleen corporatiewoning

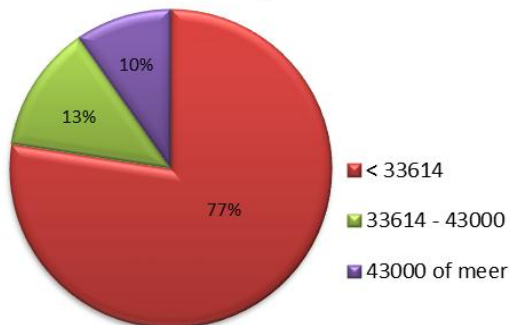
Gemeente Groningen 2010



Bijlage II, figuur 2.2: Inkomen meerpersoonshuishoudens in corporatiewoningen in Groningen (Bron: gemeente Groningen, 2010).

Inkomen paren zonder kind corporatiewoning

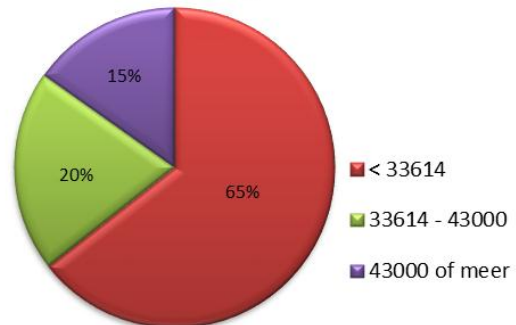
Gemeente Groningen 2010



Bijlage II, figuur 2.3: Inkomen paren zonder kind in corporatiewoningen in Groningen (Bron: gemeente Groningen, 2010).

Inkomen paren met kind corporatiewoning

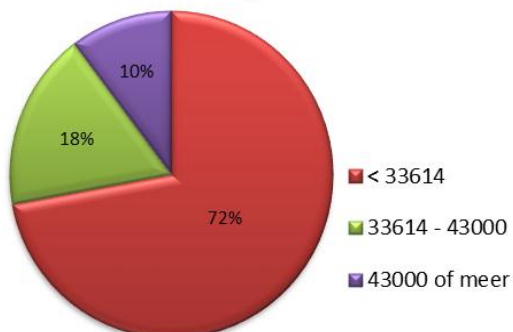
Gemeente Groningen 2010



Bijlage II, figuur 2.4: Inkomen paren met kind(eren) in corporatiewoningen in Groningen (Bron: gemeente Groningen, 2010).

Inkomen eenoudergezin corporatiewoning

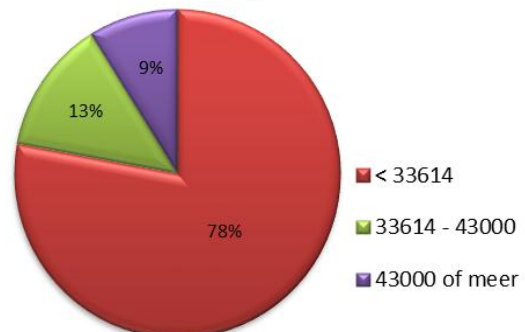
Gemeente Groningen 2010



Bijlage II, figuur 2.5: Inkomen eenoudergezinnen in corporatiewoningen in Groningen (Bron: gemeente Groningen, 2010).

Inkomen 3 man of meer corporatiewoning

Gemeente Groningen 2010



Bijlage II, figuur 2.6: Inkomen gezamenlijk huishouden 3 man of meer in corporatiewoningen in Groningen (Bron: gemeente Groningen, 2010).

Bijlage III Reacties (via media) per wijk

Gemiddeld aantal reacties per aangeboden woning:

PADDEPOEL

In de wijk Paddepoel krijgen De Huismeesters en Lefier aanzienlijk minder reacties per aangeboden woning dan Nijestee. Dit is te verklaren door het aantal seniorenwoningen dat vooral door De Huismeesters en Lefier in deze wijk worden aangeboden.

Seniorenwoningen

Het aantal reacties op seniorenwoningen is over het algemeen gering. Opvallend is dat De Huismeesters op aangeboden woningen de minste reacties krijgt. Bij een vergelijking met seniorenwoningen uit dezelfde buurt, van verschillende corporaties, valt het op dat woningen met 2 kamers aanzienlijk minder reacties krijgen dan woningen met 3 of meer. Afgezien van het aantal kamers speelt het woonoppervlak ook mee, woningen met een oppervlak tussen de 30-40m² krijgen minder reacties dan woningen met 40 m² of meer.

Seniorenwoningen met weinig reacties zijn: Galerij-/ portiekwoningen met 2 kamers, woonoppervlak 30-40 m². Vooral woningen aan de Plutolaan en Venuslaan scoren opvallend laag. Woningen zonder lift scoren minder, hier maakt het aantal kamers en woonoppervlak niet uit.

Normale woningen

Populaire woningen zijn eengezinswoningen met vier of vijf kamers, met een woonoppervlak van 60-70 m², en een subsidiabele huur tussen € 403,90 – € 552,98. Woningen in Paddepoel-Zuid krijgt over het algemeen meer reacties dan Paddepoel-Noord.

Minder populair zijn de galerijwoningen met 1 slaapkamer. Bij deze 2 kamer galerijwoningen lijkt de prijs bepalend. Een voorbeeld hiervan: De Huismeesters biedt 2 kamerwoningen aan (in de Plutolaan) voor een subsidiabele huur van € 381,67 tot € 418,82. Deze woningen krijgen weinig reacties in vergelijking met het aanbod van andere woningcorporaties. Als ik de woningen van de Plutolaan vergelijk met woningen uit de buurt valt op dat Nijestee 2 kamer galerijwoningen aanbiedt voor een subsidiabele huur van € 253,73 tot € 302,71. Het verschil in reacties is groot de Plutolaan (26-74 reacties) de Dierenriemstraat en de Lierstraat van Nijestee (103-182).

