

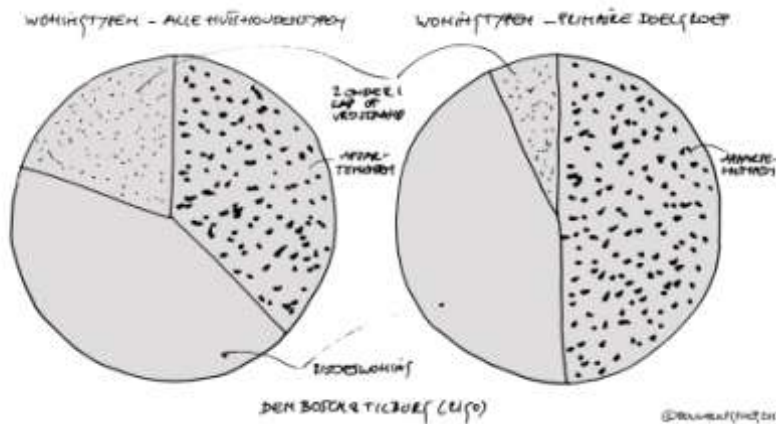
Bewoners zijn gewone mensen

11 november, 2013 | door Martin Liebrechts

op zoek naar een goed merk

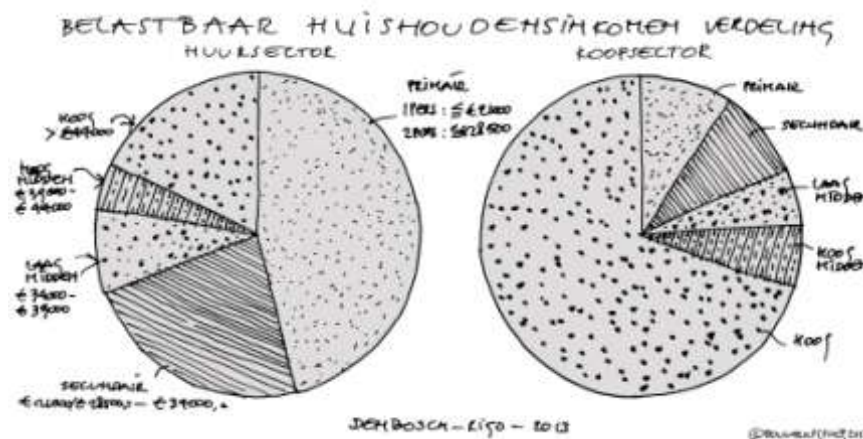
Gewone mensen

Een recente studie over eigenaar-bewoners en energie besparing had als hoofdconclusie 'Eigenaar-bewoner hecht veel waarde aan keuzevrijheid en hebben graag zelf de lead' (1). Je kunt bijna vaststellen dat bewoners gewone mensen zijn. Over welk onderwerp je aan consumenten ook iets vraagt, dit zullen de twee basisuitspraken zijn, die naar voren gebracht worden. Om een passend antwoord op deze woonwensen van de bewoners te kunnen geven, moet er meer ruimte, flexibiliteit en creativiteit aan de aanbodkant ontstaan (2). Het gebruik en de mogelijkheden van de bewoners moeten meer leidend worden en niet de techniek van het verleden. Dit geldt in het bijzonder voor de kwaliteitsaanpassing van de bestaande woningvoorraad.



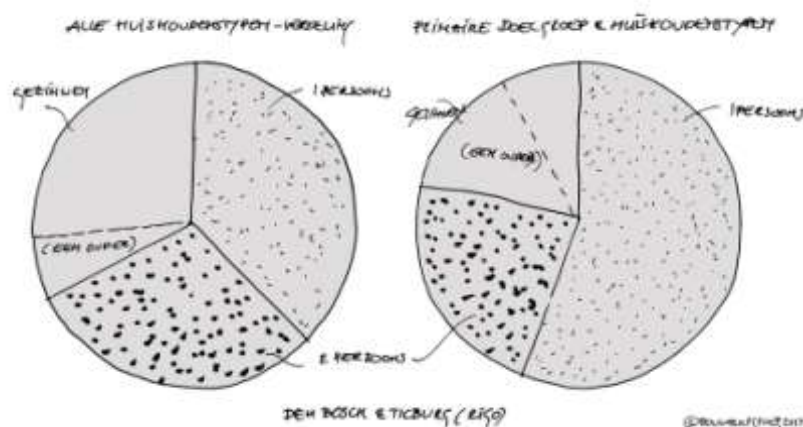
De portemonnee van de bewoner en de mogelijkheden

