

Potentiele bewoners middensegment huur in Nijmegen aan het woord

Boumeester, Harry; C. Dol; H. van der Heijden

Publication date

2019

Document Version

Final published version

Citation (APA)

Boumeester, H., C. Dol, & H. van der Heijden (2019). *Potentiele bewoners middensegment huur in Nijmegen aan het woord*. Delft University of Technology.

Important note

To cite this publication, please use the final published version (if applicable). Please check the document version above.

Copyright

Other than for strictly personal use, it is not permitted to download, forward or distribute the text or part of it, without the consent of the author(s) and/or copyright holder(s), unless the work is under an open content license such as Creative Commons.

Takedown policy

Please contact us and provide details if you believe this document breaches copyrights. We will remove access to the work immediately and investigate your claim.

Potentiële bewoners middensegment huur in Nijmegen aan het woord

Dr. H. Boumeester
m.m.v. K. Dol en H. van der Heijden

Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van:

Gemeente Nijmegen in samenwerking met provincie Gelderland, Stichting Talis en Stichting Portaal

Auteurs:

Dr. H. Boumeester

m.m.v. K. Dol en H. van der Heijden

November 2019

MBE – Management in the Built Environment

Faculteit Bouwkunde, Technische Universiteit Delft

Julianalaan 134, 2628 BL Delft

E-mail: MBE-bk@tudelft.nl

<http://www.mbe.bk.tudelft.nl>

© Copyright 2019 by MBE – Management in the Built Environment

No part of this report may be reproduced in any form by print, photo print, microfilm or any other means, without written permission from the copyright holder.

Inhoudsopgave

| | |
|---|------------|
| Samenvatting | III |
| 1 Inleiding | 1 |
| 2 De opzet van het onderzoek | 3 |
| 2.1 Onderzoekontwerp | 3 |
| 2.2 Opzet van de gespreksgroepen | 4 |
| 2.3 Beschrijving van de gespreksgroepen | 7 |
| 3 De resultaten van de groepsgesprekken | 9 |
| 3.1 De jongeren in Nijmegen | 9 |
| 3.1.1 Kopen of huren? | 9 |
| 3.1.2 Woningkwaliteit of kwaliteit van de woonomgeving? | 11 |
| 3.1.3 Prioritering van de woonwensen | 13 |
| 3.1.4 Verhuisplannen en verhuismotieven | 15 |
| 3.1.5 Associaties met de stad Nijmegen | 16 |
| 3.2 De potentieel doorstromende huurders in Nijmegen | 17 |
| 3.2.1 Kopen of huren? | 17 |
| 3.2.2 Woningkwaliteit of kwaliteit van de woonomgeving? | 19 |
| 3.2.3 Prioritering van de woonwensen | 21 |
| 3.2.4 Verhuisplannen en verhuismotieven | 22 |
| 3.2.5 Associaties met de stad Nijmegen | 23 |
| 4 Conclusies | 25 |

Samenvatting

De gemeente Nijmegen wil het middensegment in de huursector de komende jaren verder in omvang laten groeien, om de woningbehoeften van woonconsumenten die zijn aangewezen op het segment tussen de sociale huursector en de koopsector, beter te kunnen faciliteren. Het is dan wel van belang om zowel de kwantitatieve en de kwalitatieve woningvraag naar woningen in dat middensegment beter inzichtelijk te krijgen, zodat ook passend woningaanbod gerealiseerd kan worden. Dit onderzoek vormt een onderdeel van een breder onderzoeksproject, waarin de potentiële vraag naar huurwoningen in het middensegment binnen de gemeente Nijmegen wordt verkend. Naast een cijfermatige bestudering van mogelijke toekomstige ontwikkelingen van de bevolkingssamenstelling en woningvoorraad en mogelijkheden voor woonconsumenten op de gemeentelijke en regionale woningmarkt, zijn daartoe een woonwensenonderzoek en verdiepende groepsgesprekken met potentiële doelgroepen uitgevoerd.

Om passend woningaanbod in het middensegment van de huursector te kunnen realiseren, is het van belang te weten welke kenmerken van de woning en de woonomgeving meer doorslaggevend zijn in de keuzes van woonconsumenten. In het woonwensenonderzoek onder twee groepen woonconsumenten in Nijmegen, de jongeren in Nijmegen en huurders in de sociale huursector die geen huurtoeslag ontvangen, is vastgesteld dat de eigendomsverhouding, de prijsklasse, het aantal slaapkamers, de geografische ligging in Nijmegen en de afstand tot het centraal station het meest doorslaggevend zijn in de keuze van een (andere) woning. Voor de jongeren lijkt met name de locatie van de woning een belangrijke rol te spelen, terwijl de potentiële doorstromers uit de sociale huursector iets meer nadruk leggen op de kenmerken van de woning zelf.

Uit het uitgevoerde woonwensenonderzoek wordt echter niet duidelijk 'waarom' bepaalde kenmerken belangrijker zijn in het keuzegedrag op de woningmarkt. Evenmin kan worden vastgesteld in welke mate jongeren en potentiële doorstromers uit de sociale huursector bereid zijn om iets in te leveren ten opzichte van hun oorspronkelijke woonwensen; ook wel de 'hardheid' van de woning- en omgevingskenmerken genoemd. Daarom is als vierde en laatste module van dit onderzoeksproject voor de gemeente Nijmegen een kwalitatief onderzoek uitgevoerd dat hier dieper op in gaat. Daarvoor zijn vier groepsgesprekken (twee gesprekken met jongeren en twee gesprekken met potentiële doorstromers uit de sociale huursector) gehouden met personen, die ook aan het woonwensenonderzoek hebben meegewerkt en daarbij hadden aangegeven interesse te hebben om aan deze gesprekken deel te nemen. De gespreksgroepen van potentiële doorstromers uit de sociale huursector voldoen qua samenstelling niet geheel aan de vooraf gedefinieerde onderzoeksgroep, omdat uiteindelijk toch een aantal huurtoeslagontvangers aan de gesprekken hebben deelgenomen. Dit zal de resultaten van beide groepsgesprekken wel enigszins gekleurd hebben.

De centrale onderzoeksvraag luidt: *Waarom zijn bepaalde kenmerken van de woning en de woonomgeving belangrijk in de keuze van een (volgende) woning voor jongeren en huurders in de sociale huursector in Nijmegen en in welke mate zijn zij bereid om hun woonwensen te substitueren?*

Om de groepsgesprekken beter te kunnen structureren en de duur van de gesprekken enigszins beperkt te houden, is er op vijf hoofdthema's ingegaan: voordelen van kopen of huren, de prijskwaliteitsverhouding met betrekking tot kwaliteit van de woning en van de woonomgeving, het prioriteren van de woning- en omgevingskenmerken, de mogelijke verhuisplannen en -motieven en associaties met de stad Nijmegen.

Zowel de jongeren als de potentieel doorstromende huurders in de sociale huursector in Nijmegen zijn van mening, dat de prijskwaliteitsverhouding gunstiger is in de koopsector dan in de huursector. Beide onderzoeksgroepen vinden kopen financieel aantrekkelijker dan huren, waarbij de huurders wel vaker ook de risico's van het eigenwoningbezit benoemen. Voor de meeste jongeren is het kopen van een woning toch wel het meest lonkende toekomstperspectief, terwijl onder de deelnemende huurders in de sociale huursector slechts een enkeling die stap (nog) zou willen maken.

Over het algemeen zien de jongeren zichzelf voorlopig aangewezen op de (particuliere) huursector bij het zoeken naar een andere woning. Enerzijds omdat de huidige omstandigheden op de koopwoningmarkt (hoge koopprijzen, gering aanbod en voorwaarden voor hypothecaire lening) en het inkomen (geringer en niet bestendig) het (nog) niet mogelijk maken om een woning te kopen. Anderzijds omdat de jongeren zelf nog in een oriëntatiefase verkeren voor wat betreft de arbeidscarrière en huishoudenscarrière. Naar eigen inschatting duurt zo'n oriëntatiefase na het afronden van de studie zo'n drie tot vijf jaar.

De huurders in de sociale huursector denken vooral binnen de huursector (sociaal of particulier) te blijven, als er naar een andere woning verhuisd zou worden. Naar verwachting zal dat op termijn ook niet veranderen. Voor hen is het kopen van een woning veelal financieel niet haalbaar of (gezien de levensfase) minder wenselijk.

Jongeren zijn sterker op het centrum van de stad en de rand daar omheen gericht, dan de huurders in de sociale huursector. Wanneer het budget daartoe zou dwingen, opteren jongeren voor wat minder woningkwaliteit en wel centraal wonen. Voor de huurders ligt deze afweging min of meer andersom (ook omdat men al beperktere eisen aan de woningkwaliteit stelt).

De voorkeur voor centraal wonen is bij jongeren op iets andere kenmerken van de woonomgeving gebaseerd dan bij de huurders. Voor de jongeren zijn de nabijheid van het Centraal Station en recreatieve voorzieningen meer doorslaggevend. Voor de andere onderzoeksgroep spelen de nabijheid van (culturele) voorzieningen en de buurtsamenstelling een grotere rol in de voorkeur voor een locatie.

Eigendomsverhouding en prijs vormen voor beide onderzoeksgroepen belangrijke kenmerken van de woning in het keuzegedrag; in de huidige omstandigheden eigenlijk vooral als randvoorwaarden, waarbinnen andere preferenties ten aanzien van de woning en omgeving kunnen worden afgewogen.

Gevraagd naar de voor hen gewenste woonquote (kale huur of hypotheeklasten/bruto maandinkomen), achten jongeren in de huidige levensfase een woonquote van 30% tot 40% acceptabel. Bij de huurders in de sociale huursector ligt dit percentage over het geheel genomen net iets lager: 25% tot 30%. Wanneer dit wordt vertaald naar een acceptabel geachte huurprijs voor huishoudens met een middeninkomen (€ 30.000 – €45.000) loopt de range voor een huurwoning bij de jongeren van € 690 tot € 1.385 per maand en bij de huidige huurders in de sociale huursector van € 580 tot € 1.038 per maand. Daarbij moet worden opgemerkt, dat de meeste deelnemers aan de groepsgesprekken (onbedoeld dus ook bij de potentiële doorstromers uit de sociale huursector) de ondergrens van de middeninkomensgroep niet of maar net halen op dit moment.

De jongeren verwachten de nodige knelpunten om hun verhuisplannen daadwerkelijk te verwezenlijken in de vorm van geringe kansen binnen het huidige woningtoewijzingssysteem in de sociale huursector, de grote concurrentie in zowel de koopsector als de particuliere én de sociale huursector en de disbalans tussen het huidige inkomen en de actuele woningprijzen in de koopsector en particuliere huursector. De huurders in de sociale huursector laten zich weerhouden om te verhuizen door het gebrek aan passend woningaanbod. Men verwacht na een verhuizing sowieso duurder uit te zijn dan in de huidige situatie; ook wanneer men zou kiezen voor minder kwaliteit (kleinere woning). De huurders zijn ook van mening dat de huidige regelgeving bijdraagt aan 'vast zitten' van huurders in de huidige woonsituatie. Het 'makelen' van de woningvraag (bijvoorbeeld door woningruil) in de sociale huursector wordt als mogelijke oplossing aangedragen.

Zowel in de gesprekken met de jongeren als met de huurders in de sociale huursector wordt geconstateerd, dat er een gat bestaat tussen de sociale huursector en de koopsector; in het aanbod van woningen en de financiële toegankelijkheid ervan.

Tijdelijk huurcontracten (voor twee tot vijf jaar) voor een soort kleine 'starterswoning' met een acceptabele huur, met name voor alleenstaanden, worden door jongeren als een mogelijke optie gezien om dit gat te dichten. Dit zou aansluiten op de oriëntatieperiode van jongeren na het afronden van de studie. Een deel van de huurders in de sociale huursector vindt het gebruik van tijdelijke huurcontracten een slecht idee. Enkele suggereren om de huurprijs van een woning mee te laten bewegen met de inkomensontwikkeling van de bewoners. Dus huurstijgingen, maar ook huurdaling bij een inkomensachteruitgang.

Om het gat tussen sociale huursector en koopsector aan te pakken worden ook voorstellen gedaan met betrekking tot de woonruimteverdeling. Het probleem op de Nijmeegse woningmarkt zou vooral voor alleenstaanden nijpend zijn. Jongeren dragen daarom de mogelijkheid aan om met twee alleenstaanden (zonder een directe relatie) een huurcontract aan te gaan in de particuliere huursector. Zo zou toch tot acceptabele woonquotes gekomen kunnen worden. Voor een deel van de huurders in een wat latere levensfase geldt, dat zij minder behoefte hebben om individueel over alle woonvoorzieningen te beschikken. Woonruimten ten behoeve van (woon)gemeenschappen, zoals het coöperatief wonen en alternatieve woonvormen zouden daarom een (klein) deel van de oplossing kunnen zijn.

Nijmegen wordt gezien als een ideale woonomgeving voor zowel de jongeren als de huurders. Beide onderzoeksgroepen blijken over het algemeen zeer tevreden met het wonen in Nijmegen. De positieve associaties blijken onderverdeeld te kunnen worden in drie categorieën: de fysieke situatie, de sociale sfeer en de politiek-culturele 'wind' die door de stad waait. Nijmegen is een echte studentenstad; met een dorps karakter.

