Waarom is wonen in de binnenstad relatief duur?

"Hoe kun je uit ruimtelijke economische principes verklaren dat wonen in de binnenstad duurder is t.o.v. andere woongebieden?"

Master Thesis MSRE

R.J. Trooster

Waarom is wonen in de binnenstad relatief duur?

"Hoe kun je uit ruimtelijke economische principes verklaren dat wonen in de binnenstad duurder is t.o.v. andere woongebieden?"

Amsterdam School of Real Estate
Huys Azie Jollemanhof
5 1019 GW AMSTERDAM

Masterthesis MSRE
Opleiding Master of Science in Real Estate

Auteur: R.J. Trooster
E-mailadres: bob@rejoko.nl
Begeleider 1: drs. A. Marquard
Begeleider 2: drs. W. Van der Post

Datum: 31 augustus 2016

Voorwoord

Deze scriptie is de afronding van de opleiding Master of Science in Real Estate. Na het succesvol afronden van de 3 vakken marktanalyse, investeringsanalyse en gebieds- en projectontwikkeling was de laatste opgave om deze scriptie te schrijven. Al vrij vlot had ik de keuze voor het onderwerp gemaakt, maar vervolgens bleef het daadwerkelijke schrijven lange tijd uit.

Het schrijven van een scriptie bleek uiteindelijk een intense maar ook erg interessante tijd. Er zijn veel avonden, weekenden en vrije dagen voor nodig geweest om de scriptie te schrijven. Nadat ik er een lange periode tegenop heb gekeken kwam er na lang uitstel gelukkig geen afstel. Het combineren van werk en scriptie schrijven viel mij echter zwaar, maar het gekozen onderwerp vond ik zeer interessant. Dit heeft er uiteindelijk voor gezorgd dat ik gedurende het schrijven steeds nieuwsgieriger werd naar het antwoord op de hoofdvraag.

Over een aantal onderdelen van mijn onderwerp bleek al veel onderzoek te zijn gedaan. Mede hierdoor - en dankzij de behulpzaamheid van mijn contacten bij de gemeente en makelaars - heb ik weinig 'dode punten' gekend tijdens het schrijven. Zo werd ik steeds enthousiaster en heb ik deze scriptie in een soort flow kunnen schrijven. Kortom, ik ben blij dat ik een duidelijker beeld heb verkregen van een deel van de vastgoedmarkt.

Utrecht, 31 augustus 2016

R.J. Trooster

Managementsamenvatting

Ondanks de crisis en de hierdoor gedaalde woningprijzen in Nederland zijn de woningprijzen in de grotere steden blijven stijgen. Tegenwoordig woont meer dan 50% van de Nederlandse bevolking in de stad en is de vraag naar binnenstedelijke woningen groot. De prognose is dan ook dat de steden blijven groeien. Om deze reden luidt de hoofdvraag van deze scriptie als volgt:

"Hoe kun je uit ruimtelijke economische principes verklaren dat wonen in de binnenstad duurder is t.o.v. andere woongebieden?"

De Nederlandse geschiedenis is grotendeels terug te zien in de opbouw van de Nederlandse steden. De nederzetting, zoals die nu bekend is, is ontstaan uit de ontwikkelingen die voort zijn gekomen uit het voorzien in de maatschappelijke behoeften. Voor niet-dagelijkse zaken zijn mensen eerder bereid om ver te reizen dan voor dagelijkse zaken. Op basis hiervan is iedere woningzoekende op zoek naar de meest optimale plek, die voldoet aan zijn of haar eisen en wensen. Binnen de door haar gestelde criteria kiest een gebruiker zijn locatie hoofdzakelijk op basis van de prijs en de bereikbaarheid ervan.

Het wordt aangenomen dat de prijzen in een binnenstad hoog zijn, omdat iedere gebruiker op zoek is naar gemak en efficiëntie. Dit lijkt in de stad gevonden te kunnen worden, omdat daar een groot aanbod aan voorzieningen voorhanden is. Voorzieningen kunnen echter ook negatieve effecten hebben, want alle voorzieningen hebben samenhang met hun omgeving. Deze samenhang bestaat uit dusdanig veel factoren dat ze niet in een theorie samen te vatten zijn. Om meer inzicht te krijgen in de keuze voor een locatie is een aantal relevante theorieën geselecteerd. Deze theorieën overlappen in de gedachte dat mensen naar de stad verhuizen door schaaleffecten en agglomeratie-effecten. Daarnaast kan uit de theorieën geconcludeerd worden dat door een toenemende welvaart de vraag naar voorzieningen groter wordt waardoor marktdrempels eerder gehaald kunnen worden. Dit resulteert in een opwaartse spiraal, waardoor de trek naar de steden nog groter wordt. Voorzieningen trekken mensen en meer mensen maken meer voorzieningen mogelijk. Zo kan verklaard worden waarom de ene regio harder groeit dan de andere.

De groei van een stad is afhankelijk van de ruimtelijke interactiekosten. Hoe lager die kosten zijn, hoe groter het potentiële geografische draagvlak van de voorzieningen is. Het draagvlak zal echter op enig moment overlappen met dat van vergelijkbare voorzieningen elders, zodat lagere interactiekosten ook leiden tot (meer) concurrentie tussen voorzieningen. Dit reflecteert de organische opbouw en groei van een stad of regio. Er kan geconcludeerd worden dat er sprake is van een kluwen factoren die van elkaar afhankelijk zijn, waarbij iedere factor samenhang kent met een andere en uiteindelijk een opwaartse, maar ook een neerwaartse, spiraal kan veroorzaken.

De meeste steden groeien doordat studenten of werkzoekenden naar die stad verhuizen. Daarnaast kunnen er voor elke leeftijdsgroep een aantal hoofdoorzaken genoemd worden voor het verhuizen naar een stad. Jongeren verhuizen vaak om op zichzelf te gaan wonen of om te gaan studeren, stellen en families verhuizen met name voor een betere leef- en woonkwaliteit en ouderen vanwege een verzorgingsbehoefte.

De prijs die een persoon bereid is te betalen voor een woning, geeft de waardering weer voor een groot aantal uiteenlopende kenmerken van de woning, de locatie en de woonomgeving. De bereikbaarheid, in de ruimste zin van het woord, speelt hierin een belangrijke rol, wat terug te zien is in de grondprijs van de woning. Volgens de geselecteerde locatietheorieën is de bereikbaarheid in het centrum van een stad het hoogst, waardoor mensen daar de minste reiskosten betalen, maar wel de hoogste grondprijs. Aan de stadsranden is de bereikbaarheid het laagst. Daar worden daarom de hoogste reiskosten betaald, maar is de grondprijs het laagst. De variatie in grondprijzen reflecteert de waarde die mensen aan deze stedelijke kenmerken hechten.

Door een aantal onderzoeken te combineren, waarin transactiedata omtrent verkochte woningen zijn vergeleken en verschillende onderdelen van de woonomgeving zijn onderzocht, is een beeld gevormd van de totstandkoming van de woningwaarde in steden. Hierbij is ervan uitgegaan dat de woningwaarde is opgebouwd uit een opeenstapeling van kenmerken, waarbij ieder kenmerk zijn eigen prijs heeft. Alle kenmerken bij elkaar opgeteld vormen de uiteindelijke woningwaarde. Om de theorie in te kaderen is onderscheid gemaakt tussen de volgende vier kenmerken:

- *Fysieke woningkenmerken*: woningtype, oppervlakte, inhoud, aantal kamers, aanwezigheid van cv, tuin of garage, staat van onderhoud, isolatie, enzovoort. De fysieke kenmerken bepalen voor circa 50% de woningwaarde.
- *Fysieke omgevingskenmerken*: de groenvoorziening, water, de bebouwingsdichtheid in de buurt, de aard en kwaliteit van de gebouwde omgeving en de kwaliteit van de openbare ruimte in de buurt. De beleving die de stad geeft is voor veel mensen een belangrijke reden om er te willen wonen. De aanwezigheid van “groen” en “cultuur” werken daarbij sterk waarde verhogend.
- *Sociale omgevingskenmerken*: de bevolkingssamenstelling, het werkloosheidscijfer, het percentage huur- en koopwoningen en het gemiddelde inkomen in de buurt. Met name de sociale status van de buurt speelt hierin een belangrijke rol en de waarde van de woningen weerspiegelt deze sociale status.
- *Functionele omgevingskenmerken*: de belangrijkste kenmerken hierbinnen zijn de bereikbaarheid van en afstand tot allerlei voorzieningen, zoals ziekenhuizen, kinderdagverblijven, supermarkten, de infrastructuur en werkgelegenheid, vanuit de woning.

Om de theorie te toetsen aan de praktijk is de stad Utrecht geanalyseerd. Hiervoor zijn eerst de gemiddelde woningprijzen van Nederland vergeleken met die van de stad Utrecht, om te constateren of de gemiddelde woningprijzen in de stad inderdaad hoger zijn dan in Nederland. Vervolgens zijn de verschillende wijken in Utrecht met elkaar en met de gemiddelden van de stad Utrecht vergeleken. De conclusie van dit onderzoek is dat de theorie niet geheel aansluit op de praktijk. Het grootste verschil met de theorie is dat de woningprijs in de wijk Oost hoger is dan in de Binnenstad, terwijl de theorie voorspelt dat juist in het centrum de woningprijzen het hoogst zijn.

Inhoudsopgave

1. Onderzoeksopzet 8
1.1 Aanleiding 8
1.2 Probleemstelling 9
1.3 Doelstelling en hoofdvraag 10
1.4 Deelvragen 10
1.5 Methodologie 10
1.6 Maatschappelijke- en wetenschappelijke relevantie 11
1.7 Leeswijzer 11

2. Theorie 13
2.1 Historie 14
2.2 Locatie theorieën 16
2.2.1 Klassieke locatietheorie 16
2.2.2 De moderne locatietheorie 21
2.3 Conclusie 23

3. Demografie: stedelijke (im)migratie 25
3.1 Maatschappelijke verandering 25
3.2 Wie wonen in een stad? 26
3.4 Conclusie 29

4. Resultaten van bestaand onderzoek 30
4.1 Waarderingscriteria 32
4.2 Conclusie 37

5. Hypothesen 38

6. Casestudy 40
6.1 Nederland 42
6.2 Utrecht 43
6.4 Analyse 48
6.4.2 Wijk Binnenstad 49
6.4.3 Wijk Oost 50
6.4.4 Wijk Overvecht 51
6.4.5 Wijk Leidsche Rijn 52
6.5 Conclusie 54

7. Resultaten 55

8. Conclusie en aanbevelingen 57
8.1 Conclusie 57
8.2 Discussie 58
8.3 Reflectie en aanbevelingen 60

Literatuur 61

Bijlage 1 65

1. Onderzoeksopzet

1.1 Aanleiding

In de laatste jaren is de Nederlandse vastgoedmarkt sterk verandert. De trek naar de steden is groter dan ooit tevoren en de vraag is waarom? Een verschijnsel dat zich nu voordoet is dat de kosten om de bereikbaarheid, oftewel de beschikbaarheid tegen interactiekosten, te optimaliseren hoger worden. Waar eerder een andere locatie gezocht zou worden, omdat de verhouding niet meer (financieel) goed is, lijkt tegenwoordig steeds vaker een (financieel) minder gunstige situatie geaccepteerd te worden. Het lijkt erop dat mensen gewend zijn geraakt om naar de stad te verhuizen om te kunnen voorzien in hun behoeften en dit blijven doen uit gewoonte (padafhankelijkheid), ondanks de hoge kosten.

Helder is dat er significante verschillen zijn in de waardering van locaties. In de crisis zijn vastgoedprijzen op bepaalde locaties immers sterker gedaald dan op andere locaties (Van de Pas, 2012). Door de grote verschillen hiertussen, is de mate waarin een locatie invloed heeft op de vastgoedwaarde nog duidelijker geworden. Gedurende de crisis lijkt daarmee in beeld te zijn gebracht waar de basis van de (stabiele) groeikernen ligt en in hoeverre de ringen rondom deze kernen uitlopers zijn van de schaarste die is ontstaan door de groeiende markt in de jaren voorafgaand aan de crisis (Van Keulen, 2015). Door te bestuderen hoe steden zich hebben ontwikkeld, kan er een verklaring worden gevonden voor het feit dat de meeste mensen nog steeds in steden wonen.

In de zoektocht naar de juiste vestigingsplek is de bereikbaarheid van een locatie is voor bijna iedereen het belangrijkst (Visser & van Dam, 2006). Bedrijven die afhankelijk zijn van de logistiek, kiezen vaak een locatie waar de bereikbaarheid optimaal is. Bedrijven die afhankelijk zijn van bezoekers en klanten, zoeken eveneens een locatie waar de bereikbaarheid optimaal is. Toch zijn dit verschillende soorten bereikbaarheid. De eerste situatie gaat om de bereikbaarheid voor vrachtwagens of ander transport en de tweede situatie over bereikbaarheid voor klanten (die bijvoorbeeld lopend of met de fiets komen). Voor de bereikbaarheid voor transport is een snelweglocatie bijvoorbeeld ideaal, maar voor een winkelier is een binnenstadlocatie juist geschikter. Voor alle gebruikers geldt echter dat een goede bereikbaarheid ervoor zorgt dat ze optimaal kunnen renderen. In een theoretisch optimale situatie kiest iedereen daarom voor een optimaal bereikbare locatie. Aangezien meer dan 50% van de Nederlandse bevolking in de stad woont, kan afgevraagd worden waarom dit als de meest optimale locatie wordt gezien.