Gemiddeld aantal reacties per aangeboden woning:

Binnenstad

Seniorenwoningen

Het aanbod van seniorenwoningen via woningnet is aan het toenemen, in 2004 waren het slechts 5, in 2011 al 17. Nijestee scoort het hoogst met de seniorenwoningen aan de Turfsingel. De woningen hebben 2 slaapkamers en een woonoppervlak tussen de 50 en 60 m² met een subsidiabele huur van € 479,63.

Seniorenwoningen met 2 kamers en een oppervlak tussen de 30-40m² krijgen over het algemeen minder reacties dan wanneer ze 3 kamers of meer hebben. De Huismeesters biedt seniorenwoningen aan achter de wal, de woningen met 2 kamers hebben bijna geen reacties. De huurprijs ligt rond de € 317,- voor dezelfde prijs huur je aan de Poortersplein van Nijestee een woning met 50-60m² en 3 kamers, deze woningen hebben meer reacties.

Normale woningen

De Huismeesters is, op een aantal woningen na, de enige aanbieder die via woningnet 1 kamerwoningen in de binnenstad aanbied. In de periode 2004-2011 zijn de minste (<10) reacties binnengekomen op de studio's in W.A. Scholtenstraat, die in 2009 via woningnet zijn aangeboden. Parallel aan deze straat ligt de Bloemstraat, Nijestee heeft daar 2 en 3 kamerwoningen, een oppervlak van 40-60m², met meer dan 250 per woning. Beide woningen hebben een prijsklasse tussen de 0-357,36 euro.

Lefier en De Huismeesters hebben beide woningen aan de Noorderbinnensingel, opvallend is dat Lefier hier duidelijk meer reacties krijgt. De oorzaak is te vinden in het woonoppervlak en het aantal kamers De Huismeesters bied vooral 2 kamer woningen aan, met een oppervlak tussen 20-40m², Lefier 4 kamer woningen met een oppervlak van 50-60m².

Ook in de Grote Rozenstraat heeft Lefier veel reacties op de 4 kamerwoningen met een oppervlak van 50-60m². De Huismeesters en Nijestee hebben veel minder reacties met de 2 kamer woningen en een oppervlak van 20-30m².

Gemiddeld aantal reacties per aangeboden woning:

BEIJUM

Seniorenwoningen

De Huismeesters is de enige woningcorporatie die in de periode 2004-2011 seniorenwoningen heeft aangeboden via woningnet, met reacties variërend van 1 tot 9. De verschillen in reactie zijn dusdanig klein, dat er geen zaken echt opvallen. Dit heeft invloed op het gemiddeld aantal reacties per aangeboden woning.

Normale woningen

Nijestee en de Huismeesters bieden woningen aan in de wijk Beijum. De Huismeesters heeft vanaf 2004, 54 eengezinswoningen aangeboden op woningnet, Nijestee slechts 15. De gemiddelde reacties op woningen van Nijestee zijn hoger dan van De Huismeesters. Dit is te verklaren: eengezinswoningen krijgen gemiddeld de meeste reacties, vanaf 2009 is dit aantal flink toegenomen. Vooral woningen met 4 kamers doen het goed, ongeacht de buurt waar de woning staat.

De verschillen in reacties lijkt te komen door de aangeboden woningen. Bijvoorbeeld de Wibenaheerd, Nijestee heeft daar 11 keer een eengezinswoning aangeboden, De Huismeesters slechts 2.

De eengezinswoningen van De Huismeesters in de Froukemaheerd krijgen steeds meer reacties in het bezit van De Huismeesters gaan heel goed. In de periode 2004-2009 lagen de reacties tussen de 55-98, vanaf 2010 is ligt het tussen 123-209 reacties.

De Huismeesters biedt in de Froukemaheerd eengezinswoningen aan, de reacties hierop zijn de het afgelopen jaar flink toegenomen. In de periode 2004-2009 lagen de reacties tussen de 55-98, vanaf 2010 tussen de 123-209 reacties.

In de Godekenheerd valt op dat de eengezinswoningen van De Huismeesters minder reacties krijgen dan de galerij-/ portiekwoningen van Nijestee. De eengezinswoningen hebben een oppervlak van 50-60m², met een subsidiabele huur van € 531,84 – 568,81. De galerij-/ portiekwoningen van Nijestee hebben een subsidiabele huur van € 430,12 – 498,65 met een oppervalk tussen de 60-70m². De eengezinswoning die de minste reacties heeft gekregen is een 3 kamer woning voor een huurprijs van € 551,33.

Gemiddeld aantal reacties per aangeboden woning:

CORPUS DEN HOORN

Seniorenwoningen

De Huismeesters en Nijestee bieden seniorenwoningen aan in Corpus den Hoorn. Opvallend is dat op de 1 kamerwoningen (studio's) van De Huismeesters, nagenoeg geen reacties binnenkomen.

De Huismeesters heeft gemiddeld veel minder reacties dan Nijestee, dit is te wijten aan het feit dat De Huismeesters vanaf 2009 veel seniorenwoningen op woningnet heeft aangeboden. Nijestee heeft veel meer normale woningen, deze krijgen gemiddeld meer reacties.

Vanaf 2009 – 2010 is het aantal reacties op woningen toegenomen, dit is zowel bij de normale woningen als bij de seniorenwoningen het geval.