1 Inleiding

De gemeente Nijmegen wil het middensegment in de huursector de komende jaren verder in omvang laten groeien, om de woningbehoeften van woonconsumenten tussen de sociale huursector en de koopsector beter te kunnen faciliteren. Het is dan wel van belang om zowel de kwantitatieve en de kwalitatieve woningvraag naar woningen in dat middensegment beter inzichtelijk te krijgen, zodat ook passend woningaanbod gerealiseerd kan worden. Dit onderzoek vormt een onderdeel van een breder onderzoeksproject, waarin de potentiële vraag naar huurwoningen in het middensegment binnen de gemeente Nijmegen wordt verkend. Naast een cijfermatige bestudering van mogelijke toekomstige ontwikkelingen van de bevolkingssamenstelling en woningvoorraad en mogelijkheden voor woonconsumenten op de gemeentelijke en regionale woningmarkt, zijn daartoe een woonwensenonderzoek en verdiepende groeps gesprekken uitgevoerd.

Om passend woningaanbod in het middensegment van de huursector te kunnen realiseren, is het van belang te weten welke kenmerken van de woning en de woonomgeving meer doorslaggevend zijn in de keuzes van woonconsumenten. In het woonwensenonderzoek onder twee groepen woonconsumenten in Nijmegen, de jongeren in Nijmegen en huurders in de sociale huursector die geen huurtoeslag ontvangen, is vastgesteld dat de eigendomsverhouding, de prijsklasse, het aantal slaapkamers, de geografische ligging in Nijmegen en de afstand tot het centraal station het meest doorslaggevend zijn in de keuze van een (andere) woning. Voor de jongeren lijkt met name de locatie van de woning een belangrijke rol te spelen, terwijl de potentiële doorstromers uit de sociale huursector iets meer nadruk leggen op de kenmerken van de woning zelf.

Uit het uitgevoerde woonwensenonderzoek wordt niet duidelijk 'waarom' bepaalde kenmerken belangrijker zijn in het keuzegedrag op de woningmarkt. Evenmin kan worden vastgesteld in welke mate jongeren en potentiële doorstromers uit de sociale huursector bereid zijn om iets in te leveren ten opzichte van hun oorspronkelijke woonwensen; ook wel de 'hardheid' van de woning- en omgevingskenmerken genoemd. Daarom is als vierde en laatste module van dit onderzoeksproject voor de gemeente Nijmegen een kwalitatief onderzoek uitgevoerd dat hier dieper op in gaat. Daarvoor zijn vier groeps gesprekken (twee gesprekken met jongeren en twee gesprekken met potentiële doorstromers uit de sociale huursector) gehouden met personen, die ook aan het woonwensenonderzoek hebben meegewerkt en daarbij hadden aangegeven interesse te hebben om aan deze gesprekken deel te nemen.

De centrale onderzoeksvraag luidt: *Waarom zijn bepaalde kenmerken van de woning en de woonomgeving belangrijk in de keuze van een (volgende) woning voor jongeren en huurders in de sociale huursector in Nijmegen en in welke mate zijn zij bereid om hun woonwensen te substitueren?*

Om de groeps gesprekken beter te kunnen structureren en de duur van de gesprekken enigszins beperkt te houden, is er voor gekozen om op vijf hoofdthema's in te gaan: voordelen van kopen of huren, de prijskwaliteitverhouding met betrekking tot kwaliteit van de woning en van de woonomgeving, het prioriteren van de woning- en omgevingskenmerken, de mogelijke verhuisplannen en -motieven en associaties met de stad Nijmegen.

Hiermee zijn de structuur of de kaders van de groeps gesprekken wel door de onderzoekers vastgelegd, maar de richting en de diepgang van de discussie wordt zoveel mogelijk door de groep zelf bepaald. De inbreng of invloed van de respondenten op de informatieverzameling is in dit geval dus veel groter, dan bij een meer kwantitatieve onderzoeks aanpak met vooraf geformuleerde en sterk gestructureerde vragenlijsten. Doordat de onderzoeker als gespreksleider wel tijdens de gesprekken tijdig kan bijsturen, zijn de resultaten van de afzonderlijke groeps gesprekken toch onderling vergelijkbaar.

In hoofdstuk 2 wordt nader ingegaan op de opzet van het onderzoek, waarbij achtereenvolgens het doel, de opzet van de groepsgesprekken en de samenstelling van de vier gespreksgroepen worden beschreven. De resultaten van de groepsgesprekken staan centraal in hoofdstuk 3. Bij het beschrijven van de resultaten wordt in eerste instantie een onderscheid aangehouden tussen de twee verschillende woonconsumentgroepen. Daarna volgen de belangrijkste conclusies van het onderzoek in het afsluitende hoofdstuk 4, door de gespreksresultaten tussen beide groepen onderling te vergelijken.

2 De opzet van het onderzoek

2.1 Onderzoekontwerp

In het eerder uitgevoerde woonwensenonderzoek onder potentiële bewoners van het middensegment huur in Nijmegen hebben 123 van de 452 respondenten aangegeven, dat men bereid was om eventueel deel te nemen aan een vervolgonderzoek. Onder deze 123 personen bevonden zich 47 jongeren en 76 huurders in een sociale huurwoning, die allemaal per email zijn benaderd om deel te nemen aan een van de georganiseerde groepsgesprekken. Uiteindelijk hebben 17 jongeren, verdeeld over twee groepen, en 18 huurders, eveneens verdeeld over twee groepen, zich daadwerkelijk aangemeld voor deelname. De groepsgesprekken met de jongeren hebben plaatsgevonden op dinsdagavond 22 mei en donderdagavond 24 mei 2018. Met de huurders in de sociale huursector zijn de gesprekken gevoerd op maandagavond 28 mei en dinsdagavond 29 mei 2018. Alle gesprekken hebben plaatsgevonden op het gemeentehuis van Nijmegen en hebben anderhalf tot twee uur geduurd.

Het houden van groepsgesprekken, ook wel focusgroepen genoemd, is een kwalitatieve manier van dataverzameling. Er wordt geen gebruik gemaakt van vooraf geformuleerde en sterk gestructureerde vragenlijsten, maar er zijn wel enkele gespreksthema's bepaald waarover van gedachte wordt gewisseld tussen onderzoekers en respondenten. Er is dus een duidelijke structuur of kader voor de groepsgesprekken vastgelegd door de onderzoekers, maar de richting en de diepgang van de discussie wordt zoveel mogelijk door de groep zelf bepaald. De inbreng of invloed van de respondenten op de informatieverzameling is in dit geval dus veel groter, dan bij een meer kwantitatieve onderzoeksaanpak. Doordat de onderzoeker als gespreksleider tijdens de gesprekken wel tijdig kan bijsturen, zijn de resultaten van de afzonderlijke groepsgesprekken toch onderling vergelijkbaar.

Een belangrijke voorwaarde voor een goed, vruchtbaar groepsgesprek is natuurlijk wel dat alle respondenten daadwerkelijk deelnemen aan de discussies en ook gaandeweg daartoe gemotiveerd blijven. Daarom wordt er tijdens de groepsgesprekken gebruik gemaakt van diverse vraagtechnieken om de gewenste informatie bij de deelnemers te achterhalen, zoals:

- open vragen aan de groep in zijn algemeen;
- open vragen specifiek aan één van de deelnemers;
- stellingen aan de groep voorleggen;
- de deelnemers rapportcijfers laten geven/rangorde laten bepalen aan een pakketje kenmerken en vervolgens de groep met deze cijfers/rangorde confronteren;
- de deelnemers hun mening of ervaring met bepaalde onderwerpen schriftelijk in sleutelwoorden laten weergeven;
- de deelnemers associaties laten noemen bij bepaald onderwerp.

In de vier groepsgesprekken in Nijmegen zijn de meeste van deze technieken ook toegepast (zie ook paragraaf 2.2). Met toestemming van de deelnemers zijn de gesprekken opgenomen met een recorder, zodat de opname gebruikt kan worden bij het uitwerken van de gespreksinhoud in de onderzoeksrapportage. Daarna worden de opnames vernietigd. De deelnemers aan de groepsgesprekken krijgen allen het onderzoeksrapport per email toegestuurd, waarna ook alle personalia van deze personen vernietigd worden.

2.2 Opzet van de gespreksgroepen

In het verlengde van het uitgevoerde woonwensenonderzoek zijn, in overleg met de opdrachtgevers, vijf thema's benoemd waarop in de groepsgesprekken nader is ingegaan. Zoals gemeld vormen deze thema's de 'kapstok' voor de gesprekken, waarop de onderzoeker als gespreksleider kan bijsturen. Daardoor zijn de resultaten van de afzonderlijke groepsgesprekken onderling toch te vergelijken en kunnen overeenkomsten en verschillen tussen de jongeren en de huurders in de sociale huursector worden vastgesteld. Per onderzoeksgroep zijn er twee groepsgesprekken gehouden om de resultaten te kunnen valideren en 'exemplarische' onderzoeksresultaten te voorkomen.

De vijf hoofdthema's zijn: voordelen van kopen of huren, de prijskwaliteitverhouding met betrekking tot kwaliteit van de woning en van de woonomgeving, het prioriteren van de woning- en omgevingskenmerken, de mogelijke verhuisplannen en -motieven en associaties met de stad Nijmegen. Hieronder wordt per thema het doel, de toegepaste methode en aandachtspunten kort beschreven.

Thema 1: Kopen of huren; voordelen en nadelen

Doel

Het achterhalen van de belangrijkste motieven voor jongeren en voor potentiële doorstromers uit de sociale huursector om een woning te willen huren of kopen; zoals zekerheid rond relatie of arbeid, huishoudenssamenstelling, financiële consequenties en verwachtingen ten aanzien van de te verkrijgen woonkwaliteit.

Methode

Dit eerste onderdeel kent een vraagmethode, waarbij deelnemers zelf hun eigen ideeën kunnen opschrijven. Hierdoor wordt voorkomen dat deelnemers niet direct voor een groep onbekenden hun meningen moeten uiten; wat kan leiden tot terughoudendheid bij deelnemers.

Deelnemers krijgen een vel papier waarop ze aan kunnen geven, welke redenen mensen in het algemeen kunnen hebben om een woning te huren of te kopen. De resultaten worden verzameld en op een bord / flip-over geschreven. Vervolgens wordt aan de deelnemers gevraagd welke motieven zij voor zichzelf belangrijk vinden. Op basis hiervan wordt geprobeerd tijdens de discussie enkele motieven te groeperen (eventuele onderlinge verbondenheid van bepaalde koop- of huurmotieven vaststellen).

Ook aandacht voor:

Mochten bepaalde motieven tijdens de toelichtingen van de deelnemers niet naar voren komen, dan wordt hier nog meer gericht naar gevraagd. Onderstaande onderdelen dienen daarbij aan de orde te komen:

- *termijnperspectief/betaalbaarheid;
- *financieel/vermogensvorming;
- *termijnperspectief/flexibiliteit;
- *financieel/betaalbaarheid;
- *beschikbaarheid/toegankelijkheid bepaalde segmenten woningmarkt.

Indien niet door deelnemers genoemd, gaat de gespreksleider ook nog in op:

- *tijdelijke huurcontracten, startershypotheken, tussenvormen
- *gewenste woonquote
- *bijkomende woonlasten, onderhoudskosten.

Thema 2: Prijs-kwaliteitverhouding in relatie tot woning en woonlocatie

Doel

De prijs van een huur- en koopwoning is afhankelijk van de kwaliteit van die woning. Die kwaliteit heeft betrekking op kenmerken van de woning en op de locatie van de woning. In dit onderdeel wordt geprobeerd vast te stellen welke kwaliteitsdimensie voor jongeren en voor potentiële doorstromers in de sociale huursector dan meer doorslaggevend is binnen een te besteden woonbudget.

Methode

Deelnemers wordt gevraagd om in een matrix de meest geprefereerde combinatie van hoogte van de woningkwaliteit, de mate van centrale ligging van de woonlocatie en de (huur- of koop)prijs aan te geven.

De individueel gekozen combinaties worden geïnventariseerd en op een flip-over geschreven. Op basis hiervan gaat de gespreksleider de discussie aan over de afweging tussen woningkwaliteit, locatie en prijs. Waar ligt voor de deelnemers het omslagpunt in de keuze voor al dan niet centraal in Nijmegen wonen en de prijs die men wenst te betalen? Is men bereid om woonkwaliteit in te leveren ten gunste van de gewenste locatie, en andersom?

Ook aandacht voor:

De vraag in hoeverre de aanwezigheid van/afstand tot het station Nijmegen Centraal (of Elst en Wijchen) van belang is in de keuze voor meer of minder centraal wonen dient aan de orde te komen. Hetzelfde geldt voor de vraag of de gemaakte keuze zou wijzigen, indien er niet in de buurt met de auto geparkeerd kan worden.