Het doel van dit onderzoek is om inzicht te krijgen in de reden waarom mensen kiezen voor een woning in de binnenstad en hier veel geld voor over hebben. Hiernaast is het interessant om na te gaan in hoeverre de locatie in de binnenstad en de aspecten of faciliteiten in de buurt van het vastgoed bepalend zijn voor de waarde van dat vastgoed. De nabijheid van verschillende voorzieningen, zoals supermarkten, een gezellige kroeg of een theater (oftewel de belevingswaarde),

kan een reden zijn voor de grote vraag naar deze locaties. Wanneer het woningaanbod ontoereikend is ten opzichte van de vraag, ontstaat in een dergelijk gebied schaarste, waardoor uiteindelijk de prijs van het vastgoed stijgt. Dit is logisch wanneer aangenomen wordt dat mensen inderdaad graag in de buurt van een supermarkt en kroeg wonen. In dit onderzoek wordt geprobeerd duidelijk te maken waarom voor een bepaalde locatie in de binnenstad gekozen wordt. Het is aannemelijk dat woningzoekers voor iedere faciliteit een bepaald bedrag overhebben. Wanneer een buurt veel positieve aspecten heeft zijn mensen bereid om meer voor het vastgoed te betalen, in dit geval kunnen de waardes daarvan bij elkaar opgeteld worden en ontstaat er uiteindelijk een prijswaardering. Dit lijkt een logische maar simpele manier om hier naar te kijken. Uit dit onderzoek blijkt of dit inderdaad op die manier werkt.

1.2 Probleemstelling

Een van de meest stabiele sectoren binnen het vastgoed is de woningsector. Bijna iedereen woont in een woning, waardoor het een veelgevraagd product is. In deze scriptie wordt ingezoomd op de (grote) groep mensen die de voorkeur geeft aan het wonen in een binnenstad. Omdat woningen in binnensteden over het algemeen erg duur zijn ten opzichte van meer perifeer gelegen woningen, is de volgende probleemstelling ontstaan: “Waarom hebben mensen meer geld over voor een woning in de binnenstad?” Hiernaar zijn reeds enkele onderzoeken gedaan en onder andere Prof. Dr. P.P. Tordoir heeft hierover veel geschreven (o.a. “stad en welvaart” en “waarde van vastgoedlocatie”). Door onderzoek te doen naar de keuze voor een woonlocatie kunnen indirect ook andere vragen worden beantwoord, zoals de vraag in hoeverre emotie een rol speelt in de keuze voor een woning en in hoeverre de woningkeuze per leeftijdsgroep of inkomensgroep verschillend is. Als de redenen voor een hogere of lagere woningwaarde in de stad duidelijk zijn, geeft dit houvast aan eigenaren, ontwikkelaars en kopers van een stadswoning.

Om dit vrij algemene onderwerp te kunnen inkaderen, wordt in dit onderzoek alleen gekeken naar grotere steden, in specifiek de binnensteden. Er wordt onderzocht wat deze steden zo interessant maakt en waarom de woningprijzen in deze steden relatief hoog zijn. Door naar de historische opbouw en de groei van verschillende locaties te kijken en te onderzoeken welke elementen daaraan ten grondslag liggen, kan naar verwachting een conclusie getrokken worden over de reden voor de prijsverschillen en voor het feit dat ervoor gekozen wordt om in een binnenstad te wonen.

Er zijn veel mogelijke redenen waarom wel of niet voor een bepaalde woonlocatie gekozen wordt en de aspecten die hier invloed op hebben zijn voor iedereen anders. Op dit moment ontbreekt het aan inzichten in de literatuur die de achtergronden van deze woonbesluiten nader duiden. Er is onvoldoende inzicht in empirisch getoetste factoren die verklaren waarom het wonen in binnensteden relatief duur is. Dit onderzoek poogt een bijdrage te doen aan deze kennis lacune.

1.3 Doelstelling en hoofdvraag

Het doel van dit onderzoek is inzicht te verkrijgen in de vraag op welke wijze de significant hogere prijs van woningen in de binnenstad te verklaren is en hoe dit verschil nou eigenlijk ontstaat?

In deze scriptie wordt een antwoord gezocht op de volgende hoofdvraag:

"Hoe kun je uit ruimtelijke economische principes verklaren dat wonen in de binnenstad duurder is t.o.v. andere woongebieden?"

Middels het beantwoorden van deelvragen wordt geprobeerd om een duidelijk antwoord te vinden op de hoofdvraag. Door een vergelijking te maken tussen de stadskernen en de ringen daaromheen, worden de verschillen hiertussen uitvergroot. Op basis daarvan kunnen er conclusies getrokken worden.

1.4 Deelvragen

De volgende deelvragen worden gebruikt om tot een duidelijk antwoord op de hoofdvraag te komen:

- Wat is volgens de theorie de globale structuur van een stad?
- Wat zijn de pull factoren voor een stad als voorkeursplek om te wonen?
- Wat zorgt ervoor dat mensen meer voor een binnenstedelijke woning willen betalen?
- Welke Nederlandse stad is representatief voor dit onderzoek?
- Welke nieuwe hypothesen kunnen geformuleerd worden in lijn of in strijd met de ruimtelijke economische theorie?

1.5 Methodologie

Om antwoord op de hoofdvraag te vinden wordt een verkennend onderzoek gedaan met toetsende elementen. Hierbij wordt er gekeken naar de factoren die de hoge prijs van woningen in steden verklaren.

Voor het theoretisch kader wordt er gebruik gemaakt van ruimtelijk economische literatuur en de uitkomsten van ruimtelijk economisch onderzoek. Hierbij wordt er gekeken naar verschillende klassieke en moderne locatietheorieën. In de casestudy wordt de data van bestaand enquête onderzoek geanalyseerd, hiervoor wordt de stad Utrecht als model stad genomen. De keuze voor de stad Utrecht is gemaakt om basis van het feit dat de stad in het midden van Nederland ligt, minimale geografische beperkingen kent (zoals een zee of nabij gelegen landsgrens) en de aanwezige/beschikbare informatie over de stad.

Een onderliggende vraag aan de hoofdvraag is: Waarom willen mensen in de binnenstad wonen, ondanks dat dit heel duur is? Deze vraag is moeilijk te beantwoorden, omdat de overweging hiervoor voor iedere persoon anders en daarom subjectief is. Door het theoretisch kader met behulp van de literatuur over locatie theorieën te generaliseren en de data van de casestudy te vergroten wordt de subjectiviteit ondervangen en de betrouwbaarheid vergroot. Een nadeel hiervan is dat de casestudy gedaan wordt aan de hand van slecht 1 stad en de uitkomsten hierdoor kunnen afwijken ten opzichte van andere steden. Uiteindelijk worden de conclusies van de theorie vergeleken met de conclusies van de casestudy zodat antwoord gegeven kan worden op de deelvragen en de hoofdvraag.

1.6 Maatschappelijke- en wetenschappelijke relevantie

In dit onderzoek wordt er ingezoomd op prijs van woningen in een binnenstad. Door velen worden de hoge woningprijzen aangenomen als voldongen feit maar de vraag is waarom deze prijs zo hoog is, is nog in zeer beperkte mate verklaard. Uitkomsten van dit onderzoek zullen moeten leiden tot een duidelijker beeld over de reden hiervan.

De maatschappelijk relevantie van dit onderzoek kan ook gevonden worden in het feit dat een zeer grote groep van de bevolking verbonden is met het gekozen onderwerp. De hoge prijzen, zowel huur of koop, verdienen nadere verklaring.

Wetenschappelijke relevantie kan gevonden worden in het feit dat de verklarende factoren van de hoge woningprijzen in binnensteden worden blootgelegd. Door middel van antwoorden op de deelvragen wordt er een analyse gemaakt van de factoren die ten grondslag liggen aan de hoge woningprijzen in de binnensteden. Marktpartijen kunnen aan de hand van de bevindingen beter inspelen op (veranderingen in) de markt en de daarbij een voordeel hebben bij hun (nog te maken) keuzes.

1.7 Leeswijzer

De leeswijzer geeft de structuur weer van dit onderzoek. Per hoofdstuk wordt kort weergegeven wat hierin wordt behandeld.

In het eerste onderdeel wordt inzicht verkregen in verschillende klassieke locatietheorieën en de moderne locatie theorie. Aan de hand van de locatietheorieën, wordt in grote lijnen gekeken naar waarom mensen graag in een stad wonen. Het hoofdstuk eindigt met de paragraaf moderne locatietheorie. Hierin komt de rol van ratio en emotie bij de keuze voor een woning.

Vervolgens worden in het hoofdstuk “stedelijke (im)migratie” de doelgroepen van een stad uitgelicht door na te gaan wie er in een stad wonen en waarom zij daar willen wonen. Bij een binnenstad horen een aantal kenmerken, waaronder een relatief hoge bevolkings- en bedrijfsdichtheid, een groot voorzieningenaanbod en een meer dan gemiddeld goed openbaar netwerk. Met die gedachte wordt verder ingegaan op de vraag wie de stadsbewoners zijn en waarom zij in de stad willen wonen.

Na inzicht te hebben verkregen in de bewoners van een stad volgt een analyse van de voorzieningen die waarde verhogend werken in het hoofdstuk “resultaten uit bestaand onderzoek”. Aan de hand van reeds uitgevoerde onderzoeken wordt er besproken welke onderdelen invloed hebben op de prijs en wat de grondslag hiervoor is.

Het theoretische deel eindigt met het hoofdstuk “hypothesen”. Hierin staan de tussentijdse verwachtingen voor de uitkomsten van het onderzoek aan de hand van de behandelde theorie centraal.

In het praktisch deel van dit onderzoek is er een casestudy van de stad Utrecht uitgewerkt. Allereerst wordt er aangegeven hoe er wordt omgegaan met de uitkomsten van het theoretisch kader. Aan de hand van de resultaten uit het enquête onderzoek onder de bewoners van de stad worden wordt een empirisch analyse gedaan naar de eisen, wensen en de daadwerkelijke waardering in de vorm van geld. In de analyse ligt de nadruk op de analyse van de uitkomsten van het praktisch onderzoek en worden de uitkomsten van het uitgevoerde onderzoek van de verschillende wijken met elkaar vergeleken.

Nadat ook de uitkomsten van de casestudy duidelijk zijn wordt er in het hoofdstuk “resultaten” gekeken welke van de gestelde hypothesen kunnen worden aangenomen en welke kunnen worden verworpen.

Tot slot staan er in het hoofdstuk ”conclusie en aanbevelingen” de conclusies welke zijn getrokken uit het gehele onderzoek centraal en wordt er antwoord gegeven op de hoofdvraag. In de paragraaf “discussie” worden de uitkomsten van de theorie en de praktijk met elkaar vergeleken en wordt er teruggekeken naar de beperkingen ofwel de onderdelen die het onderzoek mogelijk minder betrouwbaar maken. Tot slot eindigt het praktische deel van dit onderzoek met een reflectie en zullen er aanbevelingen gedaan worden voor eventueel verder onderzoek naar dit onderwerp.

2. Theorie

In het theoretisch kader wordt aan de hand van literatuuronderzoek ingezoomd op de onderwerpen "de opbouw van Nederlandse steden", de "locatietheorieën", de "doelgroepen" en de "waarde componenten". In het eerste onderdeel wordt inzicht verkregen in verschillende klassieke locatietheorieën, de rol van emotie en moderne locatie theorie. Vervolgens worden de "doelgroepen" van een stad uitgelicht door na te gaan wie er in een stad wonen en waarom zij daar willen wonen. Aansluitend wordt er in dit hoofdstuk gekeken naar hetgeen de vraag naar woningen veroorzaakt, door inzicht te creëren in de waarderingscriteria. De gegevens over de waarderingscriteria worden hoofdzakelijk verkregen uit eerder onderzoek naar de meer- en minderwaarde van verschillende factoren. Het theoretische deel wordt afgesloten met een conclusie.

In deze scriptie wordt onderzocht waarom Nederlanders graag in een stad wonen, welke afwegingen ze hiervoor hebben genomen en waarom ze hier bovengemiddeld veel geld voor willen uitgeven. De omgeving van een woning is een zwaarwegend aspect in de keuze van voor een woning. Iedereen die een huis koopt, koopt niet alleen de woning, maar "koopt" daarbij ook de omgeving waarin de woning is gelegen. Dit principe geldt ook voor de waarde van het vastgoed, de waarde van een locatie is afhankelijk van de omgeving. Wanneer soortgelijke woningen in de binnenstad en in een landelijk gebied met elkaar vergeleken worden, blijkt dat de prijzen sterk verschillen. De woning in de binnenstad is duurder en de vraag is hoe dit komt.

In de ruimtelijk-economische literatuur is reeds sinds lange tijd getracht de opbouw van (Nederlandse) steden te verklaren. Een aantal van deze theorieën worden gebruikt als basis in dit onderzoek. Hierbij beperken we ons tot de klassieke locatietheorieën van Bertaud, Christaller, Alonso, Hotteling en Reilly en de moderne locatie theorie van Pred. De locatietheorieën zijn geselecteerd op basis van de relevantie voor dit onderwerp. De locatietheorieën worden tevens gebruikt om de nederzetting van steden, zoals die tegenwoordig bekend is, te onderzoeken.