Gemiddeld aantal reacties per aangeboden woning:

ZEEHELDEN- EN GRUNO BUURT

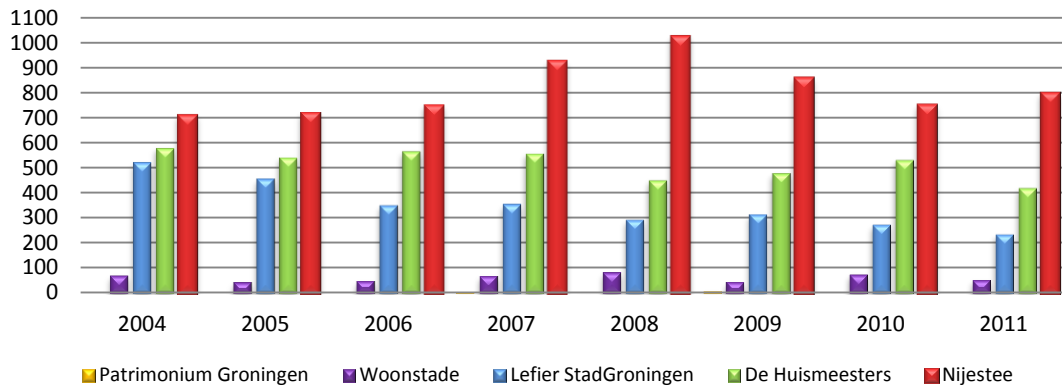
De Huismeesters en Nijestee zijn de enige corporaties die woningen via woningnet hebben aangeboden in de Zeehelden- en Grunobuurt. De gemiddelde reacties van De Huismeesters ligt in deze buurt hoger dan van Nijestee. Oorzaak hiervan is het aantal aangeboden woningen, De Huismeesters heeft vanaf 2004 slechts twee woningen aangeboden, dit is te weinig om verschillen per corporatie te analyseren.

Bij de woningen die aangeboden zijn door Nijestee zijn wel verschillen te zien.

Jongerenwoningen met 1 kamer krijgen veel minder reacties dan woningen in hetzelfde complex met 2 kamers. Vanaf 2009 krijgen jongerenwoningen met 2 kamers, een woonoppervlak van 40-50m² en een subsidiabele huur tussen € 248,07 – 349,83 de meeste reacties.

Bijlage IV Inkomensverdeling Huishoudens in corporatiewoningen

Aangeboden woningen via WoningNet per corporatie Periode 2004-2011

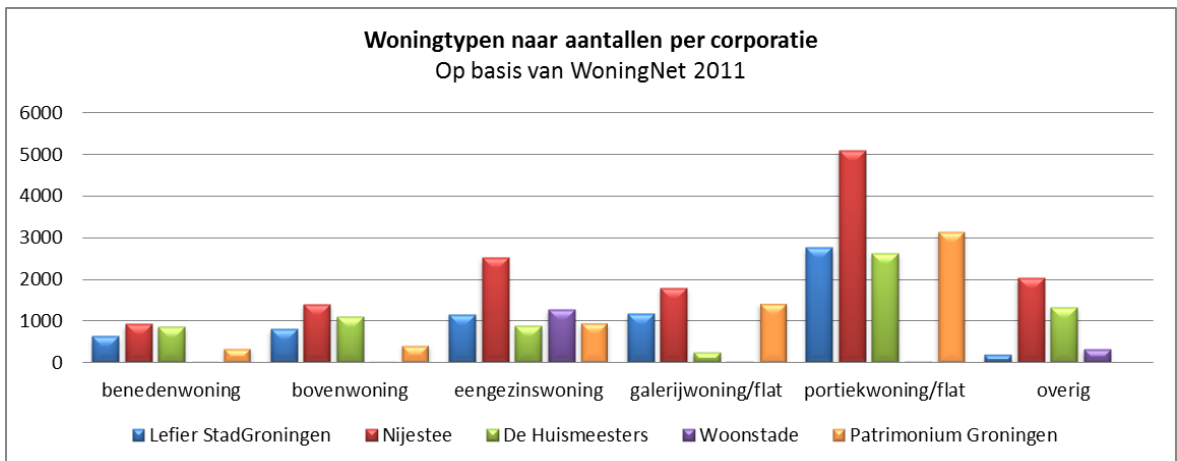


Bijlage IV, figuur 1.1: Aantal aangeboden woningen per corporatie, periode 2004-2011 (Bron: WoningNet, 2011).

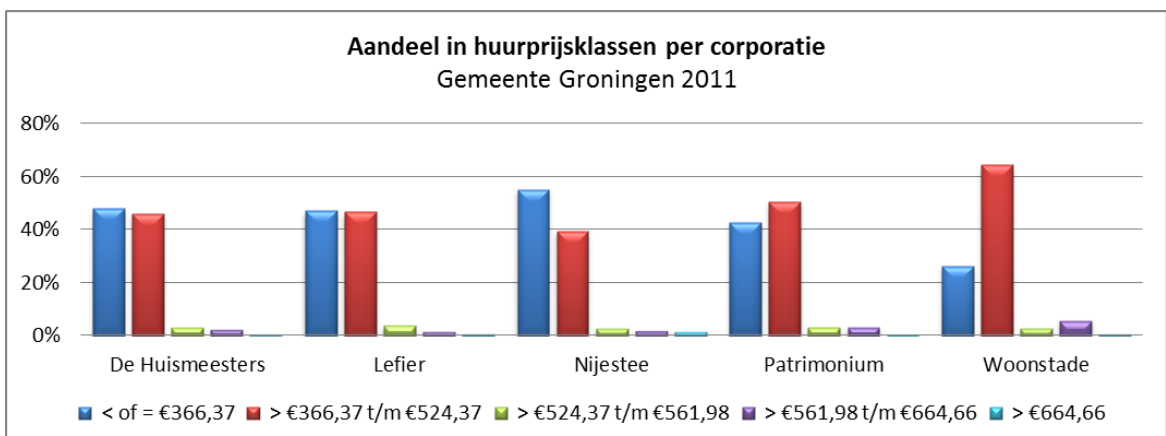
Bijlage V Woningbezit en typen Groninger corporaties