Thema 3: Woonvoorkeuren

Doel

Achterhalen welke woningkenmerken door jongeren en potentiële doorstromers in de sociale huursector belangrijk worden gevonden en waarom. Op basis van ruime ervaring met woonwensenonderzoek en in overleg met de opdrachtgever is op voorhand vastgesteld, dat de volgende kenmerken in ieder geval de revue moeten passeren.

| Woningkenmerken | Woonomgevingskenmerken |
|---------------------------|----------------------------------|
| woningtype | nieuwbouwwijk of bestaande buurt |
| prijs | buurtsamenstelling bewoners |
| eigendomsverhouding | nabijheid openbaar vervoer |
| aantal kamers | aanwezigheid voorzieningen |
| oppervlakte woonkamer | nabijheid familie en kennissen |
| afwerkingsniveau keuken | |
| afwerkingsniveau sanitair | |

Probleem is echter de tijd om al deze aspecten achtereenvolgens te behandelen. Daarom de volgende methode.

Methode

Deelnemers krijgen per kenmerk een kaartje. Gevraagd wordt deze kaartjes op volgorde van persoonlijke voorkeur te sorteren. Men krijgt hierbij ook twee lege kaartjes voor het geval men een woning- of omgevingskenmerk mist. Resultaten worden verzameld en op een flip-over genoteerd. Op basis hiervan gaat de gespreksleider in op mogelijke patronen binnen de rangorde van voorkeuren.

Thema 4: Verhuisplannen en verhuismotieven

Doel

De belangrijkste verhuismotieven van jongeren en van potentiële doorstromers in de sociale huursector achterhalen, zoals werk, studie, wens tot zelfstandig wonen, huishoudenvorming of –beëindiging, wijziging in de huishoudenomvang, gezondheid of woning dan wel omgeving gerelateerde redenen. Daarbij kan ook worden na gegaan of bepaalde verhuismotieven onderling verbonden zijn, Specifiek voor de jongeren dient te worden na gegaan of er ook minder duidelijke verhuismotieven aanwezig zijn, zoals leeftijdsdruk of groepsdruk van bijvoorbeeld vrienden/kennissen.

Methode

Aan een deelnemer, die tijdens de discussies reeds liet blijken over goede uitdrukkingsvaardigheden te beschikken, wordt gevraagd om aan te geven of hij/zij verhuisplannen heeft en zo ja, op welke termijn en wat de belangrijkste motieven zijn voor de gewenste verhuizing. Vervolgens worden de andere deelnemers gevraagd naar hun verhuisplannen, verhuistermijn, motieven en zoekacties.

De gespreksleider houdt een groslijst achter de hand van verhuismotieven (zie hieronder) en zoekacties (zoeken op websites met woningaanbod, bekijken ramen makelaars, advertenties in krant, woonkrant, contact met kamerbemiddelaars, bezoeken balies van verhuurders/makelaars etc.). Wanneer belangrijke verhuismotieven of bepaalde zoekmogelijkheden niet 'spontaan' worden genoemd door de deelnemers, kan de gespreksleider daar nog naar vragen.

Ook aandacht voor:

Eventuele belemmeringen en mogelijkheden die de deelnemers zien om te gaan verhuizen. Mogelijke opties om wensen en huidige woonsituatie met elkaar in overeenstemming te brengen (bijvoorbeeld volledige woning i.p.v. 'verkamerde' woning huren).

Mogelijke verhuismotieven:

Werk

Studie

Zelfstandigheid

Samenwonen

Huishoudenssamenstelling (verandering)

Leeftijd

Medische indicatie

Verandering inkomen

Familie in de omgeving

Sociale contacten

Invloed omgeving (wat doen vrienden/kennissen?)

Andere woonvoorkeur

Andere omgeving

Voorzieningen in de buurt

Verkorten reistijd

Thema 5: De positieve en negatieve associaties met de stad Nijmegen en de regio

Doel

Achterhalen waarom men kiest voor Nijmegen, voor één van de omliggende woonplaatsen of voor een vertrek uit de regio Nijmegen en omgeving.

We weten inmiddels al iets over verhuismotieven die kunnen leiden tot een vertrek, zoals studie of werk. Dit onderdeel gaat vooral in op de houding tegenover de stad Nijmegen en de omliggende woonplaatsen. In grote lijnen gaat het dus om de binding met de stad.

Methode

Deelnemers mochten hun gevoelens over Nijmegen en woonplaatsen in de omgeving noemen. Deze worden opgeschreven op een flipover. Daarbij mag men zelf aangeven of de genoemde associatie een positief dan wel negatief aspect is en of dit betrekking heeft op de stad Nijmegen of een van de omliggende woonplaatsen. Vervolgens wordt er verder gediscussieerd naar aanleiding van de resultaten.

2.3 Beschrijving van de gespreksgroepen

Het eerste groepsgesprek is gehouden met acht jongeren uit Nijmegen (een negende persoon had zich vooraf om privé redenen afgemeld). Deze groep bestaat uit vijf mannen en drie vrouwen; met uitzondering van één persoon (jonger dan 24 jaar) allen in de leeftijdsklasse 24-30 jaar. Drie van hen woont alleen en drie personen wonen samen met een partner; de resterende twee mannen wonen nog thuis. Naar opleidingsniveau is er sprake een zekere spreiding binnen deze groep (HAVO, MBO, HBO en WO). Hetzelfde kan gesteld worden over het maandinkomen waarover men beschikt. Eén alleenstaande persoon heeft minder dan € 1.400 netto per maand te besteden, maar er zijn ook twee personen die samen met een partner beschikken over een netto maandinkomen van meer dan € 3.500. Alle deelnemers hebben momenteel een baan, waarvan er twee een vast arbeidscontract hebben. De acht deelnemers wonen momenteel allemaal in een huurwoning, waarbij drie personen een kamer huren en vijf personen een woning in de particuliere huursector hebben.

De tweede groep jongeren waarmee gesproken is, bestaat uit zeven personen (één persoon is niet op komen dagen) waaronder maar één man. Eén persoon is jonger dan 24 jaar en de overige deelnemers behoren tot de leeftijdsklasse 24-30 jaar. De alleenstaanden zijn met vier personen het sterkst vertegenwoordigd in deze groep; twee deelnemers hebben een partner en één woont thuis. Zes van de zeven deelnemers heeft, of volgt een HBO of WO opleiding. De spreiding naar inkomensniveau is binnen deze tweede groep minder groot dan in de eerste gespreksgroep: vijf personen hebben maximaal 1.400 per maand te besteden. De drie resterende personen hebben een netto maandinkomen dat ligt tussen de € 1.700 en € 3.500. Het merendeel van deze groep is nog studierend met al dan niet een bijbaan. Van de vijf niet thuiswonende jongeren wonen er twee op kamers, twee in de particuliere huursector en één in een sociale huurwoning.

De eerste gespreksgroep van huurders in de sociale huursector telt zeven personen (één persoon is niet op komen dagen): twee mannen en vijf vrouwen. Een van de mannen heeft een partner en alle overige deelnemers zijn alleenstaand. Er zit een redelijk spreiding in de leeftijd binnen deze groep (drie personen in de leeftijdsklasse 40-54 jaar, 2 personen tussen de 55 en 64 jaar en twee personen tussen de 65 en 74 jaar. Twee mannen en twee vrouwen hebben een opleiding op MAVO of MBO niveau en de drie overige vrouwen hebben een HBO opleiding genoten. Daarbij hebben twee deelnemers momenteel een werkbetrekking. Niet onverwachts zijn de lagere inkomens sterk vertegenwoordigd binnen deze groep. Drie deelnemers hebben een netto maandinkomen onder de € 1.400, drie personen behoren tot de inkomenscategorie tussen € 1.400 en € 2.100 en een persoon heeft een inkomen daar net boven. Drie van de zeven huurders ontvangen een huurtoeslag.

Op de avond van het tweede groepsgesprek met huurders uit de sociale huursector waren er slechte weersomstandigheden, waardoor drie van de tien uitgenodigde deelnemers vooraf alsnog hadden afgemeld. Vijf vrouwen en twee mannen zijn wel aanwezig geweest tijdens dit gesprek, waarvan de leeftijd varieert tussen de leeftijdsklassen 30-40 jaar en 75 jaar of ouder. Ook in deze gespreksgroep heeft een van de mannen een partner en zijn alle overige deelnemers alleenstaand. Het opleidingsniveau binnen deze groep is over het geheel genomen iets hoger dan binnen de eerste groep: vier van de zeven personen heeft een opleiding op HBO of WO niveau. Vier gespreksdeelnemers zijn op dat moment werkzaam (waaronder twee ZZP-ers) en drie personen hebben inmiddels de pensioen gerechtigde leeftijd gepasseerd. Het netto maandinkomen overstijgt in drie gevallen de € 1.400 niet, twee personen beschikken over een inkomen tussen de € 1.400 en € 1.700 en de resterende twee deelnemers blijven met hun inkomen ook onder de € 2.000 per maand. Vijf van de zeven huurders ontvangen een huurtoeslag.

Naar aanleiding van bovenstaande beschrijving kan geconcludeerd worden, dat er duidelijke verschillen bestaan tussen de groepen jongeren en potentieel doorstromende huurders in de sociale huursector voor wat betreft de huidige situatie en de toekomstperspectieven op de korte termijn. Maar daarnaast zijn er ook wel accentverschillen tussen de samenstelling van de twee groepen jongeren en de twee groepen huurders in de sociale huursector. Daardoor kunnen de resultaten van de groepsgesprekken ook binnen elke onderzoeksgroep complementair zijn.

De gespreksgroepen van huurders bestaan hierbij overigens maar gedeeltelijk uit personen die tot de oorspronkelijke onderzoeksgroep 'potentiële doorstromers uit de sociale huursector' behoren. Een aantal deelnemers heeft namelijk wel de beschikking over een laag inkomen (en ontvangen een huurtoeslag), waardoor uitstroom uit de sociale huursector minder snel te verwachten is. De resultaten van deze groepsgesprekken kunnen daardoor wel enigszins gekleurd of vertekend zijn, omdat bij het uitwerken van de verkregen informatie (op basis van bandopnamen en inventarisatiebladen) geen onderscheid kan worden aangebracht tussen al dan niet huurtoeslagontvangers.

3 De resultaten van de groepsgesprekken

In dit hoofdstuk worden de resultaten van de gehouden groepsgesprekken weergegeven. Daarbij wordt in paragraaf 3.1 eerst ingegaan op de gespreksresultaten met betrekking tot de jongeren in Nijmegen, waarbij de volgorde van de behandelde thema's wordt gevolgd en eventuele (nuance) verschillen tussen beide gesprekken worden aangestipt. In paragraaf 3.2 wordt dezelfde aanpak toegepast voor de resultaten uit de gesprekken, die gehouden zijn met de potentieel doorstromende huurders in de sociale huursector binnen Nijmegen.

3.1 De jongeren in Nijmegen

Op 22 en 24 mei 2018 zijn er gesprekken gevoerd met jongeren uit Nijmegen, die zich hebben aangemeld om nader te discussiëren over het wonen in Nijmegen in het algemeen en de eigen woonpreferenties in het bijzonder. Om deze discussie te structureren en de resultaten van de groepsgesprekken onderling vergelijkbaar te houden, zijn daarbij dus vijf thema's behandeld. De belangrijkste overall resultaten van beide gesprekken, en eventuele verschillen tussen beide groepen, worden hierna per thema weergegeven.

3.1.1 Kopen of huren?

Het gesprek is geopend door aan de deelnemers te vragen om individueel de voordelen en nadelen van het kopen van een woning en het huren van een woning te noteren. Daarna zijn de opgeschreven voor- en nadelen geïnventariseerd op een flip-over en zijn deze met de groep besproken. Figuur 3.1 geeft een overzicht van de door de jongeren genoemde voordelen en nadelen in de twee gesprekken. Een eerste conclusie die naar aanleiding van dit overzicht is getrokken, betreft het feit dat de nadelen van de ene eigendomssituatie vaak de voordelen zijn van de andere eigendomssituatie; en andersom. Voorbeelden hiervan zijn het onderhoud aan de woning, het aanpassen van de woning en de beschikking over eigen kapitaal.

Naast de zeggenschap en verantwoordelijkheid over de woning worden met name financiële voor- en nadelen genoemd van kopen en huren. Daarbij hebben jongeren vooral de overtuiging dat het kopen van een woning financieel meer aantrekkelijk is dan het huren van een woning. Dit betreft dan zowel de verwachte hoogte van de maandelijkse lasten (in relatie tot de woningkwaliteit), als het opbouwen van vermogen in de eigen woning door aflossing op de hypotheek en mogelijke waardeinstijging in de tijd. Het toetreden tot de koopsector onder de huidige omstandigheden wordt daarbij door de jongeren wel als een duidelijk nadeel gezien van het kopen van een woning. *"De huidige koopwoningmarkt is zo gespannen (hoge prijzen, weinig kansen), dat het voor starters momenteel nauwelijks mogelijk is om iets te kopen"*, aldus een van de deelnemers.

Uit de discussie blijkt dat het kopen van een woning een perspectief is op de wat langere termijn. De meeste deelnemers hebben nu nog geen vaste baan, of weten zelf ook nog niet hoe lang men in een eerste functie 'wil blijven hangen'. Het kopen van een woning wordt door de deelnemers toch wel gekoppeld aan een meer stabiele levensfase in zowel de huishoudenscarrière als de carrière op de arbeidsmarkt. Een deelnemer verwoordt dit met *"Kopen doe je niet voor één jaar"*. Volgens een andere deelnemer zou je de extra kosten die je als koper hebt, onder de huidige woningmarktomstandigheden echter naar één of twee jaar terugverdiend hebben, door lagere woonlasten ten opzichte van het huren van een vergelijkbare woning.