2.1 Historie

Historisch gezien zijn de meeste steden opgebouwd uit opeenvolgende behoeftereeksen die zijn te herleiden naar economische en maatschappelijke veranderingen. Van oudsher zijn Nederlandse steden opgebouwd op basis van geografische factoren. De plek waar de primaire behoeften het makkelijkst vervuld konden worden en/of waar handel kon worden gedaan, trok logischerwijs de meeste mensen. Naarmate de welvaart steeg en de mobiliteit groeide, veranderde de ontstane nederzetting parallel aan de veranderende behoeften. Inzicht in het ontstaan van stedelijke nederzettingen geeft een beeld van de opbouw van steden en de maatschappelijke veranderingen, waardoor het de basis vormt voor het antwoord op de vraag waarom mensen in steden willen wonen en waarom de (grond)prijs daar zo hoog is.

Door de afname van het aantal oorlogen rond de 11e eeuw konden steden groeien. De landbouwproductie nam toe en door de uitvinding van het drieslagstelsel[1] kon er dusdanig efficiënt verbouwd worden, dat er overschotten ontstonden. Deze overschotten werden verkocht, waardoor de Nederlandse economie op gang kwam. Er werd veel handel gedreven op plaatsen waar 'oude' wegen elkaar kruisten (de zogenaamde Hanzesteden). Deze handelsplekken trokken ambachtslieden die de productie van boeren konden verwerken. Hierdoor werden er slagerijen, bakkers, groenteboeren, et cetera gevestigd en ontstonden er steden. Utrecht was in deze tijd door zijn centrale ligging de grootste stad in het gebied dat tegenwoordig de Randstad wordt genoemd.

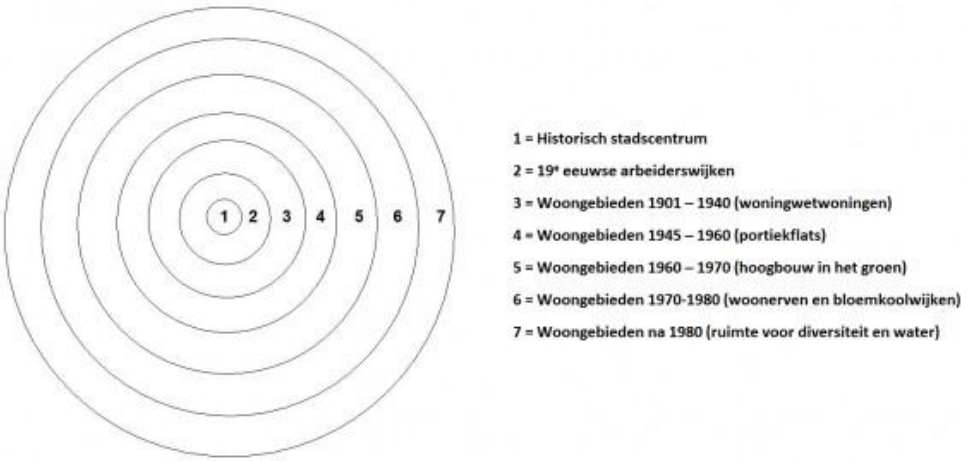
De industriële revolutie in de 18e eeuw is het meest bepalend geweest voor de huidige steden. Voor die periode was de opbouw van Nederlandse steden grotendeels gelijk. Door de toename van de import en export (door de VOC) zijn tijdens de industriële revolutie fabrieken en pakhuizen gebouwd. Er werd in die tijd veel over water vervoerd, waardoor met name de nabijheid van een goede waterinfrastructuur belangrijk was. Rondom de fabrieken zijn woonwijken gebouwd voor de arbeiders, omdat zij dicht bij hun werk wilden wonen (wonen volgde werken). Tegenwoordig bestaat een aantal van deze woonwijken nog steeds. Amsterdam is met name door het succes van de VOC uitgegroeid tot de grootste stad van Nederland. Daarnaast is Rotterdam door de industrialisatie van het Ruhrgebied in Duitsland uitgegroeid tot grote (haven)stad. In combinatie met de groeiende economie is ook de politiek, die is gevestigd in Den Haag, in Nederland belangrijker geworden (Van Eck et al., 2006).

Na de Eerste en Tweede Wereldoorlog is een nieuwe periode aangebroken. Dit had te maken met de gevolgen van de industriële revolutie, waarin de technologie zijn intrede heeft gedaan, en met de gevolgen van de Tweede Wereldoorlog. Tijdens de Tweede Wereldoorlog zijn geen nieuwe woningen gebouwd, waardoor na de oorlog op dit gebied een inhaalslag gemaakt moest worden. Door de snelle technologische vooruitgang en de daarmee verbonden opkomst van de auto en verbeteringen van het openbaar vervoer, de infrastructuur en communicatiemiddelen, was er sprake van verandering in de steden. Door de toegenomen welvaart en de verbeterde mobiliteit was het mogelijk om relatief ver van het werk te wonen, waardoor de meeste steden rond de jaren 80 leegliepen. Hierdoor werd gedacht dat de steden ten dode opgeschreven waren. In deze periode is

[1] Een oude landbouwmethode, waarbij braakliggende velden, winter- en zomergranen elkaar in een driejarig ritme afwisselen.

aangestuurd op regionale concentraties van bedrijvigheid en is de nederzetting aangepast aan de nieuwe maatschappelijke behoeften.

De huidige Nederlandse nederzetting komt voort uit deze - padafhankelijke - historie. De fundamenten van de nederzettingen zijn in een ver verleden gelegd, maar met name in de periode na de Tweede Wereldoorlog is er nog veel veranderd. In de afgelopen decennia zijn steden zich steeds meer gaan aanpassen aan de vraag. Nederland begon aan een nieuwe manier van verstedelijking en de concentratie op de Randstad werd groter. Terugkijkend op het ontstaan van de (rand)stedelijke nederzetting, kan vastgesteld worden dat er sprake is van concentrische bebouwing (zie model 1).



Model 1. Overgenomen uit "de opbouw van een Nederlandse stad" van Anonymous,2013, (http://educatie-en-school.infonu.nl/wereldorientatie/127564-de-opbouw-van-een-nederlandse-stad.html).

Model 1 is een simplistische weergave van de opbouw van een stad. Over het algemeen zijn steden niet precies volgens dergelijke rondingen opgebouwd. Er kan echter wel gesteld worden dat een stad van binnen naar buiten groeit. Door de regionale concentraties van bedrijvigheid is er veel in clusters gebouwd, waardoor er op model 1 veel aangemerkt kan worden. Het model geeft echter wel een beeld van de opbouw van de Nederlandse steden. De middelste cirkel in het model geeft het centrum aan. Daar zijn over het algemeen de prijzen van het vastgoed het hoogst. Naarmate de afstand van het centrum toeneemt neemt de prijs van vastgoed en grond af (Von Thunen, 1926). Iedere vastgoedkundige kan dit op gevoel beamen, maar de wetenschappelijk reden hiervoor kennen veel taxateurs zelfs niet. Vastgoed kan dan ook nooit geheel vergeleken worden met ander vastgoed, omdat het nooit op exact dezelfde locatie is gevestigd. Het is echter aannemelijk dat de vastgoedwaarde hoger wordt wanneer er meer voorzieningen rondom het vastgoed aanwezig zijn.

2.2 Locatie theorieën

Er kan vanuit het vastgoed of vanuit de gebruiker naar de markt gekeken worden. Het meest robuuste beeld van deze markt wordt echter verkregen wanneer vanuit beide perspectieven wordt gekeken. In deze paragraaf wordt onderzocht waarom mensen in een stad gaan wonen, waarbij tevens gekeken wordt naar de rol van bedrijven vanwege hun grote invloed op de stedelijke markt. De volgende vragen kunnen hierbij gesteld worden: Welke voorzieningen zorgen ervoor dat mensen in de stad willen wonen? In hoeverre is de keuze voor het verhuizen naar de stad gebaseerd op emotie? Welke rol speelt de belevingswaarde in die keuze? Uiteraard kunnen niet alle argumenten worden meegenomen in de verklaring voor een woningkeuze, omdat onderbuik gevoelens en argumenten uit het onderbewuste hierin ook belangrijk zijn. Deze zijn vanuit onderzoeksperspectief echter slecht te duiden. Daarom beperkt dit onderzoek zich tot de argumenten die vanuit de bestaande locatietheorieën als relevant worden geacht om de populariteit van het wonen in een stad te verklaren.

Vastgoed kan gedefinieerd worden als thuisbasis of standplaats voor productie en consumptie, van waaruit transacties met de naaste en (wereld)wijde omgeving plaatsvinden. De ligging van de standplaats, ten opzichte van bronnen en bestemmingen waarmee relaties worden onderhouden, is van invloed op de kosten en opbrengsten en op het economische en maatschappelijke nut en de efficiëntie (Tordoir, 2012). De keuze voor een locatie wordt gebaseerd op de samenhang die gezocht wordt met de omgeving. Zo zijn mensen eerder bereid ver te reizen voor gespecialiseerde zaken dan voor dagelijkse zaken. Iedere gebruiker, een bedrijf of een individu, zoekt bij de keuze voor een locatie daarom naar de meest optimale plek, waarin zijn eisen in relatie met zijn omgeving samenkomen. Doordat het een belangrijker is dan het ander, ontstaat er een bepaalde “ranking”. Naar gelang er aan de eisen kan worden voldaan, maakt de gebruiker een keuze voor een locatie op basis van prijs en bereikbaarheid. Voor bedrijven zijn deze eisen bijvoorbeeld uitstraling, parkeergelegenheid, ruimte (per werkplek) en – vaak het belangrijkst – de bereikbaarheid (Pellenbarg et al, 2005). Voor particuliere woningzoekenden zijn de beschikbaarheid van groen, de nabijheid van verschillende voorzieningen (bijvoorbeeld een supermarkt of kinderdagverblijf) en de bereikbaarheid (bijvoorbeeld van en naar het werk) mogelijke eisen (Visser, 2005).

2.2.1 Klassieke locatietheorie

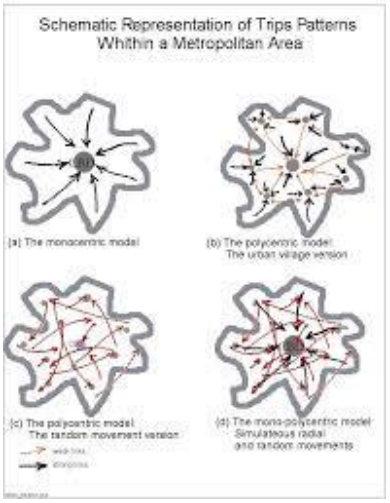
Het feit dat huizenprijzen in een binnenstad hoog zijn wordt vaak logisch geacht, aangezien er een groot aanbod aan faciliteiten in een stad is geclusterd die het gemak en de algemene efficiëntie van de stadsbewoners kunnen dienen. Het is echter moeilijk in te schatten of deze faciliteiten de locatie voor een gebruiker daadwerkelijk aantrekkelijker maken. De faciliteiten kunnen namelijk zelfs een omgekeerde werking hebben, terwijl dit in eerste instantie niet wordt verwacht. Zo kan een supermarkt op de hoek van de straat in eerste instantie worden beschouwd als positief, vanwege de tijdsbesparing wanneer er dagelijkse boodschappen gedaan moeten worden. Door de effecten rondom een supermarkt, zoals drukte en daarmee verbonden een mindere bereikbaarheid of het geluid wat de bezoekers maken, kan een supermarkt in de buurt echter meer negatief dan positief zijn. De samenhang van de voorzieningen is daarom eveneens van belang. Deze samenhang is

moeilijk in een theorie te vervatten. Naast het aantal factoren dat hierin een rol speelt, is de correlatie tussen de effecten voor de ene gebruiker anders dan voor de andere gebruiker. Toch moet er, om een het geheel beter te kunnen begrijpen, ergens begonnen worden. Met bestaande theorieën is daarom een kader gevormd, door gebruik te maken van een aantal uitgangspunten. Een aantal van deze theorieën, die voor het vormen van een beeld over de opbouw van een stad erg belangrijk zijn, wordt nader toegelicht om uiteindelijk de overlap in de verschillende theorieën te kunnen ontdekken. Er wordt begonnen met de klassieke locatietheorieën, hierbij wordt uitgegaan dat mensen louter keuzes maken op basis van rationaliteit. In het volgende paragraaf worden moderne locatietheorieën besproken welke meer de focus leggen op de emotie bij het maken van locatie keuzes.