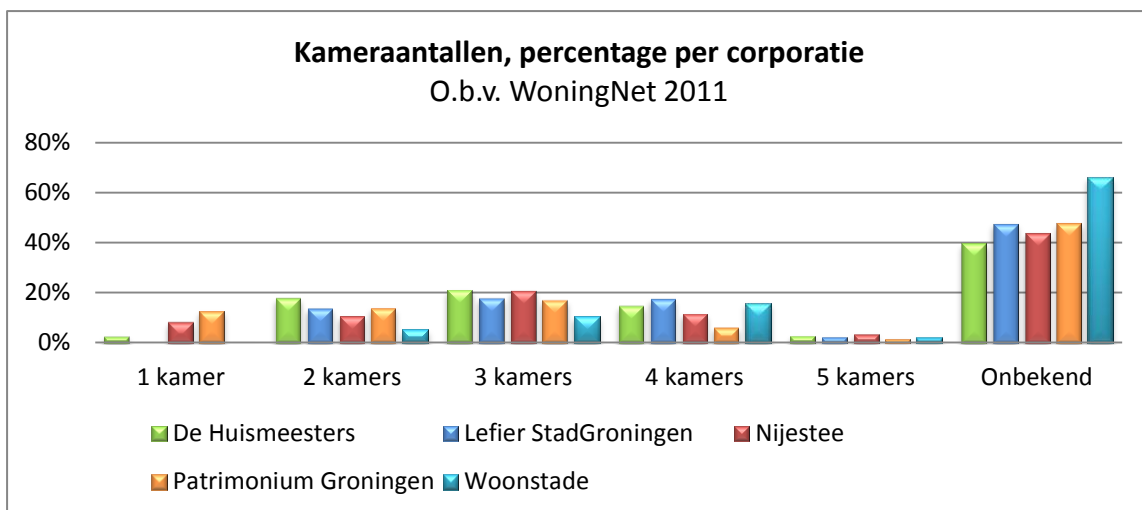
Bijlage V, figuur 6.2: Woningbezit per corporatie in Groningen, excl. Studentenhuisvesting dat niet aangeboden is via Media (Bron: WoningNet, 2011)



Bijlage V, figuur 6.3: Woningbezit per corporatie in Groningen, excl. Studentenhuisvesting dat niet aangeboden is via Media (Bron: WoningNet, 2011)



Bijlage V, figuur 6.4: Aandeel in huurprijsklassen per corporatie dat is aangeboden via Media (Bron: WoningNet, 2011)



Bijlage V, figuur 6.6: Aandeel in huurprijsklassen per corporatie dat is aangeboden via Media (Bron: WoningNet, 2011)

Bijlage VI Onderhoudstoestand bij woningmutatie



Bijlage VI, figuur 7.1: Radiator in badkamer, in zeer slechte staat. Dit is voor toekomstige huurders verre van aantrekkelijk (foto: Myles, M.)



Bijlage VI, figuur 7.2: Badkamer in vieze toestand. Dit is voor toekomstige huurders verre van aantrekkelijk (foto: Myles, M.)



Bijlage VI, figuur 7.3: Versleten trap in een uitgeleefde woning, er ontbreekt meer dan alleen een verflaag. (foto: Myles, M.)



Bijlage VI, figuur 7.4: Balkondeur gezien vanuit de keuken. De deur is aan de onderzijde verrot, hierdoor is reeds een gat ontstaan. Dit moet aangepakt worden voordat er nieuwe huurders komen kijken (foto: Myles, M.).

Bijlage VII Onderhoudstoestand bij renovatie



Bijlage VII, figuur 8.1: Renovatiewoning in de Idastraat, De Hoogte Groningen. (foto: Myles, M.)



Bijlage VII, figuur 8.2: Nieuw opgeleverd badkamer, voormalige slaapkamer is omgebouwd tot zeer nette badkamer in een renovatiewoning Idastraat De Hoogte. (foto: Myles, M.)



Bijlage VII, figuur 8.3: Nieuw opgeleverd toilet in een renovatiewoning in De Hoogte. (foto: Myles, M.)



Bijlage VII, figuur 8.4: Nieuw opgeleverde washok, voormalige badkamer in een renovatiewoning in de Hoogte Groningen. (foto: Myles, M.)

Bijlage VIII Leerdoelen

Leerdoel 1

Competentie: BWK10 A02

Methodisch werken en onderzoeken

Motivatie: Tijdens mijn stage wil ik complexe vraagstukken op een systematische wijze aanpakken. Het voordeel van een methodische aanpak is dat ik efficiënter kan werken.

SMART(I)

Specifiek: Complexe vraagstukken pak ik systematisch aan, deze wil ik duidelijk herkenbaar maken in deelstappen.

Meetbaar: In het stageverslag wil ik aantonen hoe ik vraagstukken heb aangepakt. De stagebegeleider kan mij hierop beoordelen vanuit zijn praktijkervaringen.

Activerend: Als aankomend professional is het noodzakelijk gestructureerd onderzoek te doen. Werkzaamheden wil ik zoveel mogelijk in deelstappen uiteenzetten.

Realistisch: De prijs voor het behalen van mijn leerdoel is niet te hoog, zowel de omstandigheden als de middelen lenen zich hiervoor.

Tijdgebonden: Aan het einde van mijn stage wil ik dit doel hebben behaald. Inzet en vooruitkijken is hierbij belangrijk!

Inspirerend: Ik ben van mening dat inspiratie voor het werk mede afhankelijk is van de werkomgeving. Inspirerend koppel ik niet terug naar een leerdoel, in de analyse zou ik hier wel over kunnen vertellen.