Figuur 3.1 Door jongeren genoemde voor- en nadelen van het kopen en het huren van een woning

| Kopen | | Huren | |
|-------------------------|-----------------------------|--|----------------------------|
| voordeel | nadeel | voordeel | nadeel |
| Vermogen opbouwen | Eigen geld nodig | Geen onderhoud verrichten | Duurder dan kopen |
| Waarestijging woning | Afhankelijk van conjunctuur | Flexibel | Jaarlijkse huurstijging |
| Iets van jezelf | Lastig hypotheek te krijgen | Geen verantwoordelijkheid over de woning | Weggegooid geld |
| Zelf woning aanpassen | Onderhoud verrichten | Geen eigen geld nodig | Inkomenseisen |
| Geen huurbaas | Inflexibel | | Niet zelf aanpassen woning |
| Meer contact met burens | | | |

Op de vraag wat hun risicoperceptie is bij het kopen van een woning wanneer men geen arbeidscontract voor onbepaalde tijd heeft, geeft één van de deelnemers aan dat opeenvolgende jaarcontracten voor hem ook voldoende zekerheid bieden (*"er volgt dan toch zeer waarschijnlijk wel weer een volgende contract"*). Voor de meeste andere deelnemers vormen een tijdelijk arbeidscontract juist wel een drempel om voor een eigen woning te (willen) kiezen. Omdat tijdelijke contracten de laatste jaren meer gemeengoed zijn geworden en de huidige generatie jongeren zichzelf ook minder vaak voor lange tijd in een eerste baan gebonden zien, denken de meeste deelnemers dat er sprake zal zijn van een drie tot vijf jaar durende oriëntatiefase na het afronden van de studie. Men verwacht dan ook dat de start op koopwoningmarkt voor jongeren structureel enkele jaren later plaatsvindt dan bij de vorige generaties jongeren. Voor de langere termijn hebben vrijwel alle deelnemers aan deze groeps gesprekken echter hun ogen gericht op het bezitten van een eigen woning.

Op de korte termijn denkt men aangewezen te zijn op het huren van een woning, omdat enerzijds het eigen geld als startkapitaal (de kosten voor de koper bij een maximale financiering van 100%) of de voorwaarden voor het verkrijgen van een toereikende hypotheek ontbreken. Anderzijds is het huren van een woning ook meer flexibel. Daarmee blijkt, na doorvragen, voornamelijk bedoeld te worden, dat men gemakkelijk het huurcontract kan opzeggen (sneller en gemakkelijker dan het moeten verkopen van de eigen woning). *"Want eigenlijk zit je in Nijmegen ook vast in de (sociale) huursector, omdat alternatieven niet voor handen zijn of te duur zijn"*. De sociale huursector is veelal niet goed toegankelijk (door maximale inkomenseisen, lange wachttijden en geringe slaagkansen). En de particuliere verhuurders hanteren minimale inkomenseisen, die naar de ervaring van meerdere deelnemers zo rond de één op drie is: het bruto inkomen moet minimaal drie keer zo hoog zijn dan de kale maandhuur. Daarmee is ook de toegankelijkheid van dat marktsegment voor jongeren beperkt; zeker wanneer men alleenstaand is.

Ter afsluiting van dit gespreksblok wordt nog de mogelijkheid besproken van tijdelijke huurcontracten (twee tot vijf jaar) voor starterswoningen, met voldoende basiskwaliteit tegen een redelijke huur. Dit wordt door een deel van de jongeren als een goed en welkom idee omarmd, als daarmee de toegankelijkheid van de huursector daadwerkelijk vergroot wordt. *"In die periode heb je dan als jongere de tijd om jezelf te oriënteren op de arbeidsmarkt en de woningmarkt"*, zo concludeert één van de deelnemers.

3.1.2 Woningkwaliteit of kwaliteit van de woonomgeving?

Kwaliteit kost geld, dat geldt ook op de woningmarkt. De huur- of koopprijs van een woning zal dus over het algemeen een afspiegeling zijn van de woningkwaliteit én de kwaliteit van de woonomgeving. Met deze constatering is het tweede gespreksblok met de jongeren gestart. Het beschikbare inkomensbudget van jongeren bepaalt enerzijds de maximale prijs (woonlast) die men voor een woning wenst te betalen, maar daarmee dus ook de woonkwaliteit die men kan consumeren. De woonkwaliteit kan daarbij gezien worden als de optelsom van de kwaliteit van de woning zelf en de kwaliteit van de omgeving waarin deze staat.

Aan de deelnemers van de beide groepsgesprekken is gevraagd om met behulp van een beschikbaar gesteld schema (zie figuur 3.2) een afweging te maken tussen een gewenst woonlastenbudget en de combinatie van woningkwaliteit (algemeen uitgedrukt van minimaal tot zeer hoog) en omgevingskwaliteit (uitgedrukt als geografische ligging ten opzichte van het centrum van de stad), die men voor die prijs zou wensen te krijgen. Deze keuze heeft men individueel gemaakt, waarna deze keuzes binnen de totale groep zijn geïnventariseerd en besproken. Uiteindelijk kan dan worden vastgesteld welke kwaliteitsdimensie (de woning of de woonomgeving) voor jongeren meer doorslaggevend is in de woningkeuze.

Figuur 3.2 Keuzekaart gewenste prijs-kwaliteitsverhouding voor jongeren in Nijmegen

| Woningkwaliteit | Geografische ligging van de woning | | | | |
|----------------------|------------------------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|-------------|
| | centrum stad | ring rond het centrum | uitbreidingswijk stad | net buiten de stad | in de regio |
| Zeer hoge kwaliteit | €1000 | €850 | €750 | €600 | €500 |
| Hoge kwaliteit | €850 | €750 | €650 | €500 | €450 |
| Gemiddelde kwaliteit | €750 | €650 | €500 | €475 | €400 |
| Basis kwaliteit | €600 | €500 | €450 | €450 | €350 |
| Minimale kwaliteit | €500 | €450 | €400 | €350 | €300 |

Op verzoek van de deelnemers aan het groepsgesprek is bij het uitvoeren van deze taak een onderscheid aangehouden tussen de gewenste prijs-kwaliteitsverhouding in het geval van het huren van een woning en bij het in eigendom hebben van een woning. Men is namelijk van mening dat hun afwegingen duidelijk verschillen naar eigendomsverhouding. Figuur 3.3 toont de resultaten over beide gespreksgroepen bezien. De niet ingekleurde combinaties zijn niet genoemd door de jongeren in beide groepen; naarmate een combinatie een donkere kleur groen heeft, is deze vaker gekozen door de deelnemers.

Uit figuur 3.3 blijkt dat de keuzes van jongeren inderdaad per eigendomssituatie verschilt. Uit de gevoerde discussie is gebleken dat dit verschil vooral te maken heeft met de door hen veronderstelde levensfase en het bijbehorende perspectief op de woonduur. Het huren wordt namelijk veelal meer als een optie op de kortere termijn en van tijdelijke aard gezien. In dat geval blijkt voor de jongeren wat minder woningkwaliteit eerder acceptabel. In deze levensfase wegen de nabijheid van de voorzieningen in het centrum en de sfeer van het stadcentrum zwaar mee in de gemaakte afweging. Omdat het prijsniveau in het centrum van Nijmegen over het algemeen hoger ligt dan aan de rand van de stad of in de regio, neemt men in dat geval wat minder woonkwaliteit voor lief. Er wordt dan ook vaker gekozen voor een gemiddelde of basiskwaliteit van de woning. Er is wel enige discussie over wat onder centrum van de stad kan worden verstaan, maar er lijkt wel een zekere grens te liggen bij de singels in de stad: centrum is in ieder geval 'binnen de Oranjesingels'. De rand om het stadscentrum wordt

daarnaast door de jongeren niet echt als een cirkel rondom de singels ervaren, maar lijkt in hun beleving meer de grenzen van bepaalde wijken te volgen. Daarbij is wel enig meningsverschil binnen de groep over welke wijken al dan niet tot de rand gerekend kunnen worden.

Voor één van de deelnemers is de huidige woonsituatie zo nijpend en zijn de wensen ten aanzien van de woningkwaliteit van dien aard, dat zij kiest voor een woning in de regio.

Figuur 3.3 Gewenste prijs-kwaliteitsverhouding voor jongeren in Nijmegen in een huursituatie (boven) en in een koopsituatie (onder)

| | Geografische ligging van de woning | | | | |
|----------------------|------------------------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|-------------|
| Woningkwaliteit | centrum stad | ring rond het centrum | uitbreidingswijk stad | net buiten de stad | in de regio |
| Zeer hoge kwaliteit | | | | | |
| Hoge kwaliteit | | | | | |
| Gemiddelde kwaliteit | | | | | |
| Basis kwaliteit | | | | | |
| Minimale kwaliteit | | | | | |

| | Geografische ligging van de woning | | | | |
|----------------------|------------------------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|-------------|
| Woningkwaliteit | centrum stad | ring rond het centrum | uitbreidingswijk stad | net buiten de stad | in de regio |
| Zeer hoge kwaliteit | | | | | |
| Hoge kwaliteit | | | | | |
| Gemiddelde kwaliteit | | | | | |
| Basis kwaliteit | | | | | |
| Minimale kwaliteit | | | | | |

Uit de discussie blijkt ook dat de jongeren inschatten pas op een zekere termijn een woning te kunnen of zullen kopen en dan ook in een wat latere levensfase zullen zitten. Men schat daarbij ook in dat het wonen in het centrum van de stad op dat moment minder doorslaggevend zal zijn in hun woningkeuze. Enkele deelnemers stellen zelfs dat een woning in het stadscentrum in die levensfase als minder handig zal worden ervaren, waarbij beperkte parkeermogelijkheden (zeker voor bezoekers) als voorbeeld aangehaald wordt. In figuur 3.3 is dan ook een lichte verschuiving te zien in de gekozen combinaties van centrum naar uitbreidingswijk aan de rand van de stad. Daarnaast worden nu ook vaker (dan bij het huren van een woning) prijskwaliteitscombinaties gekozen, waarin de woning een hoge tot zeer hoge kwaliteit heeft. Uit een toelichting vanuit de groep blijkt hier het perspectief van een langere woonduur in de koopwoning een rol bij te spelen.

Wanneer de deelnemers wordt gevraagd uit te gaan van een hypothetische situatie waarin men een beperkter budget voor de woonlasten zou hebben, blijkt men op dit moment toch liever meer centraal in de stad te willen wonen met minder woningkwaliteit dan andersom. Wederom worden daarbij weer

de losse ongebonden sfeer en de vele voorzieningen in het centrum als drijfveer genoemd. Of zoals een van de deelnemers stelt: "Je wilt er op deze leeftijd sociaal bij (blijven) horen". Daarnaast is de nabijheid van het centraal station een groot pluspunt in de ogen van de jongeren. Het station Nijmegen Centraal heeft volgens hen toch wel een andere status, dan de overige treinstations in Nijmegen (minder doorgaande verbindingen). Deze mening over de rol van het centraal station in de afwegingen bij het kiezen van een woning, is niet onverwachts sterk verbonden met de plek waar men werkt.

3.1.3 Prioritering van de woonwensen

In de introductie op het derde thema wordt door de gespreksleider de link gelegd naar het eerder uitgevoerde woonwensenonderzoek, waaraan de jongeren ook hebben deelgenomen. In dat onderzoek is een zogenaamde 'holistische' aanpak gekozen, door woonprofielen (een pakket aan kenmerken van de woning en van de woonomgeving) te laten beoordelen. Daaruit is naar voren gekomen dat de woonlocatie, de afstand tot het centraal station, de prijsklasse en het aantal slaapkamers het meest bepalend zijn voor de woningkeuze van jongeren.

In het groepsgesprek wordt een meettechniek gebruikt, waarbij de jongeren hun preferenties kenbaar kunnen maken op basis van afzonderlijke woning- en omgevingskenmerken. De deelnemers is daarbij gevraagd de twaalf voorgelegde kenmerken op volgorde van belang te leggen in hun woningkeuze. In het eerste groepsgesprek geven de deelnemers aan deze oefening toch wel lastig te vinden; lastiger dan de holistische benadering. In de tweede groep vindt men het beoordelen van de woonprofielen juist lastiger of meer onbevredigend, dan het prioriteren van losse kenmerken: "In die woonprofielen zaten altijd wel enkele kenmerken waar ik helemaal niets mee had". Aanvankelijk is gevraagd om een top 5 aan te geven, maar dit is tijdens het uitvoeren van deze taak aangepast naar een top 3.