In de periode na de Tweede Wereldoorlog nam de welvaart en mobiliteit van mensen toe. Als gevolg daarvan verhuisden veel mensen van de drukke, vieze en beklemmende stad naar meer landelijk gebied, om vervolgens overal met de auto naartoe te rijden. Veel stadsbewoners trokken naar de Randstedelijke gemeenten, omdat de woningen daar goedkoper waren, de buurten veiliger waren en er rondom de woningen meer ruimte was. Een voorbeeld van een plek waar ze naartoe verhuisden is Almere. In de periode voor de oorlog had Amsterdam meer inwoners (circa 900.000) dan het nu heeft (circa 800.000), omdat veel inwoners naar Almere zijn vertrokken. Deze plaats had een goede bereikbaarheid, waardoor de reistijd naar het werk in de stad circa een halfuur was. Tegenwoordig is de bereikbaarheid van Almere sterk achteruit gegaan en is de reistijd door de drukte op de weg verdubbeld. Amsterdam groeit wederom en het inwonertal van Almere loopt terug. Het is geen probleem om Amsterdam uit te rijden, maar Amsterdam inrijden rond de spits neemt veel tijd in beslag. Wanneer iemand de mogelijkheid heeft om dit te omzeilen door in Amsterdam te wonen en in de met voorzieningen gevulde stad(srand) te werken, heeft die persoon hier waarschijnlijk een bepaalde prijs voor over. Mensen zijn erachter gekomen dat Amsterdam meer te bieden heeft dan alleen werkgelegenheid. De beleving en de voorzieningen in de stad zorgen voor comfort en vermaak, waar meer naar gezocht wordt dan gedacht. De stad is veranderd van een productiestad naar een consumptiestad. Stadsbewoners zien graag veel woonattractie en hun werk of studie op een acceptabele reisafstand van hun woning. Locaties zijn goed als de bereikbaarheid goed is. De veelgehoorde kreet “locatie, locatie, locatie” kan daarom beter vervangen worden door “bereikbaarheid, bereikbaarheid, bereikbaarheid”.

Mensen zijn bereid om maximaal veertig minuten naar het werk te reizen (Marlet, 2012). Daarom is bereikbaarheid allesbepalend voor het succes van een stad. De valkuil voor snelgroeiende steden is dat de bereikbaarheid terugloopt in verhouding tot het groeiende aantal inwoners. Een sturende rol van de overheid is daarom van groot belang om een stad te laten blijven floreren. Bereikbaarheid in het algemeen bestaat uit een groot aantal facetten. In eerste instantie kan gedacht worden aan de infrastructuur en het openbaar vervoer, maar ook het betaald parkeren heeft hier invloed op. Een (te hoog) parkeertarief kan bezoekers van een stad weren, maar daardoor ook ruimte creëren voor de komst van bedrijven of inwoners. Het effect van het aanpassen van het parkeertarief kan doorwerken op andere aspecten. Deze aspecten bepalen gezamenlijk de balans in de stad. Slechte besluiten van de overheid kunnen die balans echter ook verstoren en voor een negatief effect zorgen. In de onderstaande locatietheorieën worden bepaalde structuren van steden verklaard die rekening houden met een dergelijke samenhang van factoren.

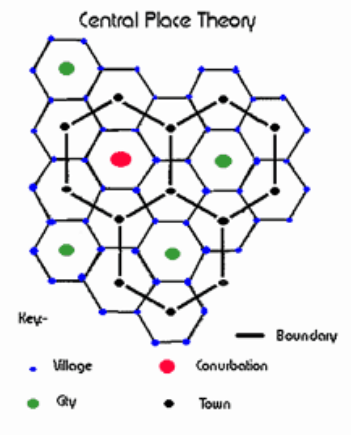
De theorie van Bertaud



Model 2, "het mono-polycentrisch model"

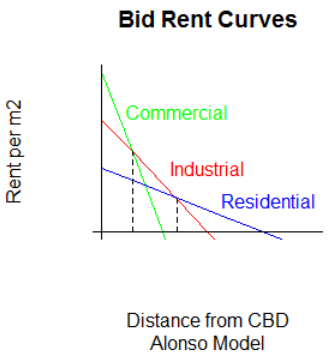
De eerste theorie die besproken wordt is van Bertaud (2004). Een binnenstad groeit van binnen naar buiten en slokt andere stadsdelen op. Hierdoor is er sprake van agglomeratie. Door de drukte van een binnenstad vestigen dagelijkse voorzieningen zich in hoge frequentie in de iets minder dichtbevolkte delen van de stad, dit vanwege hun laagdrempeligheid. Mensen zijn bereid om voor niet-dagelijkse behoeften meer moeite te doen (langer te reizen) dan voor dagelijkse behoeften. Voor de dagelijkse behoeften gebruiken ze daarom voorzieningen in de buurt van hun huis en voor niet-dagelijkse behoeften zijn ze bereid om verder te reizen. Hierdoor ontstaat een model zoals hiernaast is afgebeeld (model 2). De theorie van Bertaud is een toekomstgerichte visie op een duurzamer mobiliteitssysteem. Door gebruik te maken van kortere reisafstanden en efficiënte openbaarvervoersystemen ontstaat er een mono-polycentrisch model (zie model 2). Hierin is de stad opgebouwd rondom een centrum waar de meest gespecialiseerde voorzieningen en diensten geconcentreerd zijn. De woondistricten hieromheen hebben een eigen subcentrum. Bertaud noemt dit het "urban village"-model (Meeteren et al., 2013, p. 57).

De theorie van Christaller



In Nederland is veel terug te zien van de centrale-plaatsentheorie van Christaller. Deze theorie houdt geen rekening met emotie en is daarom slechts een vereenvoudiging van de werkelijkheid. Toch kan de theorie op veel gebieden worden toegepast. De theorie beweert dat voorzieningen van een bepaalde 'orde' een eigen drempelwaarde, reikwijdte en verzorgingsgebied hebben. Zo heeft iedere stadswijk een supermarkt en heeft iedere stad een ziekenhuis, maar hebben alleen de grote steden een universiteit (Christaller, 1933). De theorie spreekt (in verkapte vorm) van zogenaamde agglomeratievoordelen, die ontstaan doordat veel mensen en bedrijven zich in een stad vestigen. In steden wordt met een passend aanbod ingespeeld op een gevarieerde vraag naar producten en/of diensten. Dit principe zorgt voor werkgelegenheid en versterkt de drang om naar steden te trekken.

De theorie van Von Thunen

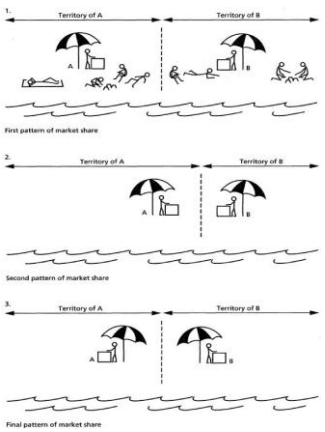


Von Thunen is een van de grondleggers van de "bid rent curve" van Alonso. Beide theorieën zijn gebaseerd op het optimaliseren van winst door het minimaliseren van productiekosten. Met de theorie van Alonso kan worden bepaald of een bedrijf georiënteerd is op de grondstof of op de markt. Transportkosten zijn afhankelijk van het getransporteerde gewicht en de transportafstand. Een bedrijf kiest ervoor om zich te vestigen op de locatie met de laagste transportkosten. Een ondernemer van een suikerbietenfabriek vestigt zijn bedrijf bijvoorbeeld waar de suikerbieten (grondstof)

verbouwd worden, omdat het transport van het eindproduct (suiker) goedkoper is dan dat van de daarvoor benodigde grondstof (suikerbieten). Uit kostenoverweging is het voor een bedrijf daarom gunstiger om zich te vestigen in het gebied waar de grondstof gewonnen wordt (Allaert). De theorie geld in zekere zin ook voor de woningmarkt waarbij de keuze gemaakt moet worden tussen het wonen in de omgeving van het werk (lage vervoerskosten) danwel op grotere reisafstand (hoge vervoerskosten). Gebruikers en dus ook woningzoekenden verplaatsen zich volgens deze theorie van het dure stadscentrum naar het goedkopere buitengebied op basis van de prijs van de grond en het te behalen rendement/comfort.

De theorie van Hotteling

Deze theorie gaat ervan uit dat bedrijven uit dezelfde branche elkaar opzoeken. Bedrijven kiezen de meest optimale locatie, wat vaak een clustering tot gevolg heeft op plekken waar het bereik groot is, oftewel in de steden. De theorie stelt dat er met name gekeken wordt naar de beste vestigingslocatie en veel minder naar de financiële aspecten daarvan. Ook deze theorie geldt (deels) voor de woningmarkt, je zou kunnen stellen dat mensen meer geneigd zijn te kiezen voor een locatie gedacht vanuit aan de eisen en wensen en minder vanuit hun portemonnee. Model 3 geeft hiervan een voorbeeld van twee ijsverkopers op het strand die zich uiteindelijk in het midden van het strand vestigen en toont dat bedrijven volgens de theorie een locatie kiezen waarin ze beide een zo groot mogelijke markt kunnen bedienen.



Model 3, "ijsverkoop op het strand"

De theorie van Reilly

Tot slot wordt de theorie van Reilly behandeld. Reilly is geïnspireerd door de zwaartekrachtwetten van Newton en veronderstelt met zijn 'law of retail gravitation' dat de aantrekkingskracht van de stedelijke detailhandel op consumenten afhankelijk is van het inwonersaantal van de stad. Hierop is echter de afstand die consumenten bereid zijn af te leggen tevens van invloed. Er wordt een afweging gemaakt tussen het aanbod van een stad en de moeite (kosten/tijd) die het kost om er naartoe te gaan (Bolt, 2003 pp. 48-61; Atzema et al., 2009, p. 129; Clarkson et al., 2006). Dit betekent dat meestal het dichtstbijzijnde en best bereikbare winkelgebied gekozen wordt. Een groot aantal inwoners van een stad leidt daarom, wanneer het bezoeken van een winkelgebied een kleine moeite is, tot meer klandizie/afnemers binnen dat winkelgebied. De samenhang tussen het aanbod van faciliteiten (zoals winkels) en het aantal inwoners in een stad is groot. De vraag die hierbij gesteld kan worden is of mensen op de locatie gaan wonen waar de faciliteiten goed zijn of dat de faciliteiten gevestigd zijn waar de mensen wonen.

Aan de hand van deze theorieën is meer inzicht verkregen in de opbouw van steden en is meer duidelijkheid verkregen over de effecten die de hoge (grond)prijzen in het centrum verklaren. Op basis van deze theorieën kan het begrip 'bereikbaarheid' gezien worden als allesomvattend. In praktijkonderzoek wordt bereikbaarheid vaak gezien als een afzonderlijk (en meestal het belangrijkste) locatiekenmerk, terwijl het in theorie allerminst een afzonderlijk locatiekenmerk is, maar juist een fundamentele eigenschap van alle relevante locatiekenmerken. Bereikbaarheid staat in al zijn hoedanigheden centraal bij het nemen van locatiebeslissingen. Voor woningzoekenden is de bereikbaarheid van werk – de mogelijkheid tot het vinden van werk, maar ook de afstand tot

gevonden werk – erg belangrijk. Voor bedrijven geldt dat de bereikbaarheid voor leveranciers, maar ook de bereikbaarheid voor klanten erg belangrijk is. De bereikbaarheid in een meer landelijk gebied is vaak slechter dan in de stad. De afstand van de woning tot werk, openbaar vervoer en/of voorzieningen is vaak groter. Daarnaast bereikt een winkelier in een meer landelijk gebied over het algemeen een minder groot publiek. De grotere concentratie van mensen in een stad zorgt voor agglomeratievoordelen (Porter, 1998). In dichtbevolkte gebieden zoals steden wordt er door de hoge concentratie mensen om een groter en gevarieerder aanbod van voorzieningen, producten en diensten gevraagd. Door de grotere afzetmarkt kan er door bedrijven meer en gevarieerder geproduceerd worden en kunnen er hogere prijzen voor de producten worden gevraagd. Bovendien ontstaat er een economisch voordeel naarmate de afzet groter wordt, waardoor de gemiddelde productiekosten kunnen afnemen. Er is in dat geval sprake van een zogenaamd schaaleffect (Marlet, 2008).

Wanneer teruggekeken wordt op de theorie van Christaller, kan daaruit opgemaakt worden dat er een marktdrempel is om een markt te betreden (Christaller, 1933). Wanneer een marktdrempel niet wordt gehaald zullen bepaalden voorzieningen er dus niet komen ondanks de vraag hiernaar vanuit de markt. Pas wanneer zowel de vraag als de afzetmarkt groot genoeg is, kunnen deze voorzieningen er komen. In sommige gevallen kan dit leiden tot moeilijke keuzes want vanwege het gebrek aan voorzieningen trekt de locatie geen bewoners aan en verliest deze mogelijk zelfs bewoners. Aldus raakt de voorziening bij “vrije” marktwerking eerder uit dan in het zicht; dit wordt ook wel een catch-22 genoemd. Dit dwingt stadsbestuurders of risico nemende private partijen tot voorinvesteringen, met de verwachting dat daarmee de marktdrempel wordt beslecht en de markt verder haar werk doet. Dit is een belangrijke reden voor stadsuitbreiding in Nederland. Gemeenten kijken noodgedwongen naar hogere overheden voor investeringsmiddelen. Dit geeft een fundamentele reden voor bovenlokale en bovenregionale planning, want niemand wenst over- of onderaanbod (Tordoir, 2012).