Reflectie leerdoel 1

Motivatief	Hoe was de situatie?	Structuur in het aanpakken van problemen/ vraagstukken is van belang voor het behalen van het gewenste resultaat. Ik ben van mijzelf al redelijk geordend maar met een empirisch of beschrijvend onderzoek heb ik weinig tot geen ervaring. Het is voor mij een uitgelezen kans hier in de stage kennis mee te maken. Het leerdoel is van toepassing op zowel de verslaglegging als het functioneren in de praktijk, afspraken tijdig inplannen en gestructureerd informatie verzamelen/ verwerken zijn hier onderdeel van.
Specifiek	Wat was het doel?	Werkzaamheden tijdig inplannen (vergaderingen, interviews, afspraken etc.), structuur in informatie verzamelen en als resultaat de uiteindelijke verslaglegging o.b.v. het plan van aanpak.
Meetbaar	Hoe is het resultaat?	In het verslag en de beoordeling van mijn stagebegeleider (gebaseerd op het functioneren binnen het bedrijf), is het uiteindelijke resultaat te zien.
Activerend	Wat heb ik geleerd?	Ik heb geleerd afspraken te maken met professionals voor o.a. interviews en vergaderingen. Het opstellen van open vragen voor het interview, deze vervolgens uitgewerkt en opgenomen in de tekst van het verslag. In de fase van informatie verzamelen heb ik veel geleerd van Jos Idema, hij heeft mij er telkens op gewezen dat het plan van aanpak de basis is waar ik niet te veel van af moet wijken, hoe interessant het ook is. Ook heb ik veel geleerd grote data bestanden in stappen te analyseren (zie hiervoor leerdoel 3).
Realistisch	Was het haalbaar?	Het leerdoel heeft betrekking op het functioneren en is zowel terug te vinden in het uiteindelijke rapport als in het functioneren an sich.
Tijdgebonden	Hoe is de planning verlopen?	<p>Wat goed ging:</p> <p>De voorbereiding van de interviews (open vragen opstellen) ging goed, tijdig mailen van de vragen voor voorbereiding van de geïnterviewde verliep ook prima. Het analyseren van cijfermatige data is ook prima verlopen. Het omzetten van data naar grafieken en tabellen zodat in één oogopslag resultaten zichtbaar is tevens goed verlopen.</p> <p>Wat minder goed ging:</p> <p>Het inplannen van afspraken met professionals verliep niet altijd even soepel. Ik heb in december afspraken geprobeerd te maken met verschillende mensen, deze kreeg ik door legio redenen steeds niet te pakken. Bij het opzetten van het verslag liepen in beginsel zaken onlogisch, hier heb ik enige sturing gehad van Jos Idema.</p>
Inspirerend	Wat ik hierover kan zeggen?	Structuur aanbrengen in het analyseren van data en het uitvoeren van een onderzoek, zal door werkervaring steeds beter verlopen. In het begin was het lastig om zaken volgens een bepaalde route te analyseren of uit te werken, maar met de kennis die ik nu heb zal dit in de toekomst sneller en makkelijker gaan.

Leerdoel 2

Competentie: BWK10 A03

Bewust plannen

Motivatie: Tijdens mijn studieperiode ben ik regelmatig in het nauw gekomen qua tijd door een ondoordachte planning. Het is in het bedrijfsleven meer dan privé een noodzaak werkzaamheden secuur te plannen. Tijdens mijn stage wil ik dit onderdeel verbeteren.

SMART(I)

Specifiek: Voorafgaande aan de stage opdracht maak ik een plan van aanpak. Deze fungeert als kapstok voor mijn verhaal. In het PVA maak ik een planning voor zowel de leerdoelen als het stageonderzoek.

Meetbaar: Aan de hand van het plan van aanpak en het naleven van dit plan is te zien of het doel behaald is.

Activerend: Met de planning kan mijn stagebegeleider precies zien wanneer ik aanwezig ben en met welke werkzaamheden ik mij op dat moment bezig houd.

Realistisch: Het is een lastige opgave zover vooruit te plannen. De werkzaamheden kunnen in de lopende tijd veranderen. Het plannen van de dagen/tijden wanneer ik aanwezig ben is voor mij een must!

Tijdgebonden: In de eerste weken van de stage wil ik het PVA en de planning overleggen.

Inspirerend: Door de afwisseling van werkzaamheden enerzijds en colleges anderzijds blijf ik mij inspireren op beide vlakken. Maar ook het opzetten van een onderzoek is voor mij bijzonder interessant, dit zal ik de komende jaren vaker moeten doen.

Reflectie leerdoel 2

Motivatie	Hoe was de situatie?	Tijdens mijn studieperiode ben ik regelmatig in het nauw gekomen qua tijd door een ondoordachte planning. Het is in het bedrijfsleven meer dan privé een noodzaak werkzaamheden secuur te plannen. Tijdens mijn stage wilde ik dit onderdeel verbeteren.
Specifiek	Wat was het doel?	Een plan van aanpak maken en deze logisch verdelen zowel qua structuur als in tijd.
Meetbaar	Hoe is het resultaat?	In bijlage 0.0 is de planning toegevoegd, hierin zijn de deelvragen en de tijden waarop deze zijn uitgevoerd te zien.
Activerend	Wat heb ik geleerd?	<p>Het opzetten van een PVA (het stramien voor een goed onderzoek). In het plan van aanpak heb ik de hoofdvraag verdeeld in sub-vragen die weer bestaan uit deeldoelstellingen, het was soms lastig omdat ik vrijwel geen kennis had van zaken als bevolkingsontwikkelingen, woonmilieus etc. Hier heb ik veel over geleerd en met de nodige sturing van mijn begeleider heb ik dit goed weten over te brengen naar een PVA.</p> <p>Het PVA was voor mij een onderzoek op zich, ik moest met relatief weinig kennis van zaken vragen formuleren om antwoord te krijgen op de hoofdvraag. In het begin van mijn stage heb ik regelmatig zaken gelezen en ben met collega's mee geweest om meer kennis op te doen van zaken waarmee een woningcorporatie zich bezighoudt.</p> <p>Tijdens het onderzoek ben ik telkens teruggedaan naar de basis, vragen als: wat wil ik nou echt weten, wat is relevant en wat niet. Het PVA fungeerde als leidraad voor mijn opdracht, zo heb ik voorkomen dat ik ging dwalen in alle beschikbare informatie.</p>
Realistisch	Was het haalbaar?	<p>Ja en Nee. Tijdens het onderzoek ben ik tot de conclusie gekomen dat de vraagzijde en aanbodzijde van de vrije- en koopsector te omvangrijk zijn om in een aantal weken in kaart te brengen. Ik heb mij dan ook hoofdzakelijk gericht op het sociale woonaanbod (primaire doelgroep) en ben hier dieper op ingegaan.</p> <p>Gezien de onderwerpen van het onderzoek en de kennis waarmee ik met de opdracht van start ging, is het begrijpelijk dat ik bij sommige vragen niet precies weet hoe omvangrijk deze (kan) zijn.</p>
Tijdgebonden	Hoe is de planning verlopen?	<p>Wat goed ging: Het opstellen van het PVA en de planning verliepen zonder problemen. Als ik de concepten en aantekeningen naast het uiteindelijke resultaat houd is een flinke verbetering te zien.</p> <p>Tijdens de uitvoering heb ik regelmatig de planning aangepast, aan de situatie, om het zo realistisch mogelijk te houden.</p> <p>Wat minder goed ging: Tijdens het onderzoek ben ik erachter gekomen dat sommige deeldoelstellingen te ambitieus waren. Door de tijdsdruk is het niet mogelijk gebleken elke deeldoelstelling uitgebreid te behandelen. Hierdoor heb ik moeten snijden in het PVA en heb prioriteiten moeten stellen.</p> <p>Het inplannen van interviews bleek een lastige opgave, in dec. heb ik contact gezocht met professionals om een afspraak in te plannen. Het doel was de interviews te plannen in de eerste week van januari, dit is bij een enkeling gelukt. In januari heb ik opnieuw contact gezocht met een aantal om alsnog een afspraak in te plannen.</p>
Inspirerend	Wat ik hierover kan zeggen?	Als stramien voor een onderzoek is een PVA nodig, dit voorkomt dat afgedwaald wordt van de kern. De planning die hieraan gekoppeld is zal secuur uitgedacht moeten worden, wil het nuttig en bruikbaar zijn. Valkuil is het onsystematisch werken met niet-relevante data.