Figuur 3.4 Mate van belangrijkheid van woning- en woonomgevingskenmerken in het keuzeproces voor een woning bij jongeren in Nijmegen

| Kenmerk | Rangnummer | | |
|----------------------------------|------------|---|---|
| | 1 | 2 | 3 |
| Woningtype | | | |
| Prijs | | | |
| Eigendomsverhouding | | | |
| Aantal kamers | | | |
| Oppervlakte woonkamer | | | |
| Afwerkingsniveau keuken | | | |
| Afwerkingsniveau sanitair | | | |
| Nabijheid openbaar vervoer | | | |
| Nabijheid familie en kennissen | | | |
| Aanwezigheid voorzieningen | | | |
| Nieuwbouwwijk of bestaande buurt | | | |
| Buurtsamenstelling bewoners | | | |

Op hoofdlijnen komen de resultaten uit de groepsgesprekken (zie figuur 3.4) overeen met de bevindingen uit het kwantitatieve woonwensenonderzoek. Figuur 3.4 toont de resultaten over beide gespreksgroepen gezien. Een niet ingekleurde cel in deze tabel betekent dat het kenmerk niet in de top 3 genoemd is door de jongeren in beide groepen; naarmate een cel een donkere kleur groen heeft, hebben meer deelnemers het betreffende kenmerk dat rangnummer gegeven.

De prijs van de woning staat bij een ruime meerderheid van de deelnemers in de top 3 van belangrijke kenmerken bij de keuze van een woning. De aanwezigheid van voorziening is eveneens door een meerderheid bij de drie belangrijkste kenmerken geplaatst; veelal op de eerste plaats. Dit komt over-

een met de prominente plek van het kenmerk 'woonlocatie' in het eerder genoemde woonwensenonderzoek. Daarnaast zijn ook het aantal kamers en de nabijheid van openbaar vervoer bovengemiddeld genoemd in de top drie van jongeren.

Een opvallende afwijking in de resultaten van de groepsgesprekken ten opzichte van het woonwensenonderzoek, is de rol van eigendomsverhouding in het afwegingsproces. Dit kenmerk wordt door meerdere deelnemers op de eerste plaats gezet en lijkt dus behoorlijk doorslaggevend in de uiteindelijke woningkeuze van de jongeren. Uit de discussie die hierover is gehouden, is duidelijk geworden dat de invloed van eigendomsverhouding daarbij verschillend is bedoeld. Voor sommige deelnemers is eigendomsverhouding belangrijk, omdat kopen (nog) helemaal geen optie is; enkele andere deelnemers vinden de eigendomsverhouding belangrijk, omdat kopen financieel veel aantrekkelijker is. De impact op de woningkeuze kan dus zowel positief als negatief zijn.

De rol van buurtsamenstelling in het zoek- en keuzeprocess van jongeren is door de gespreksleider aan de orde gesteld als een opvallende uitkomst. Dit leidt tot redelijk wat discussie over wat voor type buurt nou te prefereren valt. Sleutelbegrippen blijken daarbij te zijn: sfeer, levendigheid maar ook rust, niet te eentonig (in mensen en bebouwde omgeving) en geen overlast. Een van de deelnemers vatte het samen met *"een gemêleerde samenstelling, maar wel met raakvlakken"*.

Op de vraag of een autovrije buurt zou bijdragen aan de uitstraling van de buurt, of het ontbreken van parkeergelegenheid in de buurt negatief of positief beoordeeld zou worden door de deelnemers, is uiteindelijk wel een helder antwoord geformuleerd: zorg dan wel voor alternatieve (gratis) parkeerplekken in de buurt en goede verbinding naar woonbuurt. De deelnemers die al een baan hebben, vinden het overigens een wat minder goed idee. Auto- en parkeervrije buurten lijkt dan ook voornamelijk kans van slagen te hebben in combinatie met wonen voor de 'jongste' jongeren en voor studenten.

Op de vraag of de huur- of koop prijs van een woning eigenlijk wel als een woningkenmerk moet worden beschouwd, volgt een volmondig 'ja' als antwoord. Het verschil zit volgens de deelnemers in het feit, dat de andere kenmerken van de woning (en omgeving) een 'vast' gegeven zijn (een huis heeft bijvoorbeeld nu eenmaal 2 slaapkamers), terwijl je in de prijs die je wil betalen kan variëren. De prijs wordt als een heel belangrijk kenmerk beschouwd, want deze stuurt het zoekproces heel sterk. Prijs en budget zijn daarbij natuurlijk sterk gerelateerd. Eén jongere verwoordt het als volgt: *"Na eigendomsverhouding is de prijs het tweede kenmerk, dat je aanklikt op Funda"*. Soms wordt de invloed van prijs onbewust meegenomen in het keuzeprocess via de keuze van de woonlocatie. *"Je weet dat bepaalde wijken duurder zijn dan andere"*.

De hoogte van de prijs die men kan betalen, is niet naar boven op te rekken. Volgens de jongeren geeft de bank aan wat je kan (of mag) verwonen, door de gehanteerde criteria bij de hypotheekverstrekking en zeker het tegenwoordig zelf in te brengen startkapitaal (de kosten koper). Die maximale leencapaciteit moet men ook meestal wel gebruiken, om als jongere op de huidige koopwoningmarkt überhaupt te kunnen kopen. In de particuliere huursector ligt het te besteden budget voor een woning ook redelijk vast. Verhuurders hanteren daarbij volgens de ervaring van een meerderheid van de deelnemers de eis dat het bruto maandinkomen minimaal drie keer zo hoog is als de kale maandhuur. De particuliere huurwoningen aan de Handelskade worden daarbij als voorbeeld genoemd. Daarnaast worden volgens enkele jongeren ook oneigenlijke criteria toegepast in particuliere sector, zoals voorrang voor stelletjes, voor vrouwelijke alleenstaande, het gebruik van motivatiebrieven en het gebruik van aanbevelingen door andere huurders. Hoe krupper de markt, des te meer toetsingscriteria de particuliere verhuurders lijken toe te passen, zo is het gevoel onder enkel deelnemers. In de sociale huursector zijn ook duidelijk budgetbeperkingen ingebouwd, maar dan andersom. *"Als je inkomen (net) te hoog is, kom je die sector niet meer in"*.

In de huidige levensfase blijken de jongeren een woonquote van 30% tot 40% als ideaal te beschouwen. Het liefst zou men dus maximaal een derde van het bruto maandinkomen aan huurprijs én energiekosten willen besteden. De deelnemers verwachten dat dit percentage in een koopsituatie iets lager uit zou kunnen komen.

Er wordt tijdens het gesprek geconstateerd dat er een duidelijk gat bestaat tussen de mogelijkheden in de sociale huursector en op de koopmarkt in Nijmegen. In de vrije sector is het aanbod aan huurwoningen toch wel beperkt en vaak zijn de woningen te duur voor de jongeren met een starters-inkomen. Onder de deelnemers zijn dan ook voorbeelden bekend van vrienden of kennissen die geen echte relatie hebben, maar toch gaan samenwonen. *"Als alleenstaande is ook middeldure huur nauwelijks op te brengen"*.

Op de vraag of er voor dit probleem tussenoplossingen zijn te bedenken, wordt door één deelnemer het voorbeeld van 'uitstroomcomplexen' in Nijmegen genoemd. Dat is een speciaal aangewezen complex met aangepaste huurprijzen, waar studenten in hun laatste studiejaar naar toe konden verhuizen. Op die manier zou de uitstroom uit echte studentenhuusvesting worden bevorderen. Bewoners blijken daar ook na het afronden van de studie langer te blijven wonen vanwege de gunstige prijskwaliteit-verhouding. *"De parkeerplaats bij dat complex staat tegenwoordig vol met grote auto's, dus lijkt dit systeem uiteindelijk niet echt te werken"* aldus de betreffende gespreksdeelnemer.

Toch wordt een tijdelijk huurcontract voor een soort starterswoning met een acceptabele huur binnen één van de twee groepen wel als een mogelijke optie beschouwd. Daarbij zou een contract voor twee jaar wel te kort zijn als overgangperiode. Een oriëntatieperiode op de arbeidsmarkt en de woningmarkt van vijf jaar wordt als meer realistisch gezien en daar zou zo'n tijdelijk huurcontract op afgestemd moeten zijn.

De vraag of het actuele 'tiny housing' ook een rol kan spelen als oplossing voor het geconstateerde aanbodproblemen voor jongeren, wordt snel afgekap. De jongeren wonen veelal nog op een kamer of in een kleine studio en zijn daar ontevreden over.

3.1.4 Verhuisplannen en verhuismotieven

De jongeren die hebben deelgenomen aan de groepsgesprekken zijn volop verhuigeneigd, maken zelfs plannen, maar verwachten toch wel de nodige problemen om die plannen ook daadwerkelijk te verwezenlijken.

Eén deelnemer heeft pas een appartement gekocht en gaat dus binnen drie maanden verhuizen. Hij wil graag op zichzelf wonen in plaats van zijn huidige studentenkamer, nu hij al drie jaar werkt. Een andere deelnemer is gedwongen te verhuizen uit de huidige huurkamer met een studentencontract, omdat zij bijna een jaar geleden haar studie heeft afgerond (contract loopt standaard tot negen á twaalf maanden na het afronden van de studie). Een alternatief is echter nog niet gevonden.

Daarnaast woont een deelnemer momenteel samen met een partner in een zeer kleine studio, zonder aparte slaapkamer en waarbij enkele voorzieningen gedeeld moeten worden met andere bewoners. Zij wil dolgraag verhuizen, stelt daarom ook niet veel eisen aan de locatie, maar wenst wel wat ruimer te kunnen wonen. Het beperkte inkomen en de geringe kansen in de sociale huursector vormen vooralsnog een onoverkomelijke hobbel.

Een vierde voorbeeld komt van een deelnemer die wil gaan samenwonen. Door het samenvoegen van beide inkomens verwacht zij dat verhuizen naar een particuliere huurwoning dan financieel wel mogelijk; als alleenstaande zou dat niet aan de orde zijn.

Twee personen willen (op kortere termijn) wel gaan verhuizen om over meer woonruimte te kunnen beschikken. Op dit moment hebben beiden ervoor gekozen om nabij hun sociale netwerk te wonen en dus in het centrum van de stad. Daarbij hebben zij bewust ingeleverd op de wensen, die zij oorspronkelijk hadden ten aanzien van de woonruimte.

Tot slot geeft een deelnemer aan eigenlijk al wel ideaal te wonen voor dit moment: een goede, weliswaar duurder huurappartement net tegen het centrum aan. Met een perspectief van drie jaar denkt hij wellicht samen te gaan wonen en zou dan graag een woning kopen. *"Want ik ben wel klaar met die aanhoudende jaarlijkse huurstijgingen en ik wil de woonlastenontwikkeling in eigen hand hebben"* is de toelichting die hij daarbij geeft.

Overkoepelende verhuismotieven die worden genoemd, zijn het ontgroeien van het studentenleven en het willen beschikken over een zelfstandig woonruimte. Daarbij zijn meerdere personen bereid aanvankelijk een kleinere woning te accepteren en na verloop van tijd voor 'meer comfort' te gaan.

Er worden ook wel overkoepelende knelpunten genoemd bij het realiseren van de verhuisplannen. Het eerste knelpunt vormt het systeem van woningtoewijzing in de sociale huursector op basis van inschrijfduur (ook nu dit in de regio Nijmegen is uitgebreid met woonduur). Je moet jezelf al heel vroeg gaan inschrijven ("*eigenlijk al aan het eind van de basisschool*"), om als starter enige kans te maken op een sociale huurwoning in Nijmegen. Omdat de inschrijfduur regionaal of lokaal gebonden is, heeft ook het tijdig inschrijven weinig zin, als je nog niet weet in welke (andere) stad je gaat studeren of werken. Dat maakt de uitgangssituatie voor instromers in de stad nog ongunstiger ten opzichte van de Nijmeegse jongeren. Toch heeft het merendeel zich wel ingeschreven in Nijmegen, al verwacht men hier niet veel baat bij te hebben.

Een tweede knelpunt is, dat je als woningvrager onder de huidige omstandigheden op de woningmarkt nauwelijks tijd hebt/krijgt om over een eventueel woningaanbod in de koopsector, de particuliere huursector, maar ook in de sociale huursector na te denken. De concurrentie is namelijk erg groot en voor meerdere deelnemers voelt het dan ook als 'slikken of stikken'. Wederom wordt het definiëren van een soort 'starterswoning' in de vrije sector als mogelijke oplossing aangedragen. Met tijdelijke huurcontracten, een woning met minimaal één slaapkamer en een niet te hoge huurprijs. Deze woningen zouden dan met name aan alleenstaande jongeren (met veelal een nog beperkt startersinkomen) beschikbaar gesteld moeten worden.

De discussie rond dit thema wordt afgesloten met de conclusie, dat de huidige generatie jongeren pas later op de woningmarkt start in een zelfstandige woning en nog later de koopsector zal betreden, dan de vorige generaties jongeren. Naast de actuele woningmarktsituatie spelen hierbij zeker ook de meer flexibele arbeidsmarkt en de meer flexibelere instelling van de huidige jongeren zelf een rol in. Voor de huidige jongeren beperkt de (hoge) studieschuld daarbij ook in sterkere mate de mogelijkheden op de hypotheekmarkt dan bij vorige generaties. Toch blijft voor de meesten het kopen van een woning het uiteindelijk gewenste toekomstperspectief. "*Ik kon mezelf tien jaar geleden toch echt niet voorstellen, dat ik op 26 jarige leeftijd nog in een studentenwoning zou wonen. Maar het is wel zo*".