In het bovenstaande is aangetoond dat er sprake is van urbanisatie, maar de reden waarom mensen in de stad willen wonen kan ook andersom benaderd worden. Wanneer een gebruiker naar de stad trekt laat hij namelijk ook iets achter. Daarom kan tevens de vraag gesteld worden waarom een gebruiker zijn meer landelijke locatie wil verruilen voor de stad. Wanneer de theorieën worden geanalyseerd wordt duidelijk dat ze overlappen in het idee dat mensen door schaaleffecten en agglomeratievoordelen naar de stad komen. Dit iets waar in een meer landelijk gebied geen of minder sprake van is. Hiernaast kan geconcludeerd worden dat door een toenemende welvaart de vraag naar voorzieningen groter wordt en marktdrempels daardoor eerder gehaald kunnen worden. Dit vormt een opwaartse spiraal, wat zorgt voor een nog grotere trek naar de steden. Voorzieningen trekken namelijk mensen en meer mensen maken op hun beurt meer voorzieningen mogelijk (opwaartse spiraal). Hiermee is ook te verklaren waarom de ene regio harder groeit dan de andere. De groei van een stad is daarnaast afhankelijk van de ruimtelijke interactiekosten. Hoe lager die kosten zijn, hoe groter het potentiële geografische draagvlak van de voorzieningen wordt. Het draagvlak gaat echter op een bepaald moment overlappen met dat van vergelijkbare voorzieningen elders, zodat lagere interactiekosten leiden tot (meer) concurrentie tussen de voorzieningen. Uiteindelijk kan hierin de Nederlandse nederzetting teruggezien worden. Desalniettemin zijn er grote verschillen in de woningprijzen tussen de regio’s. De prijs wordt hier met name beïnvloed door de vraag, die onder andere afhankelijk is van de werkgelegenheid. Er kan geconcludeerd worden dat er

sprake is van een kluwen van elkaar afhankelijke factoren, waarbij iedere factor samenhang kent met een andere en uiteindelijk een opwaartse maar ook een neerwaartse spiraal kan veroorzaken.

2.2.2 De moderne locatietheorie

De keuze voor een locatie wordt door de gebruiker deels rationeel en deels emotioneel gemaakt. Het rationele deel bestaat uit de eisen en wensen van de gebruiker en de gevolgen van eventuele externe effecten als een bestemmingsplan. Het op emotie gebaseerde deel bestaat uit alle niet te benoemen argumenten, die alle rationele gedachten onderuit kunnen halen en die ertoe kunnen leiden dat een gebruiker een totaal onlogische beslissing neemt.

Gemeenten hebben een grote rol in het succes van een stad. Zo kunnen steden investeren in de kwaliteit van de woningvoorraad en kunnen ze door middel van een goede welstandscommissie meer hoogwaardige architectuur creëren. Steden als Barcelona bewijzen dat dergelijke architectuur zowel bezoeker als bewoners (met name hogeropgeleiden) trekt. Deze vorm van cultuur is naast theaters en dergelijke belangrijk voor het aantrekken van mensen. Het feit dat er sterk bezuinigd wordt op cultuur kan daarom erg nadelig uitpakken voor de steden in Nederland. Cultuur is immers hetgeen dat een stad onderscheidt van het landelijke gebied (Marlet, 2012). Een stad als Utrecht probeert hier lucratief mee om te gaan door middel van o.a. toeristische wandelroutes. Hierbij wordt op een slimme en voordelige wijze gebruikgemaakt van de bestaande architectuur en cultuurhistorische aspecten van de stad.

Op basis van een economische redenatie kunnen conclusies getrokken worden, maar vaak worden keuzes voor een woonlocatie ook op grond van emotionele redenen gemaakt. Deze zijn moeilijker te meten, omdat er geen feitelijk gewicht aan deze keuzes gehangen kan worden. Dit is een bijzonder fenomeen, omdat het alle logica onderuit kan halen. Uit de voorgaande paragrafen kan geconcludeerd worden dat mensen overwegend naar de stad verhuizen vanwege de beschikbare voorzieningen. Toch is het vaak niet zeker of deze voorzieningen ook daadwerkelijk gebruikt worden, er wordt daardoor geanticipeerd ofwel een optie genomen op het gebruik van die voorzieningen. Dit zijn voorzieningen waarvan gedacht wordt dat die vaak gebruikt worden, zoals het theater, maar die in werkelijkheid slechts enkele keren per jaar gebruikt worden. Deze waarde van de mogelijkheid tot het gebruik van voorzieningen wordt de belevingswaarde van vastgoed genoemd. Koopargumenten als de nabijheid van een gezellig theater zijn vaak niet rationeel te onderbouwen, aangezien mensen veelal slechts een aantal keer per jaar naar het theater gaan en hier in de koopsom een veel hogere prijs voor willen betalen dan de kosten voor bijvoorbeeld het meest luxe vervoer met een halfuur reistijd. Toch lijken mensen graag te betalen voor de mogelijke positieve bijwerkingen van deze voorzieningen. De kans dat een kind geïnteresseerd raakt in cultuur door de aanwezigheid ervan en daardoor uiteindelijk meer kennis opdoet of betere schoolprestaties krijgt, is voor veel ouders veel waard. De aanwezigheid van cultuur heeft daarom een grote invloed op de aantrekkelijkheid van een stad. De spin-off van cultuur is moeilijk in te schatten, maar het verhoogt de vraag naar binnenstedelijke woningen sterk (Marlet, 2012).

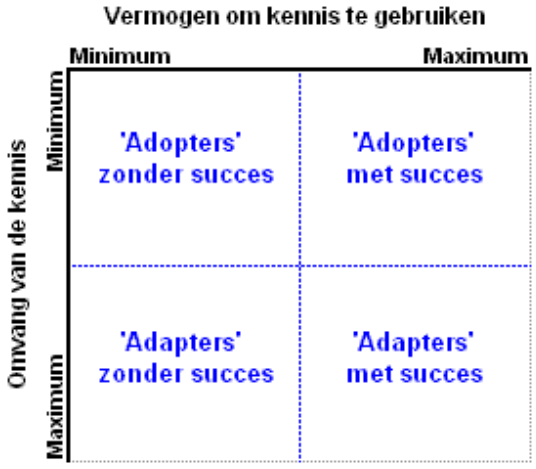
Wanneer iets rationeel bekeken wordt, hebben alle effecten die invloed hebben op een keuze een eigen prijs. Deze effecten kunnen onderbouwd worden, maar de gebruiker of woningzoekende particulier heeft deze kennis vaak niet. Deze betaalt daarom op gevoel voor die waarde bepalende

effecten. Hetgeen de waarde van vastgoed “ongrijpbaar” maakt zijn dan ook emotie, externe effecten en/of het gebrek aan kennis. Ze gooien roet in het eten van veel theorieën over ruimtelijke nederzettingen en het vastgoed. Daarbij zorgen emoties voor dusdanig veel mogelijke variabelen, dat theorieën niet sluitend gemaakt kunnen worden. Emoties en gebrek aan kennis zorgen ervoor dat er niet optimaal gehandeld wordt (economic man) of kan worden bij het maken van een keuze voor locatie(s) (Pred, 1976).

Een van de onderzoeken naar de invloed van emotie op vastgoed, is het onderzoek van Herbert Simon, waarin de behaviorale locatietheorie is ontwikkeld. Deze theorie is verder ontwikkeld door Allan Pred. Pred beweert dat mensen nooit met volledige kennis en nooit volledig rationeel keuzes maken. De behaviorale locatietheorie gaat ervan uit dat de “economic man”, die volledig geïnformeerd is over alle ‘ins’ en ‘outs’ van de markt, niet bestaat. Pred spreekt hierbij van “bounded rationality”, wat inhoudt dat beslissingen worden genomen op basis van de kennis die bedrijven of personen hebben. Er bestaat alleen een *homo psychologicus*, die moet leven met onvolledige informatie, met onzekerheid en daarom met risico. Hij maakt een rationele keuze binnen de grenzen van zijn inschattingsmogelijkheden en op basis van zijn beeld van een locatie (mental maps) en het regionale imago. Daarmee blijft een keuze rationeel, maar is deze alleen gebaseerd op de “bounded rationality”. Volgens deze theorie wordt nooit alleen rationeel een (locatie)keuze gemaakt, omdat emotie daar altijd onderdeel van uitmaakt (Simon, 1961). Op basis van de beschikbare informatie wordt uiteindelijk de meest optimale locatie gekozen, waarbij onder andere de eerder beschreven theorieën een rol spelen. Over het algemeen wordt ervan uitgegaan dat het kiezen van een zo optimaal mogelijke locatie het maximaal haalbare is, omdat het onmogelijk is om de perfecte locatie te kiezen/vinden. De markt is continu in beweging, waardoor een “optimum” altijd een momentopname zal zijn (Derksen & Van Dongen, 2010).

In de bevariorale locatietheorie zijn drie soorten rationaliteit onderscheiden (Pen, 2002), namelijk:
1. Beperkte rationaliteit, waarbij een rationele locatiekeuze wordt gemaakt binnen de grenzen van het aspiratieniveau en het inschattingsvermogen van het bedrijf of de ondernemer.
2. Procedurele rationaliteit, waarbij het bedrijf of de ondernemer het locatieprobleem vereenvoudigt door in stappen te werken aan doelen die bereikt moeten worden.
3. Expressieve rationaliteit, waarbij de omgeving het gedrag van het bedrijf of de ondernemer niet direct bepaalt, maar waarin ook andere factoren een rol spelen.

De behaviorale zienswijze is door Allen Pred uitgewerkt in de behaviorale matrix, die is weergegeven in model 4. Hierin ligt de nadruk op de imperfectie van kennis en informatie. Aan de hand van de behaviorale locatietheorie heeft Pred een theorie ontwikkeld waarin de kennis van mensen wordt gekoppeld aan de beschikbare informatie. Er wordt in deze matrix, net als in de theorie, gewezen op het feit dat de mens geen allesomvattende kennis kan vergaren en dat het optimaal benutten van veel informatie een moeilijke of onmogelijke taak is. Er wordt eveneens ingegaan op het feit dat het optimaal benutten



Model 4, “De behaviorale matrix”

van de informatie die de ondernemer wel heeft, problemen oplevert. In de gedragsmatrix worden de hoeveelheid informatie die door de ondernemer verzameld is en de bekwaamheid van de ondernemer om die informatie te verwerken, tegen elkaar afgewogen. Op basis hiervan wordt een locatiekeuze gemaakt. De meest optimale locatie voor een gebruiker bevindt zich rechtsonder in het model, dit is de locatie die gekozen wordt bij volledige rationaliteit en informatie (economic man). De andere locaties zijn suboptimaal en worden gekozen wanneer er sprake is van minder informatie en minder mogelijkheden om de verzamelde informatie juist te interpreteren met betrekking tot de locatiekeuze (Adema, 2005). Naarmate de tijd vordert wordt meer kennis vergaard en is de kans groot dat men dan verhuist en een meer optimale locatie kiest. De gedragsmatrix van Pred laat het belang zien van een goede voorbereiding voorafgaand aan een locatiebeslissing. Bij een goede voorbereiding kan meer informatie worden verzameld en wordt die informatie, doordat er meer tijd is, ook beter geïnterpreteerd (Pen, 2002). Door de behaviorale benadering is er meer interesse gekomen voor de verschillen in vestigingsplaatsgedrag tussen bedrijven. Echter, ook deze benadering heeft te maken met kritiek. Het belangrijkste punt van kritiek is dat er een empirische onderbouwing ontbreekt, wat het toetsen van de theorieën moeilijk maakt (Pen, 2002).

Volgens de theorieën rangschikken bedrijven en bewoners zich - met inachtneming van ratio en emotie - in ringen rondom een stadskern. Vanaf de kern naar de stadsrand toe neemt de grondprijs in waarde af. De gebruiker kiest op basis van beschikbare kennis een zo optimaal mogelijke locatie of bereikbaarheid, waar de gebruiker bedrijfsmatig of persoonlijk het beste rendeert. Uiteindelijk komt dit terug bij het begin van dit hoofdstuk, waar dit reeds is geconstateerd. Nu kan echter onderbouwd worden waarom dit het geval is.

2.3 Conclusie

Historisch gezien zijn de meeste steden zijn opgebouwd uit opeenvolgende behoeftereeksen waarbij de meeste steden van binnen naar buiten zijn gegroeid. De kern van steden is het oudste en over het algemeen het meest stabiel. De groei van steden is daarbij te herleiden naar economische en maatschappelijke veranderingen.

Vastgoed kan gedefinieerd worden als een thuisbasis of standplaats voor productie en consumptie, van waaruit transacties met de naaste en (wereld)wijde omgeving plaatsvinden. De locatiekeuze wordt gebaseerd op de samenhang die gezocht wordt met de omgeving. Zo zijn mensen eerder bereid om voor niet-dagelijkse zaken ver te reizen dan voor dagelijkse zaken. Iedere gebruiker, een bedrijf of individu, zoekt bij de locatiekeuze daarom naar de meest optimale plek waar zijn of haar eisen voor de omgeving samenkomen.

In binnensteden is vaak een groot aanbod aan voorzieningen geclusterd. Over de opbouw van de stad zijn een aantal theorieën geschreven. In al deze theorieën wordt het belangrijke begrip bereikbaarheid genoemd, dat allesomvattend lijkt te zijn. Zo blijkt de bereikbaarheid, wat in praktijkonderzoek vaak wordt gezien als een afzonderlijk (en meestal het belangrijkste) locatiekenmerk, in de theorie allerminst een afzonderlijk locatiekenmerk te zijn, maar juist een fundamentele eigenschap van alle relevante locatiekenmerken. De locatietheorieën vinden overlap

in het feit dat mensen door schaaleffecten en agglomeratievoordelen naar de stad komen. Hiervan is in het meer landelijke gebied minder sprake. Hiernaast kan geconcludeerd worden dat de vraag naar voorzieningen door een toenemende welvaart groter wordt en marktdrempels daardoor eerder gehaald kunnen worden. Dit vormt een opwaartse spiraal, wat zorgt voor een nog grotere trek naar de steden. Dit verklaart waarom de ene regio harder groeit dan de andere. De groei van een stad is daarnaast afhankelijk van de ruimtelijke interactiekosten. Hoe lager die kosten zijn, hoe groter het potentiële geografische draagvlak van de voorzieningen is. Het draagvlak gaat echter op enig moment overlappen met dat van vergelijkbare voorzieningen elders, zodat lagere interactiekosten ook leiden tot (meer) concurrentie tussen deze voorzieningen. Uiteindelijk is hierin de Nederlandse nederzetting terug te zien. Er kan geconcludeerd worden dat er sprake is van een kluwen van factoren die van elkaar afhankelijk zijn, waarbij iedere factor samenhang kent met een andere en die uiteindelijk een opwaartse, maar ook een neerwaartse spiraal kan veroorzaken.