Leerdoel 3

Competentie: BWK15 Z01

Zelfverantwoordelijk werken

Motivatie: Meer kennis opdoen is vaak een kwestie van zelfstudie, afhankelijk van de passie voor het onderwerp. Bij de hoofdpdracht van mijn stage wordt van mij verwacht kennis te hebben van Excel, dit is iets waar ik mijzelf in wil verbeteren.

SMART(I)

Specifiek: Grote data bestanden wil ik leesbaar maken met draaitabellen, en met de inhoud deelvragen kunnen beantwoorden.

Meetbaar: Draaitabellen zijn fysiek waarneembaar en dus op deze manier meetbaar, net als de informatie die uit de tabellen af te lezen is.

Activerend: Tijdens het onderzoek wil ik zelfverantwoordelijk leren. Hierbij stel ik de draaitabellen zo op dat mijn collega's daar tevreden over zijn. Het verwerken van de data wil ik zoveel mogelijk zelf

Realistisch: Het doel is met enige ondersteuning prima haalbaar.

Tijdgebonden: De fase waarin ik dit wil uitvoeren zal (volgens planning) starten in week 43 en week 46 zal hierop terug gekeken kunnen worden.

Inspirerend: Excel is een uitgebreid programma waar veel gebruik van wordt gemaakt, meer kennis hiervan is voor nu en in de toekomst goed voor mijn algemene kennis.

Reflectie leerdoel 3

Motivatie	Hoe was de situatie?	De kennis die ik voor de stage had van Excel was niet uitgebreid. Tijdens de uitvoering van mijn stage zou ik hier veelvuldig mee in aanraking komen.
Specifiek	Wat was het doel?	Grote Excel bestanden (ca. 26.000 regels) ombouwen naar draaitabellen, en daaruit conclusies kunnen trekken.
Meetbaar	Hoe is het resultaat?	Tijdens mijn stage heb ik veelvuldig gebruik gemaakt van draaitabellen, deze blijken erg handig te zijn voor het analyseren van data. Van de draaitabellen heb ik vervolgens veel verschillende grafieken gemaakt, een aantal hiervan zijn terug te vinden in het verslag.
Activerend	Wat heb ik geleerd?	Ik heb geleerd data te analyseren in draaitabellen, daar vervolgens grafieken van en uiteindelijk mijn bevindingen. Ook heb ik geleerd welke bronnen wetenschappelijk zijn (bijv. CBS) en waaruit representatieve waarnemingen uit te halen zijn. Van het programma Excel zelf heb ik tijdens mijn werkzaamheden veel geleerd, door zaken te onderzoeken als omrekenen naar procenten etc.
Realistisch	Was het haalbaar?	Het leerdoel is haalbaar gebleken. Jos Idema heeft de tijd genomen mij wegwijs te maken met Excel en mij laten kennismaken met verschillende mogelijkheden zoals de draaitabellen.
Tijdgebonden	Hoe is de planning verlopen?	Wat goed ging: Het analyseren van de databestanden ging aardig goed, het vervolgens omzetten naar grafieken verliep ook prima. Wat minder goed ging: De databestanden van woningnet zijn enorm groot, deze waren zeer geschikt voor het ombouwen naar draaitabellen. Helaas waren deze niet altijd even overzichtelijk waardoor ik soms te lang bezig was, voor het uiteindelijke resultaat.
Inspirerend	Wat ik hierover kan zeggen?	Excel is een computerprogramma wat veel gebruikt wordt in het bedrijfsleven. Ik ben blij dat ik in mijn stage hier regelmatig mee heb kunnen werken en verwacht met de kennis die ik heb opgedaan hier in de toekomst profijt van kan hebben.

Leerdoel 4

Competentie: BWK15 Z01

Ondersteuning vragen indien nodig

Motivatie: Het aannemen van een afwachtende houding is niet gewenst in het bedrijfsleven. Het resultaat is dat deadlines niet worden gehaald en dat men ontevreden is. Ik vind het belangrijk dat ik hier rekening mee houd, met dit leerdoel wil ik meer assertiviteit tonen.

SMART(I)

Specifiek: Bij het uitwerken van vraagstukken niet afwachten maar vragen wanneer ik tegen onduidelijkheden aanloop.

Meetbaar: vaststellen van dit leerdoel zal door Jos Idema (stagebegeleider) gedaan worden. Hij is voor mij het eerste aanspreekpunt en kan mij hier goed op beoordelen.