3.1.5 Associaties met de stad Nijmegen

Het laatste thema dat in de groepsgesprekken met de jongeren – nog kort – aan de orde is gekomen, betreft de positieve en negatieve associaties die men heeft bij de stad Nijmegen. Wat maakt de stad nou zo aantrekkelijk om in te willen wonen, of juist niet? De daaruit naar voren gekomen sleutelwoorden zijn: sfeer, diversiteit en politiek klimaat.

Volgens de jongeren is Nijmegen een stad met een dorps karakter. Het is een echte studentenstad, maar niet op de (te) grote schaal zoals in bijvoorbeeld Amsterdam of Utrecht. Hierdoor heerst er wel een bruisende en levendige sfeer in de stad, zonder dat het te massaal wordt. Nijmegen kent een grote mix aan bewoners, die over het algemeen een open houding naar elkaar toe hebben. Men is goedmoedelijk; meer dan in bijvoorbeeld het nabij gelegen Arnhem. Een van de deelnemers verwoordt dit als volgt: "*Als je in Arnhem tegen iemand aanbotst, dan heb je ruzie; als je in Nijmegen tegen iemand aanbotst, dan heb je een gesprek*".

Mede als gevolg van het feit dat Nijmegen een onderwijsstad is, bestaat er onder de bevolking een open houding naar nieuwelingen toe; ook al komen deze hier maar tijdelijk wonen (studenten, asielzoekers). Nijmegen is daarmee "*lekker links*". Die openheid ervaren de jongeren ook in de lokale politiek. Politici en ambtenaren zijn volgens de deelnemers ook goed bereikbaar; geregeld worden er inspraakmogelijkheden voor de bevolking georganiseerd.

Daarnaast is Nijmegen rijk aan zeer diverse culturele activiteiten, horeca gelegenheden en heeft het een groene uitstraling. Ook recreatief zeggen de jongeren dan ook goed aan hun trekken te komen in de stad en de directe omgeving.

Naast onderwijsstad kan Nijmegen ook getypeerd worden als dienstenstad. Er is veel werkgelegenheid in de dienstensector, waarbij er wel een overschot aan personeel lijkt te bestaan in de maatschappelijke dienstverlening en de sociale wetenschappen. Voor de inwoners van Nijmegen zijn er wel minder mogelijkheden als men is aangewezen op de werkgelegenheid in de industriële sector.

Er wordt in de discussie ook nog een negatieve noot gekraakt. Volgens de jongeren bestaat er in de stad namelijk wel een duidelijk verschil tussen arm en rijk; een enkeling heeft het zelfs over segregatie binnen de stad. Het bestaan van een 'linkse elite' wordt op dit punt eveneens genoemd. Daarnaast geven enkele deelnemers aan dat Nijmegen misschien wel in te sterke mate een studentenbevolking kent. Iets meer mix van bewoners met diverse achtergronden zou de stad nog mooier kunnen maken.

Het laatste woord is echter aan een geboren en getogen Nijmeegse in de groep: *"In alle fases van mijn leven heb ik in Nijmegen steeds nieuwe dingen kunnen doen; naar school gaan, buiten spelen, uitgaan, winkelen, studeren en werken. Nijmegen heeft eigenlijk van alles wat, niets heel specifiek"*.

3.2 De potentieel doorstromende huurders in Nijmegen

Op 28 en 29 mei 2018 zijn er gesprekken gevoerd met huurders uit Nijmegen, wonend in een sociale huurwoning, die zich hebben aangemeld om nader te discussiëren over het wonen in Nijmegen in het algemeen en de eigen woonpreferenties in het bijzonder. Om deze discussie te structureren en de resultaten van de groepsgesprekken onderling vergelijkbaar te houden, zijn daarbij dezelfde vijf thema's behandeld als bij de groepsgesprekken met jongeren. De belangrijkste overall resultaten van beide gesprekken, en eventuele verschillen tussen beide groepen, worden hierna per thema weergegeven.

3.2.1 Kopen of huren?

Na een korte introductie van alle aanwezigen en een inleiding over het doel en de opzet van het gesprek, is de eerste vraag aan de deelnemers geweest wat volgens hen de mogelijke voordelen en nadelen van het kopen van een woning en het huren van een woning zijn. Nadat iedereen dit individueel had genoteerd, zijn deze voordelen en nadelen groepsgewijs geïnventariseerd en vervolgens besproken. Het totaaloverzicht wordt gepresenteerd in figuur 3.5.

Net als bij de jongeren is in figuur 3.5 te zien dat de nadelen van de ene eigendomssituatie, vaak de voordelen zijn van de andere eigendomssituatie; en andersom. Voorbeelden hiervan zijn het onderhoud aan de woning, het opbouwen van vermogen en het aangaan van financiële risico's. Verder valt op dat het aantal genoemde voordelen en nadelen omvangrijker is en dat deze soms gedetailleerder geformuleerd zijn dan bij de jongeren.

De door de deelnemers genoemde voor- en nadelen zijn grofweg in drie categorieën in te delen: (veel) financiële aspecten van huren en kopen, zeggenschap over (aanpassingen aan) de woning en de afhankelijkheid van de verhuurder. Over het algemeen zijn de huurders van mening dat het in eigendom hebben van de woning financieel aantrekkelijker is, dan het huren van een woning. Dit is terug te zien in het lijstje nadelen van huren, waarbij wordt gewezen op hogere woonlasten, jaarlijkse huurstijgingen en het feit dat je geen eigen vermogen opbouwt (door middel van verplicht aflossen op de hypotheek). Het voordeel van een dergelijk eigen vermogen (en dus van kopen) is, dat dit op latere leeftijd kan worden vrijgespeeld voor andere bestedingsdoeleinden. Eén van de deelnemers heeft dit enige tijd geleden ook in de praktijk gebracht en de overstap van de koopsector naar de huursector gemaakt. Tegenover de financiële aantrekkelijkheid van het kopen, worden door de huurders ook nadrukkelijk gewezen op de risico's, die aan het eigenwoningbezit gekoppeld zijn. Hierbij worden het aangaan van een grote schuld, de onderhoudskosten, de afhankelijkheid van de conjunctuur en het

risico van inkomensonzekerheid genoemd. De wat gevorderde levensfase waarin de deelnemers verkeren, speelt hierin volgens hen ook een rol.

Figuur 3.5 Door huurders in de sociale huursector in Nijmegen genoemde voor- en nadelen van het kopen en het huren van een woning

| | | Kopen | | Huren | |
|---|--|--------------|---------------------------|--|--------|
| | | nadeel | voordeel | voordeel | nadeel |
| voordeel | nadeel | | | | |
| vermogen opbouwen | hypotheekvoorwaarden (o.a. niet bestendig inkomen) | te duur | geen startkapitaal nodig | geen vermogen opbouwen | |
| vermogen vrijspelen bij pensioen | aangaan grote schuld | | geen waarde risico | duurder dan kopen | |
| investeren in duurzaamheid/lagere energielasten | onderhoud(skosten) | | huurtoeslag | jaarlijkse huurstijging | |
| zeggenschap over woning | Afhankelijk van conjunctuur | | geen onderhoud(skosten) | geen invloed op energiekosten | |
| onafhankelijk | selectieve groep toetreders | | geen VVE | minder vrijheid voor aanpassingen | |
| keuzevrijheid | VVE bij appartement | | flexibel | afhankelijkheid van verhuurder | |
| flexibel | | | goede corporatie | kamergewijze verhuur (in directe omgeving) | |
| meer woningkeuze | | | procedures tegen overlast | beleid verschilt per gemeente | |
| | | | | verhuiswens moeilijk te realiseren | |

Zeggenschap over de woning, onafhankelijkheid en keuzevrijheid worden door meerdere deelnemers gezien als voordelen van een eigen woning. Voor een deel blijkt deze mening gebaseerd te zijn op de ervaren praktijk in de huursector, waar het juist veelal ontbreekt aan deze aspecten. Als voorbeeld wordt het investeren in energiebesparende maatregelen genoemd. Enkele deelnemers zijn sterk milieubewust en zouden graag zien, dat hun woning meer duurzaam en energieverbruiks-arm zou zijn. Lagere energiekosten zouden daarbij ook meer financiële ruimte bieden voor de overige woonlasten. *"In de huursector ben je hierbij volledig afhankelijk van de beslissingen die verhuurders nemen en vooralsnog schiet het hierin niet op".*

De afhankelijkheid van de verhuurder wordt door de deelnemers ook meer in het algemeen als een nadeel gezien. De corporatie beslist over het beleid ten aanzien van de huurverhoging, het onderhoud, de investeringen en de leefbaarheid in de directe omgeving (bijvoorbeeld overlast). En ook over het al dan niet maatwerk (willen) leveren in de woningtoewijzing. *"Dat beleid verschilt vaak per gemeente, dus het is ook nog eens maar net waar je woont"*, zo licht een van de deelnemers deze afhankelijkheid nog toe.

Tijdens de discussie wordt er door de huurders ook nog gewezen op het feit dat de woonlasten in koopsector voor langere tijd gelijk blijven, terwijl de huurprijzen in huursector jaarlijks blijven stijgen. Die extra huurkosten worden slechts gedeeltelijk door de huurtoeslag gecompenseerd; als je die toeslag ontvangt. Met de huidige rentestand en de fiscale behandeling van de eigen woning is volgens meerdere deelnemers een kleine koopwoning veelal goedkoper dan een kleine huurwoning, maar zijn dergelijke woningen niet beschikbaar of (door de hypotheekvoorwaarden) niet toegankelijk voor deze groep huishoudens. *"Er zouden meer kleine woningen gebouwd moeten worden (huur of koop), die ook voor alleenstaanden betaalbaar zijn. Middeldure huur is voor hen veelal te duur"*, concludeert een van de deelnemers.

Los van de eigendomsverhouding hebben enkele oudere huurders in de sociale huursector eigenlijk behoefte aan een andere vorm van wonen. In een latere levensfase hebben zij minder behoefte om individueel over alle woonvoorzieningen te beschikken. Er zouden daarom meer woonruimten ten behoeve van (woon)gemeenschappen gerealiseerd kunnen worden. Als voorbeelden worden hierbij het coöperatief wonen en woonvormen zoals Knarrenhof genoemd. Volgens deze deelnemers zouden dergelijke initiatieven zowel in de huur- als de koopsector tot stand kunnen komen. Daarnaast zou ook in de reguliere bouw van nieuwe huurwoningen, meer inspraak aan toekomstige bewoners gegeven kunnen worden. *“Laat hen mee bepalen welke aspecten (ruimte, afwerkingsniveau, combinatie prive – publiek) van de woning echt belangrijk zijn binnen een bepaald budget. Hierdoor kan bespaard worden op de bouwkosten, wat dan ook moet leiden tot lagere huurprijzen”*.

Aan het einde van dit gespreksblok wordt het gebruik van tijdelijke huurcontracten als mogelijke oplossing voor het gebrek aan betaalbare huurwoningen bediscussieerd. Binnen de twee gespreksgroepen is men hier duidelijk over: slecht idee! *“Contracten moet je niet aankomen”* en *“Hurrecht is belangrijk”* zijn twee meningen die gedeeld worden. Er is ook nog even gesproken over het toepassen van woonvouchers, maar daar zijn de meningen erg verdeeld over. Een van de deelnemers heeft vroeger in de schuldsanering gewerkt en toen gezien hoe moeilijk sommige huishoudens om kunnen gaan met de vrijheid om hun bestedingen zelf te bepalen. Een aantal deelnemers is van mening, dat het beter zou zijn om de huurprijs van een woning mee te laten bewegen met de inkomensontwikkeling van de bewoners. Dus huurstijgingen, maar ook huurdaling bij een inkomensachteruitgang.

3.2.2 Woningkwaliteit of kwaliteit van de woonomgeving?

De woonkwaliteit kan gezien worden als de optelsom van de kwaliteit van de woning zelf en de kwaliteit van de omgeving, waarin deze staat. Die woonkwaliteit bepaalt grotendeels de prijs voor een woning. Aan de deelnemers van de beide groepsgesprekken is gevraagd om met behulp van een beschikbaar gesteld schema (zie figuur 3.6) een afweging te maken tussen een gewenst woonlastenbudget en de combinatie van woningkwaliteit (algemeen uitgedrukt van minimaal tot zeer hoog) en omgevingskwaliteit (uitgedrukt als geografische ligging ten opzichte van het centrum van de stad), die men voor die prijs zou wensen te krijgen. Deze keuze heeft men individueel gemaakt, waarna deze keuzes binnen de totale groep zijn geïnventariseerd en besproken. Uiteindelijk kan dan worden vastgesteld welke kwaliteitsdimensie (de woning of de woonomgeving) voor de huurders in de sociale huursector meer doorslaggevend is in de woningkeuze.

Het was opvallend dat vanuit deze groepen veel meer vragen (dan bij de jongeren) vooraf werden gesteld, over wat dan onder kwaliteit moet worden verstaan en tot hoe ver de regio dan loopt. De deelnemers denken dus veel genuanceerder en blijven ook gedurende het uitvoeren van de taak steeds onderling discussiëren. Figuur 3.7 toont de resultaten over beide gespreksgroepen bezien. De niet ingekleurde combinaties zijn niet genoemd door de huurders in beide groepen; naarmate een combinatie een donkere kleur groen heeft, is deze vaker gekozen door de deelnemers.