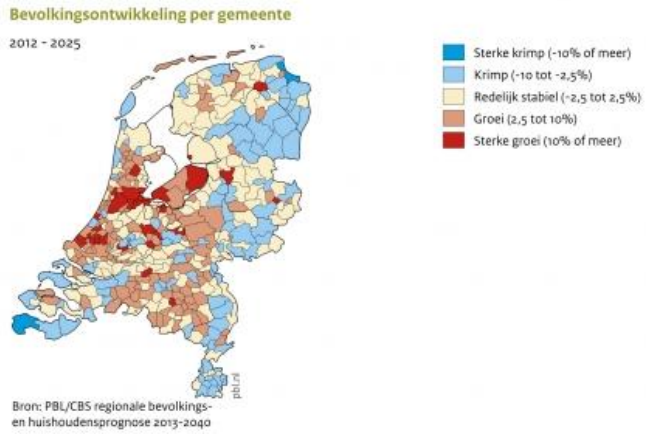
Wat de waarde van vastgoed 'ongrijpbaar' maakt, zijn emoties, externe effecten en/of beperkte kennis, oftewel "bounded rationality". Dit zorgt ervoor dat er niet optimaal gehandeld wordt of kan worden in de keuze voor een locatie(s). Er bestaat louter een *homo psychologicus*, die moet leven met onvolledige informatie, onzekerheid en daarom met risico. Hij maakt een rationele keuze over dat wat wordt nagestreefd binnen de grenzen van zijn inschattingsmogelijkheden, zijn beeld van een locatie en het regionale imago.

Op basis van de geanalyseerde theorieën kan geconcludeerd worden dat bedrijven en bewoners hun locatiekeuze maken op basis van ratio en emotie. Van de kern naar de buitenrand van de stad toe, neemt de grondprijs in waarde af en wordt door de gebruiker met zijn beschikbare kennis een zo optimaal mogelijke locatie en bereikbaarheid gekozen, waar de gebruiker bedrijfsmatig of persoonlijk het beste rendeert.

3. Demografie: stedelijke (im)migratie

Tegenwoordig woont meer dan 50% van de Nederlandse bevolking in de stad (Steenbekkers & Vermeij, 2013). Wat is echter precies een stad? Het is een begrip dat iedereen begrijpt, maar waarbij iedereen een ander beeld heeft. In deze scriptie ligt de focus op de vier grootste steden van Nederland (Amsterdam, Rotterdam, Den Haag en Utrecht), waarover weinig onduidelijkheid bestaat of ze als "stad" aangemerkt mogen worden. Desalniettemin moet in gedachten gehouden worden dat het begrip stad niet eenduidig te beschrijven is. Bovendien kan afgevraagd worden of Nederland niet eerder te maken heeft met stedelijke regio's dan met steden. Zonder hier diepgaand onderzoek naar te doen, wordt in dit onderzoek als grof kader aangenomen dat een stad het centrum van een bepaalde omgeving (of regio) is. Bij een dergelijk centrum horen een aantal kenmerken, waaronder een relatief hoge bevolkings- en bedrijfsdichtheid, een groot voorzieningenaanbod en een meer dan gemiddeld goed openbaar netwerk. Aan de hand van deze conceptualisering kan verder ingegaan worden op de vraag wie de stadsbewoners zijn en waarom zij daar willen wonen.

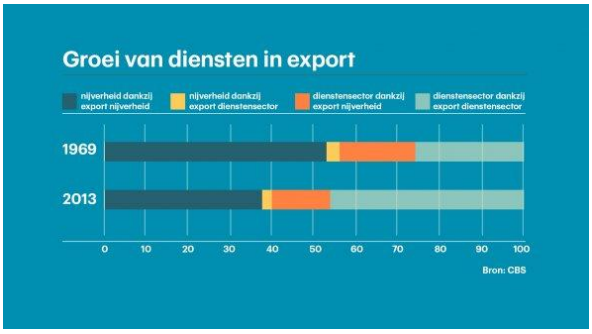
Al decennia lang zijn de vier grootste Nederlandse steden aan groei onderhevig. In model 5 "bevolkingsontwikkeling" is deze groei te zien. De bevolkingsgroei in steden is o.a. te danken aan het feit dat er meer mensen geboren worden dan er sterven, de aantrekkingskracht van steden op binnenlandse en buitenlandse migranten en de maatschappelijke veranderingen die hebben plaatsgevonden in de laatste jaren. Met name het laatste punt, de maatschappelijke veranderingen, verdient meer aandacht. De vraag naar huisvesting van zowel bedrijven als personen is hierdoor namelijk sterk verandert.



Model 5, "Bevolkingsontwikkeling"

3.1 Maatschappelijke verandering

Zoals gezegd zijn de Nederlandse (universiteit)steden de laatste jaren sterk gegroeid. Hierbij moet echter opgemerkt worden dat deze een steuntje in de rug hebben gekregen door de maatschappelijke veranderingen. Uit model 6 ("groei van diensten in export", 2015) is af te lezen dat de landbouw- en industriesector in Nederland de laatste decennia is afgenomen en dat Nederland een groeiende dienstensector heeft gehad, waarbij kennis (studie) een belangrijke positie inneemt.



Model 6, "groei van diensten in export".

Het is moeilijk te bepalen welke sector in de toekomst “leidend” is, maar op dit moment komen het werk, de studie en het wonen samen in de stad. Mensen zijn productiever wanneer ze dichterbij een stad gehuisvest zijn (Porter, 1998). Onderzoek heeft uitgewezen dat de agglomeratie-effecten van een stad een positieve werking hebben op de efficiëntie van bedrijven. Zo kan een bedrijf dat nieuwe werknemers zoekt deze makkelijker vinden in een stad dan op het platteland. Daarnaast biedt een stad over het algemeen hoger geschoolde werknemers. Tot slot hebben bedrijven in de stad het voordeel dat er, door de concentratie van bedrijven, makkelijker en sneller kennis uitgewisseld kan worden met andere bedrijven, wat de ontwikkeling van die bedrijven ten goede komt (Glaeser, 1992).

Door de maatschappelijke verschuiving naar een dienstverlenende staat (zie model 6), ontstaat (in)direct een kenniseconomie, die ervoor zorgt dat meer mensen gaan studeren. Met name het groeiende aantal studerende vrouwen zorgt hierbij voor een nieuwe beweging. De afgestudeerde vrouwen willen gebruikmaken van de kennis die ze hebben opgedaan en betreden de arbeidsmarkt. Hierdoor is de emancipatie toegenomen en moeten familiare taken anders ingericht worden. Met name wanneer de partner eveneens werkt (tweeverdieners), resulteert dit in een andere leefwijze en een andere “vraag”. Mensen gaan meer in de buurt van de benodigde voorzieningen wonen, waardoor huishoudelijke zaken makkelijker te managen zijn. Voorzieningen als supermarkten, schoenmakers en kinderdagverblijven, maar ook het openbaar vervoer, zijn in een stad vaak makkelijker voorhanden. Hierdoor kan voor een deel verklaard worden waarom mensen in de steden willen wonen.

Door de maatschappelijke en demografische veranderingen komen er steeds meer eenpersoonshuishoudens in Nederland. Hierbij spelen de sociale contacten vaak een rol in de keuze om in een stad te wonen. In steden kunnen mensen in zekere zin sociale solidariteit en broederschap vinden. Dit kan echter ook precies omgekeerd voorkomen. De stad wordt namelijk door velen gezien als een plek waar ze meer zichzelf kunnen zijn en anoniemer kunnen leven dan in een dorp. Voor veel mensen, en met name voor expats, is het makkelijker om ondanks een andere cultuur toch te kunnen aarden in een stad. Ook het eerder beschreven gevoel van geborgenheid en het makkelijker in contact komen met mensen (uit de eigen cultuur) speelt hierbij een rol. Een stad wordt gekenmerkt door de vrije manier van leven (principiële gelijkheid) van de stadsbewoners. Deze ‘liberale’ instelling zorgt voor een diversifiëring van de inwoners en bezoekers en hebben een positieve invloed op de economische sterkte van een stad.

3.2 Wie wonen in een stad?

Voor het antwoord op de vraag wie er in een stad wonen, wordt onderscheid gemaakt tussen de groep stadsbewoners die in de stad is opgegroeid en daar is blijven wonen of naar een andere stad is verhuisd (dus van stad naar stad) en de groep stadsbewoners die van buiten de stad naar de stad is verhuisd. In dit onderzoek ligt de focus op de laatste groep, omdat in de laatste decennia steeds vaker van het landelijk gebied naar grotere steden wordt verhuisd (Steenbekkers & Vermeij, 2013). Door eerst te kijken naar de reden waarom die mensen verhuizen, wordt het uiteindelijk duidelijk waarom ze voor het verhuizen naar de stad kiezen. Deze beweging is namelijk opmerkelijk, aangezien

er vaak over steden geklaagd wordt dat de huizen er duur zijn, dat het er druk is en (de meest gehoorde klacht) dat het er vies is.

Jaarlijks verhuist ongeveer 10% van de bevolking, waarvan ongeveer 60% verhuist binnen de eigen gemeente. Het aantal verhuizingen neemt geleidelijk af naarmate de verhuisafstand toeneemt. Verhuizingen over meer dan 100 kilometer, wat in Nederland vaak neerkomt op een verhuizing naar een ander deel van het land, komen weinig voor. In 2013 was dit slechts 3% van de verhuizingen (Steenbekkers & Vermeij, 2013). Daarom kan gesteld worden dat verhuizen een hoge drempel kent.

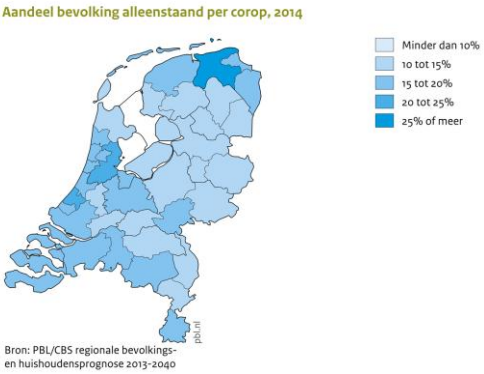
Motieven om te verhuizen kunnen uiteenlopen. Echter, er zijn drie hoofdredenen, namelijk veranderende woonbehoeften en huishoudenssamenstellingen, veranderingen op het gebied van werk en tot slot veranderende woonwensen. Meestal wordt de woningvoorkeur afgestemd op de mogelijkheden in de regio, omdat het vaak te duur is om alle wensen te vervullen. Er moet bepaald worden of de mogelijkheden die het huis en zijn omgeving biedt voldoende zijn. Per leeftijdsgroep is tevens een aantal hoofdoorzaken voor het verhuizen te noemen. Jongeren verhuizen vaak om op zichzelf te gaan wonen of om te gaan studeren, stellen en families verhuizen met name voor een betere leef- en woonkwaliteit en ouderen vanwege een verzorgingsbehoefte (de Groot et al., 2008).

Meer dan 50% van de groep mensen tussen de 18 en 24 jaar verhuist naar een stad vanwege een studie of werk. Wanneer aangenomen wordt dat minstens 20% hiervan in de stad blijft wonen waar ze hebben gestudeerd of (langere tijd) gewerkt, verklaart dit voor een deel de groei van de steden (De Groot et al., 2008). Veel jongeren die een stadswoning zoeken zijn niet erg kieskeurig over de nieuwe woning, omdat ze vaak een bepaalde druk voelen door een startende studie, doordat ze samen willen wonen of doordat ze weg willen uit het ouderlijk huis. Deze groep verhuist relatief makkelijk en veel.

De ‘middengroep’, die bestaat uit mensen van circa 24 tot 45 jaar, heeft veelal werk gevonden in de binnenstad en blijft daardoor in de stad wonen. Een groot deel van deze groep vindt in deze periode een partner, wat leidt tot een veranderende huishoudenssamenstelling en woonbehoefte. Gezinsuitbreiding is vaak de oorzaak voor het verhuizen binnen 10 kilometer van de oude woning. Dit wordt residentiele mobiliteit genoemd. In dat geval bevalt de omgeving van het huidige huis wel, maar voldoet het huis zelf niet meer aan de eisen van de bewoner. Daarom wordt er in dezelfde omgeving naar een ander huis gezocht (De Groot et al., 2008).