Activerend: Bij lastige vraagstukken niet afwachten maar direct aan de bel trekken.

Realistisch: Haalbaar door het tonen van inzet.

Tijdgebonden: De hele looptijd van mijn stage.

Inspirerend: Collega's die werkzaam zijn bij De Huismeesters zijn een goed voorbeeld.

Reflectie leerdoel 4

Motivatie	Hoe was de situatie?	Ik ben “een kat uit de boom kijker”, toon vaak een afwachtende houding, daarom wilde ik in deze stage dit verbeteren, door meer assertiviteit te tonen.
Specifiek	Wat was het doel?	Houden aan deadlines, vragen wanneer nodig en niet afwachten.
Meetbaar	Hoe is het resultaat?	De stageopdracht was voor mij een redelijk onbekend onderwerp, wat ik in een korte periode flink heb moeten bijleren om uiteindelijk iets te kunnen zeggen over de marktpotentie van De Huismeesters. Tijdens de stage heb ik veel gevraagd en mijn begeleider, maar ook aan andere medewerkers en externe personen. Externe personen vooral om data te krijgen over bijv. de bevolkingsontwikkelingen. Dit is terug te lezen in het uiteindelijke rapport en het beoordelingsformulier.
Activerend	Wat heb ik geleerd?	Wanneer ik iets niet weet, dat ik gerust vragen kan stellen. Niet alleen vragen aan collega's maar ook aan externe professionals. Deze blijken vaak voldoende tijd te willen nemen voor vragen. Ik was hier misschien in het begin iets terughoudend in maar dit is iets wat steeds beter ging.
Realistisch	Was het haalbaar?	Het leerdoel heb ik met succes afgerond en was prima haalbaar.
Tijdgebonden	Hoe is de planning verlopen?	<p>Wat goed ging:</p> <p>Contacten leggen met externen en bij onduidelijkheden opbellen of mailen. De interviews gingen goed, ik heb vooraf gerichte vragen opgesteld zodat ik een handvat had tijdens het gesprek. Bij onduidelijke vragen heb ik veel aan Jos Idema gevraagd, hij heeft voldoende tijd voor mij genomen om zaken uit te leggen en/ of mij doorverwezen naar personen met de juiste kennis.</p> <p>Wat minder goed ging:</p> <p>Over het algemeen waren er geen opvallende zaken die bij dit leerdoel echt minder gingen.</p>
Inspirerend	Wat ik hierover kan zeggen?	Een assertieve houding scheelt veel tijd, wat achtertaand voorkomt.

Leerdoel 5

Competentie: BWK15 02

Statistische berekening uitvoeren in SPSS

Motivatie: wetenschappelijke onderzoeken worden veelal door statistische berekeningen onderbouwd. Dit is iets waar ik de komende jaren steeds meer mee te maken krijg en heeft nog enige aandacht.

SMART(I)

Specifiek: Tijdens het onderzoek wil ik in SPSS een berekening uitvoeren en op grond daarvan zaken kunnen verklaren.

Meetbaar: Ik maak tijdens mijn stage minimaal één berekening.

Activerend: De statistische berekening voer ik zo uit dat mijn collega's daar tevreden over zijn.

Realistisch: Met de middelen die ik tot mijn beschikking heb is het doel haalbaar.

Tijdgebonden: In de laatste periode van mijn stage wil ik de berekening hebben uitgevoerd.

Inspirerend: Statistiek is lastig, voor mij een uitdaging

Reflectie leerdoel 5

Motivatie	Hoe was de situatie?	Basiskennis van statistiek.
Specifiek	Wat was het doel?	Een statistische berekening maken.
Meetbaar	Hoe is het resultaat?	Tijdens de uitvoering van de stage heb ik veel gewerkt met databestanden van het CBS en OS-Groningen. Deze organisaties werken met betrouwbare cijfers die gebaseerd zijn op statistiek.
Activerend	Wat heb ik geleerd?	Het is voor mijn stage weinig zinvol gebleken een statistische berekening uit te voeren. Wellicht dat dit in de toekomst nog een keer kan.
Realistisch	Was het haalbaar?	Het was niet relevant aan mijn stageopdracht. Het leerdoel heb ik in deze stage niet gehaald.
Tijdgebonden	Hoe is de planning verlopen?	Wat goed ging: Wat minder goed ging:
Inspirerend	Wat ik hierover kan zeggen?	Het leerdoel heb ik niet gehaald. Ik hoop in de toekomst dit nog wel een keer in de praktijk te kunnen brengen.

Bijlage IX Beoordelingsformulier functioneren

Studierichting:	<input type="checkbox"/> Bouwkunde	<input type="checkbox"/> Architectuur	<input type="checkbox"/> ECM
	<input type="checkbox"/> Civiele Techniek	<input type="checkbox"/> BKO	<input type="checkbox"/> ECEM
Stageperiode:	van _____ 20____	tot _____ 20____	
Betreft:	<input type="checkbox"/> eerste stage	<input type="checkbox"/> tweede stage	<input type="checkbox"/> enige stage (Mbo-instroom)
Dit formulier is ingevuld door:	<input type="checkbox"/> stagiair	<input type="checkbox"/> bedrijfsbegeleider	
GEGEVENS STUDENT:			
Studentnummer	:	_____	
Voorletters	:	_____	
Naam	:	_____	
GEGEVENS STAGEPLAATS:			
Naam bedrijf	:	_____	
Adres	:	_____	
Postcode/plaats	:	_____	
BEDRIJFSBEGELEIDER:			
Naam	:	dhr./mevr. _____	
Functie	:	_____	
Telefoonnr.	:	_____	
VERKLARING AANTAL STAGEDAGEN:			
De student heeft _____ dagen stage gelopen			
Datum ingevuld: _____ Handtekening bedrijfsbegeleider: _____			
Toelichting:			
<ul style="list-style-type: none">Voor de bedrijfsbegeleider: <i>U heeft een stagiair van de Academie voor Architectuur, Bouwkunde en Civiele Techniek begeleid. Met behulp van deze vragenlijst willen wij nagaan in hoeverre u tevreden bent over het functioneren van de stagiair. Deze evaluatie wordt meegenomen als zwaarwegend advies in de beoordeling van de stagiair door de stagedocent van de Hanzehogeschool. U wordt vriendelijk verzocht de meerkeuzevragen te beantwoorden door telkens het hokje bij het antwoord van uw keuze aan te kruisen. (Onvoldoende = <5,5 Matig = 5,5 – 6,5 Voldoende = 6,5 – 7,5 Goed = > 7,5) U kunt uw beoordeling in de daarvoor bestemde ruimte eventueel toelichten. Wij verzoeken u de vragenlijst in te vullen en tijdens het eindgesprek een exemplaar aan de stagiair en een exemplaar aan de docent te geven.</i>			
<ul style="list-style-type: none">Voor de student <i>Ter voorbereiding op het eindgesprek vul je zelf de categorieën I en II in en levert deze in met je stageverslag bij je bedrijfsbegeleider en je stagedocent. Het exemplaar dat is ingevuld oor de bedrijfsbegeleider lever 2x in: 1 exemplaar ingebonden in het stageverslag en 1 exemplaar los gevoegd bij het verslag</i>			