Allereerst valt in de resultaten op, dat de deelnemers zich sterk laten sturen door een beperkter budget voor de te betalen prijs (sterker dan bij de jongeren het geval was). Dit leidt over het geheel beschouwd tot meer keuzes voor een wat lager kwaliteitsniveau van de woning. Uit de discussie blijkt dat de gewenste prijs in de huursector daarbij wat lager ligt dan in de koopsector.

Daarnaast lijkt de locatie van de woning voor deze groep woonconsumenten toch wel belangrijker te zijn, dan uit het eerder uitgevoerde woonwensenonderzoek naar voren is gekomen; al is de ideale ligging zeker niet altijd in het centrum van de stad. Een van de deelnemers verwoordt dit met *“Voorzieningen op loopafstand (en voor mij persoonlijk geldt dat met name voor alle culturele voorzieningen) worden steeds belangrijker, naarmate je ouder wordt. Daarom kies ik toch voor het centrum van de stad of de rand daar omheen”*. Gegeven het gewenste prijsniveau zijn de deelnemers daarbij bereid in te leveren op de kwaliteit van de woning. Een deelnemer geeft aan dat zij aan de Waal woont in een

kwalitatief slechte, gedateerde woning, maar dat die locatie haar daar toch naar grote tevredenheid laat wonen.

Figuur 3.6 Keuzekaart gewenste prijs-kwaliteitsverhouding voor huurders in de sociale huursector in Nijmegen

| Woningkwaliteit | Geografische ligging van de woning | | | | |
|----------------------|------------------------------------|-----------------------|-----------------------|--------------------|-------------|
| | centrum stad | ring rond het centrum | uitbreidingswijk stad | net buiten de stad | in de regio |
| Zeer hoge kwaliteit | €1200 | €1100 | €1000 | €900 | €800 |
| Hoge kwaliteit | €1100 | €1000 | €900 | €800 | €700 |
| Gemiddelde kwaliteit | €1000 | €900 | €800 | €700 | €600 |
| Basis kwaliteit | €900 | €800 | €700 | €600 | €500 |
| Minimale kwaliteit | €700 | €625 | €550 | €475 | €400 |

Een aantal personen kiest daarnaast voor de combinatie, waarbij men meer aan de rand van de stad of net daarbuiten woont in een woning van gemiddelde tot hogere kwaliteit. Daarbij wordt wel opgemerkt dat "de ene uitbreidingswijk de andere niet is". Hoewel de meningen over kwalitatief betere wijken divers zijn, blijken met name de bereikbaarheid per fiets en openbaar vervoer tussen de wijk en het stadscentrum en de veiligheid daarbij, heel belangrijk te zijn voor de deelnemers.

De discussie is vervolgens gegaan over de vraag waarom er een huurnormering voor huurwoningen bestaat, die voor alle huishoudens geldt. Individuele huishoudens kunnen toch heel verschillende bestedingspatronen hebben, waardoor ook die huurnorm subjectief is. "Als je zuinig leeft, kan je meer aan wonen besteden. Maar die keuze heb je niet als huurder", aldus één van de deelnemers. Een andere deelnemer brengt daar tegenin dat die (objectieve) normering ook is bedoeld om mensen te beschermen tegen te hoge woonlasten en eventuele betalingsproblemen.

Figuur 3.7 Gewenste prijs-kwaliteitsverhouding voor huurders in de sociale huursector in Nijmegen

| Woningkwaliteit | Geografische ligging van de woning | | | | |
|----------------------|------------------------------------|-----------------------|-----------------------|--|-------------|
| | Centrum stad | ring rond het centrum | uitbreidingswijk stad | | In de regio |
| Zeer hoge kwaliteit | | | | | |
| Hoge kwaliteit | | | | | |
| Gemiddelde kwaliteit | | | | | |
| Basis kwaliteit | | | | | |
| Minimale kwaliteit | | | | | |

De gespreksleider stelt vervolgens de vraag wat voor de deelnemers dan de ideale woonquote zou zijn. In het eerste groepsgesprek blijken de antwoorden van de deelnemers daarbij uit te komen op 25% tot 30% van het bruto maandinkomen in de huursector (kale huur); een enkeling noemt een huurquote van 40%. In de koopsector zou men een iets hogere woonquote accepteren; mede omdat er dan ook vermogen wordt opgebouwd. Tijdens het tweede groepsgesprek komen de deelnemers overall op een iets hogere gewenste woonquote uit: zo'n 30% tot 35% van het bruto inkomen. In werkelijkheid zitten bijna alle deelnemers echter boven de voor hen ideaal geachte verhouding tussen woonlasten en inkomen. Soms tot meer dan 50% van het inkomen. De conclusie van een deelnemer is dan ook, dat de huurprijzen in Nijmegen (en in Nederland) best hoog zijn. *"We bouwen in Nederland best duur (hoge bouwkosten door onder andere dure materialen en ook best hoge kwaliteit van de woningen). En tel daarbij de bedrijfskosten van de corporaties en de door de corporaties af te dragen verhuurdersheffing nog eens bij op. De huurprijzen (in de sociale huursector) sluiten daardoor niet meer aan bij de inkomens van de lagere inkomensgroep"*. De oplossing om dan kwalitatief mindere (kleinere) woningen te bouwen tegen lagere huren, wordt door enkele deelnemers zeker omarmd.

3.2.3 Prioritering van de woonwensen

In de introductie op het derde thema is door de gespreksleider de link gelegd naar het eerder uitgevoerde woonwensenonderzoek, waaraan de huurders in de sociale huursector ook hebben deelgenomen. In tegenstelling tot het gebruik van woonprofielen (een pakket aan kenmerken van de woning en van de woonomgeving) in dat onderzoek, wordt in het groepsgesprek aan de huurders gevraagd om hun preferenties kenbaar te maken op basis van afzonderlijke woning- en omgevingskenmerken. De deelnemers zijn daarbij gevraagd twaalf voorgelegde kenmerken op volgorde van belang te leggen in hun woningkeuze. Uiteindelijk kon men hun top 5 doorgeven. De resultaten staan weergegeven in figuur 3.8, waarbij de cellen donkerder groen zijn gekleurd, naarmate het rangnummer door meer personen is genoemd. Een niet ingekleurde cel houdt in dat het betreffende kenmerk niet in de top 5 is geplaatst door de respondenten.

Figuur 3.8 Mate van belangrijkheid van woning- en woonomgevingskenmerken in het keuzeproces voor een woning bij huurders in de sociale huursector in Nijmegen

| Kenmerk | Rangnummer | | | | |
|----------------------------------|------------|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Woningtype | ■ | ■ | | ■ | |
| Prijs | ■ | ■ | ■ | ■ | ■ |
| Eigendomsverhouding | ■ | ■ | | | |
| Aantal kamers | | ■ | ■ | ■ | ■ |
| Oppervlakte woonkamer | | ■ | ■ | | ■ |
| Afwerkingsniveau keuken | | | | ■ | ■ |
| Afwerkingsniveau sanitair | | | | | |
| Nabijheid openbaar vervoer | ■ | | ■ | | ■ |
| Nabijheid familie en kennissen | | | | | |
| Aanwezigheid voorzieningen | | ■ | ■ | ■ | ■ |
| Nieuwbouwwijk of bestaande buurt | | | | ■ | ■ |
| Buurtsamenstelling bewoners | ■ | | | ■ | ■ |

De voorgelegde woningkenmerken worden door de deelnemers relatief vaker in de top 5 genoemd, dan de kenmerken van de omgeving. Bovendien worden de woningkenmerken (woningtype, prijs en eigendomsverhouding) vaker als belangrijkste beschouwd door de huurders. Van de omgevingskenmerken blijken wederom de voorzieningen in de buurt en ook de buurtsamenstelling doorslaggevend in de keuze van een woning.

In het eerste groepsgesprek blijkt dat nu de woningkenmerken het belangrijkste worden geacht (resultaten van dit gesprek zijn niet afzonderlijk gepresenteerd). Dat lijkt enigszins tegengesteld te zijn aan de uitkomsten bij het tweede gespreksthema, waar toch vooral aandacht was voor de locatie van de woning. Uit de gevoerde discussie rond deze constatering kan de conclusie worden getrokken, dat er bij thema 2 door de deelnemers meer is gekeken naar de afstand en de bereikbaarheid van de woonlocatie. Nu er meer eigenschappen van de locatie worden voorgelegd, is daar ook rekening mee gehouden door de deelnemers.

In het tweede groepsgesprek blijken de woningkenmerken belangrijker, maar krijgen ook de omgevingskenmerken veel aandacht van de deelnemers in hun afwegingen. Hier lijken de uitkomsten dus meer consequent met de resultaten bij thema 2. Enkele deelnemers geven daarbij ook nog aan, dat de eigendomsverhouding en de prijsklasse eigenlijk min of meer gedwongen een belangrijke rol spelen in het keuzeproces, gegeven het lagere beschikbare inkomen. *“Als ik dat als randvoorwaarden had kunnen beschouwen, dan zou het belang van de woonomgevingskenmerken nog sterker naar voren komen”*, stelt een deelnemer.

In de groepsgesprekken met de huurders in de sociale huursector is ook de vraag voorgelegd, of de prijs eigenlijk wel een kenmerk van de woning is. Uit de antwoorden blijkt dat het inkomensbudget bepaalt wat je kan betalen en de prijs van een woning dus sturend is in wat men verder kan kiezen. Een gedeelde gedachte is, dat men door de huidige woningmarktomsomstandigheden (met name het prijsniveau in huur- en koopsector) eigenlijk wordt gedwongen tot bepaalde keuzes, die niet goed aan hoeven te sluiten bij de belangrijkste preferenties. Dit geldt zeker voor alleenstaanden, die verhoudingsgewijs veel aan wonen moeten betalen; ook al omdat het kopen van een woning voor deze groep woonconsumenten vaak niet mogelijk is.

Een vervolgvraag vanuit de groep is wie eigenlijk bepaalt wat een reële prijs is voor een woning. Men vindt dat de prijswaardeverhouding (in Nijmegen) echt scheef gegroeid is in de laatste jaren. Daarbij lijkt het imago van een wijk een steeds grotere rol te spelen in de marktsector; maar ook in de sociale huursector ziet men deze tendens in de vorm van het aantal reacties op woningaanbod en mogelijk ook in de huurprijs. In wijken met een minder goed imago lijken de huurstijgingen achter te blijven bij andere wijken, in de beleving van een aantal deelnemers.

3.2.4 Verhuisplannen en verhuismotieven

Een meerderheid van de deelnemers aan de groepsgesprekken zou wel willen verhuizen, maar wordt daarbij weerhouden door het gebrek aan passend woningaanbod. *“Het kromme is dat het na een verhuizing sowieso duurder wordt, dan wat je nu betaalt; ook wanneer je kiest voor minder kwaliteit”*. Zo omschrijft één van de deelnemers één van de hobbels voor een daadwerkelijke verhuizing.

De woonsituatie van een deelnemer is een goed voorbeeld van die situatie. Deze alleenstaande mevrouw is door een inkomensstijging net boven de inkomensgrens van de sociale huursector uitgekomen. Daardoor wordt de huur nu jaarlijks extra verhoogd en is deze huurprijs inmiddels behoorlijk hoog geworden in relatie tot haar inkomen. Zij woont in een grote woning met meerdere etages en zou graag gelijkvloers wonen (ook in verband met fysieke omstandigheden). *“Maar verhuizen is nauwelijks een optie, want er is niet veel aanbod en in de vrije huursector zou de huur bovendien hoogstwaarschijnlijk nog hoger uitkomen dan nu. Verhuizen zou dus kleiner én duurder worden”*. Zij vervolgt: *“Nu blijft deze grote woning dus bezet door een (ontevreden) alleenstaande, terwijl er mogelijk een gezin in een kleiner appartement woont, dat graag in deze woning zou willen wonen”*. Waarom is het niet mogelijk om woningruil met een passende, niet te hoge huurprijs toe te passen, zo denkt een deel van de groep.

In de groepsgesprekken wordt ook benadrukt, dat de huidige regelgeving bijdraagt aan het 'vast zitten' van huurders in de huidige woonsituatie. De corporaties zouden weinig openstaan, of onvoldoende capaciteit hebben, voor het bedenken en invoeren van nieuwe structuren en nieuwe woonvormen. In plaats van huidige systeem van 'inschrijven, reageren en toewijzen' zou er eens nagedacht kunnen worden over het 'makelen' van de woningvraag (bijvoorbeeld door woningruil); ook in de sociale huursector.

Ter afsluiting van dit gespreksblok wordt nog een voorbeeld gegeven, waarin de praktijk van de woningtoewijzing te star is gebleken volgens een deelnemer aan het gesprek. Enige tijd geleden zijn er door de corporatie 'levensloopbestendig, aangepaste woningen' gebouwd in Nijmegen voor ouderen of mensen met lichamelijke beperkingen. "Maar uiteindelijk zijn deze woningen grotendeels toegewezen aan mensen, die niet tot die doelgroep behoren. Want via het bestaande woningaanbodstelsel kwamen er te weinig reacties binnen vanuit de beoogde doelgroep". De corporatie had hier in uitzonderingen moeten denken en de toewijzing via het huidig systeem moeten vermijden. "Corporatiemedewerkers hadden hier op een andere manier moeten gaan zoeken naar de juiste bewoners met interesse voor deze woningen".