Van de groep ouderen spreekt en denkt een groot deel na over verhuizen, maar slechts een klein deel verhuist ook daadwerkelijk. Dit is logisch wanneer aangenomen wordt dat ouderen liever blijven wonen op de plek waar ze zich al lange tijd thuis voelen. Het feit dat ze het wel over verhuizen hebben, geeft aan dat ze er wellicht voor openstaan. Dit kan te maken hebben met veranderende huishoudenssamenstellingen, zoals een kind dat het huis uitgaat, maar ook kunnen lichamelijke beperkingen een rol gaan spelen. Ze lopen minder makkelijk een trap op en een tuin is lastig om goed bij te houden (De Groot et al., 2008). Hierop wordt vaak goed ingespeeld door ontwikkelaars, door steeds vaker levensloopbestendig bouwen. Juist daarom willen veel ouderen echter in de stad wonen. In steden zijn meer voorzieningen in de directe omgeving en er is op sociaal gebied veel te doen.

Naast de besproken groepen zijn ook de singles een belangrijke groep in de stad. Het aantal alleenstaanden in steden is de laatste jaren sterk gegroeid. Volgens het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) is tegenwoordig ongeveer 20% van de stedelijke bewoners alleenstaand. Deze groep is onder te verdelen in drie soorten, namelijk singles die vanuit het ouderlijk huis vertrekken, singles waarvan de relatie is beëindigd en weduwen. Het grootste deel van de alleenstaanden woont in de universiteitssteden.



3.3 Opsomming

Inmiddels is er meer duidelijk over de bewoners van een stad waardoor de verschillen tussen de bewoners van een stad en het landelijk gebied beter kunnen worden onderscheiden. Om de bewoners van steden nog beter te duiden zijn er tot slot een aantal verschillen tussen inwoners van de stad en het platteland opgesomd (Derksen, 2013). In de stad:

- komen meer eenpersoonshuishoudens voor dan op het platteland (39% tegen 24%; het platteland loopt in);
- wonen meer allochtonen dan op het platteland (25% tegen 9%);
- wordt meer verhuisd dan op het platteland (74% van alle verhuisbewegingen, terwijl 62% van alle inwoners van Nederland in stedelijk gebied woont);
- is de inkomensongelijkheid groter dan op het platteland (meer arme en meer rijke huishoudens);
- is meer bedrijvigheid en meer werkloosheid dan op het platteland;
- is de participatiegraad van vrouwen hoger dan op het platteland, hoewel de verschillen hierin snel kleiner worden;
- is de participatiegraad van laagopgeleiden duidelijk lager dan op het platteland;
- wonen en werken meer hoogopgeleiden dan op het platteland (maar de leerlingen gaan even vaak naar havo/vwo);
- is het beroepsniveau gemiddeld hoger dan op het platteland;
- is de werkdruk hoger, maar wordt er minder lichamelijk zwaar werk gedaan dan op het platteland;
- zijn mensen minder gezond dan op het platteland;
- wonen meer mensen met psychische stoornissen dan op het platteland;
- drinken de jongeren minder dan op het platteland;
- gaan de mensen vaker naar de huisarts dan op het platteland;
- is de tijdsbesteding gelijk aan die op het platteland;
- is het leven niet meer of minder ‘gejaagd’ dan op het platteland;
- lezen mensen meer landelijke en minder regionale kranten dan op het platteland;
- maken mensen meer gebruik van culturele voorzieningen dan op het platteland;
- sporten mensen minder vaak en minder in verenigingsverband dan op het platteland;

- doen mensen minder aan vrijwilligerswerk dan op het platteland.

Uit bovenstaande kenmerken kan geconcludeerd worden dat er in steden een relatief ander soort mensen woont dan op het platteland.

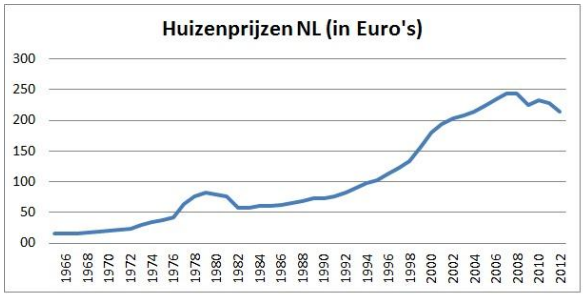
3.4 Conclusie

Er zijn 3 hoofdredenen voor mensen om te verhuizen; veranderende huishoudenssamenstelling, verandering op het gebied van werk en veranderende woonwensen. De uiteindelijke woning voorkeur wordt afgestemd op de mogelijkheden van de regio. Mensen verhuizen dan ook naar de stad doordat ze in steden makkelijker werk kunnen vinden en vervolgens dichter bij hun werk kunnen wonen.

Steden onderscheiden zich van het landelijke gebied door een groot aantal voorzieningen, bijvoorbeeld op het gebied van cultuur, horeca en sport, aan te bieden en de bereikbaarheid van deze voorzieningen is beter door (het gevoel van) een grotere keuzemogelijkheid. Daarnaast spelen de maatschappelijke en demografische veranderingen een rol in de reden tot verhuizen door een groeiende dienstensector, waarbinnen studie een belangrijke positie inneemt. Mensen zijn door de agglomeratie-effecten van een stad productiever wanneer ze dichterbij een stad gehuisvest zijn. Een andere maatschappelijke verandering is het groeiende aantal eenpersoonshuishoudens, waarbij sociale contacten vaak een rol spelen in de keuze om in een stad te wonen.

4. Resultaten van bestaand onderzoek

Wanneer een opsomming gemaakt wordt van de dagelijkse zaken waar een bewoner gebruik van maakt, kunnen daar conclusies uit getrokken worden over de voorzieningen die waarde verhogend werken. De verbanden tussen de voorzieningen en de waarde zijn echter moeilijk vast te stellen, omdat iedere bewoner andere behoeften heeft en iedereen deze anders waardeert. Hierdoor is het tot op heden onmogelijk om hierover een theorie sluitend te krijgen. Er is een aantal onderzoeken gedaan naar de factoren en voorzieningen die de waarde van een locatie bepalen. Daarin zijn de belangrijkste behoeften en de samenhang tussen de voorzieningen onderzocht. Doormiddel van deze onderzoeken zal er in deze paragraaf gekeken worden naar wat in theorie de (extra) waarde (uitgedrukt in geld) creëert. De meerwaarde die voortvloeit uit deze voorzieningen wordt de bestedingswaarde genoemd. In deze paragraaf wordt aan de hand van reeds uitgevoerde onderzoeken besproken welke onderdelen daar invloed op hebben en wat de grondslag hiervoor is.

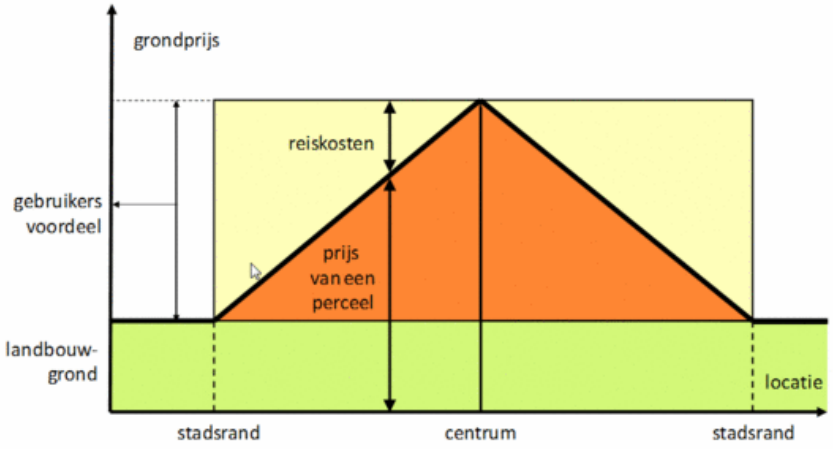


In de periode dat de welvaart en mobiliteit van mensen toenam, vertrokken veel mensen uit de stad. Dit fenomeen is met name ontstaan door de vergroting van de mobiliteit door de komst van de auto. Eerder waren mensen min of meer genoodzaakt om op fiets- of loopafstand van hun werk te wonen. Dit is sinds de komst van de auto niet meer nodig. Daarnaast nam de ICT-sector een vogelvlucht en waren de verwachtingen hiervan enorm. Binnensteden zijn door deze korte hype leeggelopen, maar dit had niet alleen nadelige gevolgen. Door het vertrek van de oude bewoners en de daarmee gepaard gaande daling van de binnenstedelijke woningprijzen, heeft de consument weer een keuze gekregen voor de ideale woonplek. Wat die keuze is geweest, is nu terug te zien in het feit dat de binnensteden floreren als nooit tevoren, waardoor verdringing optreedt. Tegenwoordig zijn de prijzen in de steden gemiddeld vier keer zo hoog dan in de jaren 80. Deze hoge prijzen hebben tot gevolg dat er alleen mensen kunnen wonen die dit kunnen betalen, die er al woonden of die via een sociale woningcorporatie een woning toegewezen krijgen.

Theoretisch is nu zicht op wat een locatie met de vastgoedwaarde kan doen, maar het is nog niet duidelijk welke beginselen hieraan ten grondslag liggen en wat de mogelijke samenhang tussen deze beginselen en de uiteindelijke waarde is. Zo geven hedonische analyses, die woningprijzen relateren aan omgevingskenmerken zoals een vrij uitzicht, soms sterke correlaties, maar uit alleen die statistische verbanden kan niet direct opgemaakt worden of het ene aspect het andere veroorzaakt (Visser & Van Dam, 2006). Woningprijzen zijn bijvoorbeeld hoog in de historische centra van grote steden, waar ook veel restaurants zijn gevestigd, maar dit wil niet direct zeggen dat die restaurants ook de waarde van de woning bepalen. Bewoners en restaurants kunnen beiden gevoelig zijn voor de historische omgeving, maar elkaar verder dwarszitten. Door succes op de toeristische markt kunnen restauranthouders lokale woningprijzen opdrijven, zonder dat ze enige gebruikswaarde voor bewoners hebben.

De ligging van een woning is bepalend voor de waarde, op een positieve of negatieve manier, en heeft daarmee zelf (gebruiks)waarde (Tordoir, 2012). Hiernaast zijn er nog andere waarde bepalende factoren, zoals de fysieke (omgevings)kenmerken van het vastgoed en de belevingswaarde. Deze laatste factor is moeilijk grijpbaar, omdat deze subjectief is en daardoor beïnvloed wordt door emotie. Er zou gezegd kunnen worden dat de waarde van een woning maar net is wat iemand ervoor over heeft. Anders dan bij veel consumentengoederen is het ene vastgoed namelijk nooit helemaal te vergelijken met het andere, omdat het immers nooit op precies dezelfde plek staat. De koopsom die uiteindelijk betaald wordt is in 9,9 van de 10 gevallen de hoogst gedane bieding. De uiteindelijke koopsom is daarom altijd hoger dan het gemiddelde van alle biedingen en daardoor eigenlijk nooit de marktwaarde (Schekkerman, 2004). Een teleurstellende conclusie. Om dit probleem aan te pakken moet een grote dataset gebruikt worden. Door een groot aantal woningen te vergelijken, ofwel door de gehele markt te bekijken, ontstaat alsnog een gemiddelde of marktwaarde die een betrouwbaar(der) beeld van de woningmarkt geeft.

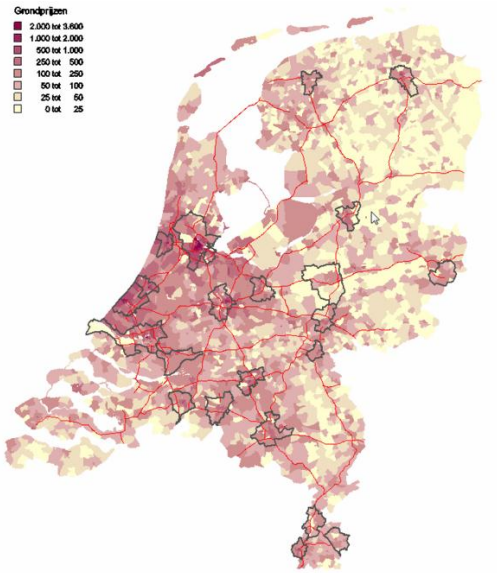
De waarde van het vastgoed hangt onder andere samen met de aanwezige voorzieningen, de bereikbaarheid en de emotie die mensen bij een stad voelen (gebaseerd op de uitstraling of cultuur). Woningkenmerken (zoals de oppervlakte) en de woonomgeving zijn beide belangrijk voor de totstandkoming van de prijs van een woning. Uit onderzoek van het CBS is gebleken dat de woonomgeving meer dan 50% van de woningwaarde bepaalt.



Model 7, "de waarde van grondprijzen".

Model 7 ("de waarde van grondprijzen", 2011) verklaart overzichtelijk de meterprijs. De piramide geeft schematisch een stad weer. De top van de piramide is het centrum van de stad, waar de bereikbaarheid het hoogst is, omdat daar de meeste werkgelegenheid en voorzieningen aanwezig zijn. Daarom is de prijs daar het hoogst. Naarmate meer naar links of rechts van de top van de piramide verschoven wordt, ontstaat meer afstand tot het stadcentrum. De linker- en rechterkant van de piramide geven de locaties in bijvoorbeeld de stadsrand weer. De bereikbaarheid is daar lager, waardoor er meer reiskosten betaald moeten worden. Ook wordt meer links of rechts van de piramide de grondprijs steeds lager. Samenvattend is in het centrum de bereikbaarheid het hoogst en worden de minste reiskosten, maar de hoogste grondprijs betaald.