De financiële positie van de huurder en eigenaar bewoner is structureel verschillend. Het huishoudensinkomen van de huurder is bijna driekwart minder € 34.000 per jaar (belastbaar huishoudensinkomen) en voor de eigenaar-bewoner ligt het inkomen voor meer dan driekwart boven € 39.000 (zie figuur) (3).



De financiële mogelijkheden verschillen dus structureel voor deze twee groepen bewoners. Verder is het van belang te constateren dat een groot deel van de primaire doelgroep, die gehuisvest wordt in de (sociale) huursector, behoort tot de eenpersoonshuishoudens, waarvan de financiële mogelijkheden nog eens extra beperkt zijn (zie figuur) (4).

Bij de ontwikkeling van nieuw aanbod, voor de kwaliteitsaanpassing van de bestaande woningvoorraad, zal met dit gegeven rekening gehouden moeten worden. Pas dan is er sprake van een passend aanbod. Noch in de vraag, noch bij het te ontwikkelen aanbod zal er sprake zijn van uniformiteit. Vergelijk het maar met de automarkt. Niet iedereen rijdt in dezelfde autoklasse van een bepaald bouwjaar. De spreiding in de markt is daarom zeer groot.



Nieuwe aanpak van onderop

Het wordt tijd dat er een aanbod komt op woningniveau en dat bewoners uit zeer verschillende oplossingen kunnen kiezen, hoe en wanneer ze hun woning willen aanpassen. Wil een dergelijk aanbod succes hebben dan moeten we beginnen bij het gebruik waarbij het 'merk' als kwaliteitskenmerk voorop moet staan. De tijd is voorbij dat het aanbod anoniem is. De techniek volgt dan vanzelf.

Bronnen/verwijzingen

(1) Zie o.a. 'Energiebesparende maatregelen bij individuele huiseigenaren', FLOWRESULTING, Utrecht, 2012/2013

Tevens wordt in de bovengenoemde beschouwing aangegeven wat eigenaar-bewoners als (heel) belangrijk beschouwen bij de overweging van energiebesparende maatregelen:

- Comfort verbeteren: 97,1%
- Kosten besparen: 92,2%
- Milieu, duurzaamheid: 66,8%
- Aantrekkelijke aanbieding: 39,8%
- Subsidie: 39,3% (waarvan 21% werkelijk gebruik had gemaakt van subsidie)

(2) 'Om de markt in staat te stellen adequaat op woonwensen van burgers in te spelen, moet er meer ruimte, flexibiliteit en creativiteit aan de aanbodkant ontstaan', pagina 55 van 'Wonen naar keuze', Nyfer, 2011 (een studie in opdracht van Vereniging Eigen Huis)

(3) Zie voor gegevens huishoudens Den Bosch en Tilburg de woonlastenonderzoeken van RIGO

(4) De toekomstige groei van het aantal eenpersoonshuishoudens komt volledig voor rekening van de ouderen. Tot 2060 blijft het aantal alleenstaanden jonger dan 30 jaar, ongeveer 0,6 miljoen vrijwel constant. Het aantal alleenstaanden van 30 jaar of ouder groeit daarentegen van de huidige 2,2 miljoen tot 3,2 miljoen (2060). De groep 65 tot 80 jarigen groeit sterk, van ruim 0,5 miljoen op dit moment tot 1 miljoen in 2040, om vervolgens licht af te nemen. Vooral de groep alleenstaande 80-plussers groeit zeer sterk: van de 226 duizend nu, naar ruim 900 duizend rond 2055.

Bron: 'Huishoudensprognose 2013–2060; sterke toename oudere alleenstaanden', C. van Duin e.a., september 2013

(5) De gemiddelde sociale huur in 2011 bedroeg € 440 per maand (CFV). In 2013 zal dit toegenomen zijn tot circa € 470 à € 475 per maand