3.2.5 Associaties met de stad Nijmegen

Ter afsluiting van het groepsgesprek is aan de deelnemers gevraagd, hoe men de stad Nijmegen in positieve of negatieve zin zou kunnen typeren (in het tweede groepsgesprek is dit onderdeel door tijdgebrek minder uitvoerig aan de orde geweest). In figuur 3.9 is een opsomming van alle genoemde associaties weergegeven.

Het aantal positieve typering is vele malen groter dan de negatieve aspecten van de stad. De huurders blijken over het algemeen dan ook zeer tevreden met het wonen in Nijmegen. De positieve associaties kunnen onderverdeeld worden in drie categorieën: de fysieke situatie, de sociale sfeer en de politiek-culturele 'wind' die door de stad waait.

Figuur 3.9 Door huurders in de sociale huursector genoemde associaties bij de stad Nijmegen

| Associaties bij de stad Nijmegen | |
|---|-------------------------|
| Positief | Negatief |
| De Waal | Leegstand winkels |
| Omgeving | Stad mag groener |
| Natuur in omgeving | |
| Veilig | |
| Fietsvriendelijk | |
| Sfeer van vrijheid | Sfeer in probleemwijken |
| Levendig | |
| Variatie aan mensen | |
| Gemoedelijkheid | |
| Kneuterig | |
| Invloed universiteit | |
| Culturele activiteiten | |
| Progressieve stad | |
| Politieke inspraak | |

Nijmegen wordt door de huurders gezien als een fysiek prettige stad om in te wonen. Daarbij spelen de aanwezigheid van de Waal in de stad en de natuur in de omgeving een belangrijke rol voor meerdere deelnemers. Maar ook de fietsvriendelijke en verkeersveilige infrastructuur draagt daar aan bij. De stedelijke omgeving zou nog iets groener mogen zijn volgens een van de deelnemers en voor meerdere personen doet de leegstand van winkels wel afbreuk aan de uitstraling van de stad.

De sfeer in de stad wordt als prettig ervaren door de deelnemers. De mix aan mensen, die over het algemeen gemoedelijk met elkaar omgaan, zorgen voor een zekere levendigheid in de stad en voor een vrije sfeer. Daarbij blijft overigens wel 'iets provinciaals' over de stad hangen, wat door de meesten als prettig wordt ervaren en door een enkeling als 'kneuterig' wordt omschreven.

De huurders in de sociale huursector, die allemaal van middelbare of oudere leeftijd zijn, zijn eveneens te spreken over het progressieve, linkse karakter van Nijmegen in het algemeen en van de lokale politiek in het bijzonder. Daarbij wordt, net als door de jongeren, de goede bereikbaarheid van politici en ambtenaren aangehaald. De inspraak van burgers wordt zeker gewaardeerd. Daarnaast heeft de stad Nijmegen volgens de deelnemers een groot en divers aanbod aan culturele activiteiten; al bedoelen deze huurders waarschijnlijk andere activiteiten dan de jongeren.

4 Conclusies

Kopen financieel aantrekkelijker

Zowel de jongeren als de huurders in de sociale huursector in Nijmegen zijn van mening, dat de prijs-kwaliteitsverhouding gunstiger is in de koopsector dan in de huursector. Beide onderzoeksgroepen vinden kopen financieel aantrekkelijker dan huren, waarbij de huurders wel vaker ook de risico's van het eigenwoningbezit benoemen. Voor de meeste jongeren is het kopen van een woning toch wel het uiteindelijke toekomstperspectief, terwijl onder de deelnemende huurders in de sociale huursector slechts een enkeling die stap (nog) zou willen maken.

Huren als korte termijnperspectief voor jongeren

Over het algemeen zien de jongeren zichzelf voorlopig aangewezen op de huursector bij het zoeken naar een andere woning. Enerzijds omdat de huidige omstandigheden op de koopwoningmarkt (hoge koopprijzen, gering aanbod en voorwaarden voor hypothecaire lening) en het inkomen (lager en niet bestendig) het (nog) niet mogelijk maken om een woning te kopen. Anderzijds omdat de jongeren zelf nog in een oriëntatiefase verkeren voor wat betreft de arbeidscarrière en huishoudenscarrière. Naar eigen inschatting duurt zo'n oriëntatiefase na het afronden van de studie zo'n drie tot vijf jaar.

De huurders in de sociale huursector denken ook vooral binnen de huursector te blijven, als er naar een andere woning verhuisd zou worden. Naar verwachting zal dat perspectief op termijn ook niet veranderen. Voor hen is het kopen van een woning veelal financieel niet haalbaar of (gezien de levensfase) minder wenselijk.

Centraal in de stad wonen of meer woningkwaliteit

Jongeren zijn sterker op het centrum van de stad en de rand daar omheen gericht dan de huurders in de sociale huursector. De jongeren zouden daarbij ook iets meer woningkwaliteit wensen dan de huurders. Wanneer het budget daartoe zou dwingen, opteren jongeren voor wat minder woningkwaliteit en wel centraal wonen. Voor de huurders ligt deze afweging min of meer andersom (ook omdat men al beperktere eisen aan de woningkwaliteit stelt).

De voorkeur voor centraal wonen is bij jongeren op iets andere kenmerken van de woonomgeving gebaseerd dan bij de huurders. Voor de jongeren zijn de nabijheid van het Centraal Station en recreatieve voorzieningen meer doorslaggevend. Voor de andere onderzoeksgroep spelen de nabijheid van (culturele) voorzieningen en de buurtsamenstelling een grotere rol in de voorkeur voor de locatie.

Eigendomsverhouding en prijs vormen voor beide onderzoeksgroepen belangrijke kenmerken van de woning in het keuzegedrag; maar in de huidige omstandigheden eigenlijk vooral als randvoorwaarden, waarbinnen andere preferenties ten aanzien van de woning en omgeving kunnen worden afgewogen. Het woningtype wordt door beide onderzoeksgroepen, maar met name door de huurders in de sociale huursector als een belangrijk kenmerk beschouwd. Bij de laatstgenoemde groep is daarbij sprake van een voorkeur voor appartementen. Het aantal kamers staat bij niemand op de eerste plaats in de afweging, maar wel regelmatig in de top 3. Voor de jongeren geldt daarbij dat er minimaal één slaapkamer beschikbaar dient te zijn (iets waar in de huidige situatie veelal nog geen sprake van is).

Acceptabele woonquotes

Aan de deelnemers aan de groepsgesprekken is gevraagd, hoe hoog voor hen de gewenste woonquote (kale huur of hypotheeklasten/bruto maandinkomen) zou kunnen zijn. De jongeren achten daarbij in de huidige levensfase een woonquote van 30% tot 40% acceptabel. Bij de huurders in de sociale huursector ligt dit percentage over het geheel genomen net iets lager: 25% tot 30%. Wanneer we dit vertalen naar een acceptabel geachte huurprijs voor huishoudens met een middeninkomen (€ 30.000

– €45.000) loopt de range voor een huurwoning van € 690 tot € 1.385 per maand bij de jongeren en van € 580 tot € 1.038 per maand bij de huidige huurders in de sociale huursector. Daarbij moet worden opgemerkt, dat de meeste deelnemers aan de groepsgesprekken de ondergrens van de midden-inkomensgroep niet of maar net halen op dit moment.

Veel verhuisplannen en weinig opties

De jongeren die hebben deelgenomen aan de groepsgesprekken, hebben volop verhuisplannen, maar verwachten toch wel de nodige problemen om die plannen ook daadwerkelijk te verwezenlijken. Overkoepelende verhuismotieven zijn het ontgroeien van het studentenleven en willen beschikken over een zelfstandig woonruimte. Daarbij zijn meerdere personen bereid aanvankelijk een kleinere woning te accepteren en na verloop van tijd voor 'meer comfort' te gaan.

De door jongeren genoemde knelpunten zijn de geringe kansen binnen het huidige woningtoewijzingssysteem in de sociale huursector, de grote concurrentie in zowel de koopsector als de particuliere én de sociale huursector en de disbalans tussen het huidige inkomen en de actuele woningprijzen in de koopsector en particuliere huursector.

Een meerderheid van de huurders in de sociale huursector zou wel willen verhuizen, maar wordt daarbij weerhouden door het gebrek aan passend woningaanbod. Men verwacht daarbij na een verhuizing sowieso duurder uit te zijn dan in de huidige situatie; ook wanneer men zou kiezen voor minder kwaliteit (woonruimte). De huurders zijn ook van mening dat de huidige regelgeving bijdraagt aan 'vast zitten' van huurders in de huidige woonsituatie. De corporaties zouden weinig openstaan, of onvoldoende capaciteit hebben, voor het bedenken en invoeren van nieuwe structuren en nieuwe woonvormen. In plaats van huidige systeem van 'inschrijven, reageren en toewijzen' zou er eens nagedacht kunnen worden over het 'makelen' van de woningvraag (bijvoorbeeld door woningruil); ook in de sociale huursector.

Het gat tussen sociale huur en koop opvullen

Zowel in de gesprekken met de jongeren als met de huurders in de sociale huursector wordt geconstateerd, dat er een gat bestaat tussen de sociale huursector en de koopsector; in het aanbod van woningen en de financiële toegankelijkheid ervan.

Tijdelijke huurcontracten voor een soort kleine 'starterswoning' met een acceptabele huur, met name voor alleenstaanden, wordt door jongeren als een mogelijke optie gezien om dit gat te dichten. Een contract voor twee jaar zou daarbij wel te kort zijn als overgangperiode. Een oriëntatieperiode op de arbeidsmarkt en de woningmarkt van vijf jaar wordt als meer realistisch gezien en daar zou zo'n tijdelijk huurcontract op afgestemd moeten zijn. Een deel van de huurders in de sociale huursector vindt het gebruik van tijdelijke huurcontracten een slecht idee. Enkele deelnemers suggereren dat het beter zou zijn, om de huurprijs van een woning mee te laten bewegen met de inkomensontwikkeling van de bewoners. Dus huurstijgingen, maar ook huurdaling bij een inkomensachteruitgang.

Jongeren dragen daarnaast de mogelijkheid aan om met twee alleenstaanden (zonder een directe relatie) een huurcontract aan te gaan in de particuliere huursector om op acceptabele woonquotes uit te kunnen komen. Zeker voor jongere afgestudeerde alleenstaanden zou dit een tussenstap naar volledig zelfstandig wonen kunnen zijn. Voor een aantal huurders in een wat latere levensfase geldt, dat zij minder behoefte hebben om individueel over alle woonvoorzieningen te beschikken. Er zouden meer woonruimten ten behoeve van (woon)gemeenschappen gerealiseerd kunnen worden, waarbij het co-operatief wonen en woonvormen zoals Knarrenhof als voorbeelden genoemd worden.

Nijmegen als ideale woonstad

Zowel de jongeren als de huurders blijken over het algemeen zeer tevreden met het wonen in Nijmegen. Het aantal positieve associaties bij de stad is vele malen groter, dan de genoemde negatieve aspecten van de stad. De positieve associaties blijken onderverdeeld te kunnen worden in drie categorieën: de fysieke situatie, de sociale sfeer en de politiek-culturele 'wind' die door de stad waait.

Nijmegen is volgens de gespreksdeelnemers een stad met een dorps karakter. Het is een echte studentenstad, maar niet op te grote schaal. Hierdoor heerst er een bruisende en levendige sfeer in de stad, zonder dat het te massaal wordt. Nijmegen kent een grote mix aan bewoners, die over het algemeen een open houding naar elkaar toe hebben. Men is gemoedelijk; meer dan in bijvoorbeeld het nabij gelegen Arnhem.

Mede als gevolg van het feit dat Nijmegen een onderwijsstad is, bestaat er onder de bevolking een open houding naar nieuwelingen toe; ook al komen deze hier maar tijdelijk wonen (studenten, asielzoekers). Nijmegen is daarmee "*lekker links*". Die openheid ervaren de jongeren en de huurders in de sociale huursector ook in de lokale politiek. Politici en ambtenaren zijn volgens de deelnemers ook goed bereikbaar.

Daarnaast is Nijmegen rijk aan zeer diverse culturele activiteiten, horeca gelegenheden en heeft het een groene uitstraling. Ook recreatief kan men dus goed uit de voeten in de stad en de directe omgeving.

Het laatste woord is aan een geboren en getogen Nijmeegse in de groep jongeren: "*In alle fases van mijn leven heb ik in Nijmegen steeds nieuwe dingen kunnen doen; naar school gaan, buiten spelen, uitgaan, winkelen, studeren en werken. Nijmegen heeft eigenlijk van alles wat, niets heel specifiek*".

MBE – Management in the Built Environment

Faculteit Bouwkunde, TU Delft
Julianalaan 134, 2628 BL Delft
Postbus 5043, 2600 GA Delft

Telefoon: +31 (0)15 278 41 59

E-mail: MBE-bk@tudelft.nl

www.mbe.bk.tudelft.nl