I. ALGEMEEN FUNCTIONEREN (in te vullen door bedrijfsbegeleider en stagiair)								
					O	M	V	G
Gericht op samenwerking / communicatieve vaardigheden:								
1.	samenwerken in een team							
2.	omgang met medewerkers/leidinggevenden							
3.	mondelijke uitdrukkingsvaardigheid							
4.	schriftelijke uitdrukkingsvaardigheid							
5.	functioneren binnen organisatiecultuur							
6.	omgaan met kritiek en gerichtheid op verbetering							
7.	flexibiliteit, omgaan met onverwachte situaties							
8.	op de afgesproken dagen en werktijden aanwezig geweest							
9.	correct gecommuniceerd over afwezigheid							
10.	juist gehandeld m.b.t. het maken van afspraken en overlegmomenten							
Kwaliteit- en resultaatgerichtheid:								
1.	kwaliteitgericht							
2.	resultaatgericht							
Initiatiefrijk- en zelfstandigheid:								
1.	zelfstandigheid							
2.	eigen initiatief							
3.	nemen van verantwoordelijkheid, beslissingen							
Indien "O" ingevuld: ruimte voor toelichting:								

II. UITWERKING OPDRACHT(EN) (in te vullen door bedrijfsbegeleider en stagiair)								
					O	M	V	G
1.	Heeft de stagiair voldoende inzicht in de organisatie waar hij/zij werkzaam is?							
2.	Beoordeling van toepassing van theoretische kennis in de praktijk.							
3.	Beoordeling van het kennisniveau van de stagiair.							
4.	Beoordeling van manier waarop stagiair problemen analyseert in de context van de organisatie.							
5.	Beoordeling van manier waarop voor een oplossing is gekozen (afwegen alternatieven).							
6.	Beoordeling van de opgeleverde eindproduct .							
7.	Zijn er op bepaalde gebieden tekorten in het kennisniveau gesignaleerd? Zo ja, welke? (in te vullen hieronder)	Ja / Nee						
Indien "O" ingevuld: ruimte voor toelichting:								

Ruimte voor toelichting op vraag 7:								

III. TOTAALINDRUK (alleen in te vullen door bedrijfsbegeleider)								
					O	M	V	G
1.	Zou de stagiair in uw organisatie op zijn/haar plek zijn?							
2.	Wat is uw totaalindruk van de stagiair?							
Wij verzoeken u vriendelijk uw indruk van de stagiair nader toe te lichten:								

IV. UW BEDRIJF EN DE OPLEIDING <i>(alleen in te vullen door bedrijfsbegeleider)</i>		
1.	In hoeverre heeft de opleiding naar uw oordeel de student goed toegerust voor het vervullen van de stageperiode? Uitgedrukt in een rapportcijfer geeft u een: <i>Evt. toelichting</i> _____ _____ _____	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 <i>(svp antwoord omcirkelen)</i>
2.	Hoe beoordeelt u in uw situatie de aansluiting tussen de opleiding en de arbeidsmarkt? Uitgedrukt in een rapportcijfer geeft u een: <i>Evt. toelichting</i> _____ _____ _____	1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 <i>(svp antwoord omcirkelen)</i>
3.	Met welke onderwerpen in het beroepenveld moet volgens u de opleiding in haar onderwijs aan studenten sterker rekening houden <i>(meerdere antwoorden mogelijk, maximaal 3)</i> <input type="checkbox"/> wet- en regelgeving <input type="checkbox"/> bouwtechniek: systematiek, detailleren en materialiseren <input type="checkbox"/> uitvoering en uitvoeringstechnieken <input type="checkbox"/> aanbesteding en contractvorming <input type="checkbox"/> communicatie <input type="checkbox"/> Nederlandse bouwwereld: partners en taken; rollen; maatschappelijke ontwikkelingen <input type="checkbox"/> automatisering en ICT <input type="checkbox"/> anders, nl.:	<i>Evt. toelichting:</i> _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____ _____
4.	Kan en wil uw bedrijf een rol vervullen in de opleiding van beginnende beroepsbeoefenaars naast het aanbieden van een stageplek, bijvoorbeeld door: <input type="checkbox"/> verzorgen van een gastcollege <input type="checkbox"/> aanbieden van excursiemogelijkheden <input type="checkbox"/> leveren van afstudeeropdrachten <input type="checkbox"/> anders, nl.	<i>Evt. toelichting:</i> _____ _____ _____ _____ _____
5.	Naam contactpersoon van uw bedrijf <i>(alleen als vraag 4 daartoe aanleiding geeft)</i> _____ tel: _____	
Datum ingevuld: _____		
Handtekening bedrijfsbegeleider: _____ Handtekening stagiair _____		