Aan de stadsranden is de bereikbaarheid het laagst en worden de hoogste reiskosten, maar de laagste de grondprijzen betaald. Dit is verduidelijkt in de kaart in model 8 (De Groot, 2010). Deze geeft de grondprijzen in Nederland weer en toont duidelijk dat de centrumlocaties de hoogste grondprijs kennen. De variatie in grondprijzen reflecteert de waarde die mensen aan de stedelijke kenmerken hechten. Als iemand honderd euro per vierkante meter meer wil betalen voor een huis nabij een theater of station, dan is dit blijkbaar het bedrag dat die persoon meer wil geven voor het (eventuele) gebruik ervan. Met andere woorden, de waarde van lokale voorzieningen en de baten van lokale investeringen zijn verkapitaliseerd in de grondprijs.



Model 8, "Grondprijzen".

4.1 Waarderingscriteria

Door een aantal onderzoeken te combineren, waarin transactiedata omtrent verkochte woningen zijn vergeleken en verschillende onderdelen van de woonomgeving zijn onderzocht, is een beeld gevormd van de totstandkoming van de woningwaarde in steden (hedonische prijsmethode). Hiervoor zijn onderzoek van het CBS, onderzoek van het NVM en een onderzoek naar de opbouw van een woningwaarde uit 2006, genaamd "de prijs van de plek", als basis gebruikt. Motieven om te verhuizen en de waardebepaling van een woning zijn na 2006 nauwelijks veranderd, waardoor deze onderzoeken als betrouwbaar worden beschouwd. In deze subparagraaf wordt ervan uitgegaan dat de woningwaarde is opgebouwd uit een opeenstapeling van kenmerken, waarbij ieder kenmerk zijn eigen prijs heeft. De prijs die iemand wil betalen voor een woning, geeft de waardering weer voor deze uiteenlopende kenmerken van de woning, de locatie en de woonomgeving. De volgende vier soorten kenmerken worden onderscheiden (Visser & Van Dam, 2006):

- Fysieke woningkenmerken, zoals het woningtype, de oppervlakte, de inhoud, het aantal kamers, de aanwezigheid van cv, tuin of garage, de staat van onderhoud, isolatie, enzovoort;
- Fysieke omgevingskenmerken, zoals de hoeveelheid groen en water, de bebouwingsdichtheid in de buurt, de aard en kwaliteit van de gebouwde omgeving en de kwaliteit van de openbare ruimte in de buurt;
- Sociale omgevingskenmerken, zoals de bevolkingssamenstelling, het werkloosheidscijfer, het percentage huur- en koopwoningen en het gemiddelde inkomen in de buurt;
- Functionele omgevingskenmerken, zoals de bereikbaarheid van en afstand tot allerlei voorzieningen, zoals ziekenhuizen, kinderdagverblijven, supermarkten, de infrastructuur en werkgelegenheid, vanuit de woning.

In 2015 was de gemiddelde vraagprijs van een woning in Nederland 301.177 euro. Vanwege het feit dat er meer ruimte (een woning kan oneindig duur zijn maar niet onder nul euro) boven de 301.177 euro is en extreem dure woningen het beeld van een gemiddelde woning, zoals deze is bedoeld in dit

onderzoek, vertroebelen, is het beter om te rekenen met de mediaan. De mediaan (de centrummaat, oftewel het midden van alle waarnemingen) van de woningwaarde in Nederland is 235.000 euro. Aan de hand hiervan wordt, waar mogelijk, het belang van de onderdelen of voorzieningen procentueel aangeven.

Fysieke woningkenmerken

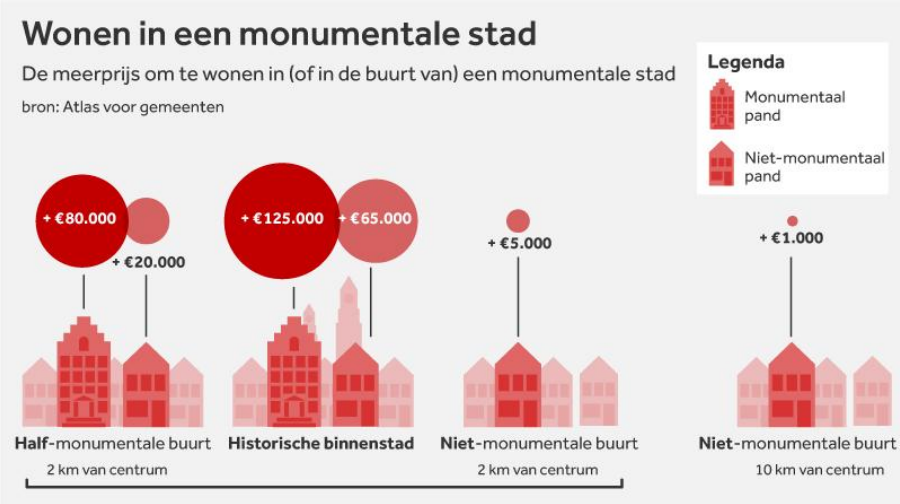
De locatie van een woning (in stedelijk of meer landelijk gebied) vormt samen met fysieke woningkenmerken de basis voor een woningkeuze. Zodra voor een stadswoning is gekozen, worden bepaalde kenmerken die hiermee gepaard gaan geaccepteerd. Zo zal iemand die op zoek is naar een vrijstaande woning niet snel geneigd zijn om zijn mening te veranderen en alsnog te kiezen voor een appartement en andersom.

Een vrijstaande woning is in een stad een schaars goed en heeft daarom een meerwaarde. In steden wordt gemiddeld 50.000 euro meer betaald voor een vrijstaande woning dan voor een appartement (Visser & Van Dam, 2006). Ook de leeftijd en kwaliteit van de woning is bepalend voor de woningwaarde. Zo is de waarde van een vrijstaande woning van voor de Tweede Wereldoorlog hoger dan van een vrijstaande woning die daarna is gebouwd. Bij appartementen is dit anders. Appartementen die gebouwd zijn voor 1901 of na 1991 hebben een hogere waarde dan appartementen die gebouwd zijn in de tussenliggende periode. Doordat de vierkante meterprijs in steden hoger is, zijn de woningen daar kleiner dan woningen van dezelfde waarde in een meer landelijk gebied. Dit is bekend wanneer voor de stad gekozen wordt. Zolang een woning kwalitatief in orde is en een goede indeling heeft, wordt een kleinere woning eerder geaccepteerd. Er kan geconcludeerd worden dat mensen prettiger wonen wanneer zij vinden dat hun woning een goede sfeer ademt, de woning niet te klein is en de indeling van de woning goed is. Deze fysieke kenmerken bepalen voor circa 50% de woningwaarde. Met name de oppervlakte en de inhoud van het huis zijn belangrijk. Die beslaan ongeveer 22% van de totale waarde (Visser & Van Dam, 2006).

Fysieke omgevingskenmerken

Iemand die een woning koopt, koopt niet alleen de woning zelf, maar koopt er ook een omgeving bij. Die omgeving bestaat grotendeels uit de fysieke omgevingskenmerken. In Nederland wordt het ruimtelijke ordeningsbeleid uitgevoerd door gemeenten en deze wordt al decennialang licht economisch gestuurd. Het beleid is hierdoor vaak gericht op bundeling, stapeling, verdichting en inbreiding. Dit terwijl ruime woningen, in niet te hoge dichtheden, met de nabijheid van groen hoog worden gewaardeerd. De aanwezigheid van groen speelt een belangrijke rol en verhoogt de woningwaarde. Bedrijventerreinen hebben daarentegen, zowel in steden als in meer landelijk gebied, een waarde drukkend effect. De fysieke woonomgeving blijkt op het platteland en in de stad ongeveer eenzelfde effect op de waarde van een woning te hebben. Er wordt echter vaak (door een hoge grondprijs) op de faciliteiten waarop niet direct geld wordt verdiend, zoals groenvoorzieningen en meer ruimte, bezuinigd. Bij de planning van nieuwe woonwijken kan er rekening mee gehouden worden dat de nabijheid van vervoersinfrastructuur (snelwegen en openbaar vervoer), groen en water een waarde verhogend effect kunnen hebben. Door de aanwezigheid hiervan willen mensen meer geld betalen voor een woning.

Ieder gebied heeft zijn eigen kenmerken en dat komt ten goede aan de keuzemogelijkheden van de consument. Steden moeten zich focussen op wat hun omgeving en zij zelf te bieden hebben. Als steden andere steden proberen te kopiëren, zorgt dit vaak voor veel kosten zonder dat dit het gewenste resultaat haalt. Met name in een krimpscenario is het onderscheidend vermogen van steden een pre. Historische (binnen)steden hebben hier bijvoorbeeld een groot voordeel uit gehaald in de afgelopen recessie. De beleving die een stad geeft is namelijk vaak een belangrijke reden om er te willen wonen. Steden als Utrecht en Amsterdam trekken daarom veel liefhebbers van cultuur en architectuur, waaronder zowel toeristen als bewoners. De unieke omgevingskenmerken van dergelijke historische steden vormen een soort fundament voor de stabiliteit van de steden en genereren een enorme populariteit. Steden met een rijke historie en veel cultuur doen het beter in meerdere opzichten door de gevolgen die deze cultuur met zich meebrengt. Zo worden meer toeristen getrokken die bijvoorbeeld een dagje naar de stad komen. Zij betalen parkeergeld of een treinkaartje, eten ergens, kopen wellicht nog iets in een winkel, verblijven misschien een nacht in een hotel, et cetera. Dit is financieel gunstig voor de lokale ondernemers. Bovendien trekken hogeropgeleide jongeren vaak naar steden met historie en cultuur, waardoor meer bedrijven zich daar vestigen en er meer werkgelegenheid wordt gegenereerd. Ook vermindert de komst van jongeren de vergrijzing in een stad, waardoor de woningwaarde in deze steden minder snel terugvalt. Het geheel versterkt een lokale economie, wat is terug te zien in hogere huizenprijzen. De huizenprijzen in steden met veel monumentale panden zijn in een periode van tien jaar gestegen met circa 8%. In steden met weinig of geen monumentale panden is juist sprake geweest van een prijsdaling van bijna 2% (Marlet, 2011).



Model 9, "wonen in een monumentale stad".

In historische binnensteden is minder sprake van leegstand en is vaak een groter voorzieningenaanbod. Daar is door de jaren heen beter ingespeeld op de behoeften van (dagjes)mensen. Er wordt bijvoorbeeld ingespeeld op de behoefte aan ontspanning en vertier, wat een aangename sfeer creëert. De stad profiteert hiervan doordat dit mensen aantrekt. Voor een monumentaal huis in een historische buurt in een populaire stad, wordt gemiddeld 125.000 euro meer betaald. Ook een 'gewoon' huis in een historische buurt is aantrekkelijk; daar wordt gemiddeld 65.000 euro meer voor betaald dan elders. Zelfs voor een 'gewoon' huis in een 'gewone' wijk, dat op fietsafstand van een monumentale buurt ligt, wordt gemiddeld 5.000 euro extra betaald ("Monumentale stad", 2015).

Steden moeten echter oppassen dat ze niet doorslaan op het gebied van toerisme. In Nederland geldt dit op dit moment alleen voor Amsterdam. Een te groot aantal toeristen zorgt voor een aanpassing van de stedelijke economie. Momenteel is de stad nog gericht op de inwoners die in Amsterdam wonen en werken. Wanneer de historische binnenstad echter wordt opgeslokt door toeristen, verdringt dit de bewoners en daarmee een groot deel van de arbeidsbevolking en de bedrijven.

Sociale omgevingskenmerken

Het effect van sociale omgevingskenmerken op de waarde van een woning is moeilijk te achterhalen. Deze kenmerken zijn namelijk subjectief, waardoor de waarde ervan moeilijk te verwoorden is. In grote lijnen kunnen echter wel conclusies getrokken worden door data te vergelijken, die feitelijk aantonen wat er gebeurt met de waarde van woningen wanneer deze in (de buurt van) bepaalde wijken staan. In dergelijke gevallen is bijvoorbeeld te zien dat de waarde van een woning daalt naarmate de sociale status van de buurt slechter is en/of het aantal niet-westerse allochtonen in een wijk groter is. Uit onderzoek is gebleken dat dit circa 7% van de totale woningwaarde kan schelen (Visser & Van Dam, 2006). In steden is de invloed van de sociale omgevingskenmerken groter dan in meer landelijke gebieden. Dit kan komen door de hogere bevolkingsdichtheid in steden, waardoor de inwoners meer directe invloed op elkaar hebben.

De sociale kenmerken van een woonomgeving hebben een grote invloed op de keuze van woningzoekenden. Wanneer een woning in een buurt met een hoog aantal niet-westerse bewoners of een sociaal lage status vergeleken wordt met precies eenzelfde woning in een sociaal “betere” buurt, is de waarde van de woning in het eerste geval een stuk lager. De waarde van de woningen weerspiegelt in dergelijke gevallen de sociale status. De prijzen van de woningen hangen samen met de sociale kenmerken van de omgeving, waardoor het ontwerp van een buurt hierbij moet aansluiten. Overheden en ontwikkelaars doen er dan ook goed aan om bij het plannen, opzetten en ontwerpen van wijken en woningen rekening te houden met de wensen en behoeften van de toekomstige gebruikers. Steeds vaker trekken (jonge) gezinnen met een beperkt vermogen echter richting dergelijke wijken vanwege de aantrekkelijke woningprijzen. Ook met die trend moet in het ontwerp van de wijken rekening gehouden worden.

Functionele omgevingskenmerken

Voor woningzoekenden zijn de functionele omgevingskenmerken erg belangrijk. Met name bij stedelijke woningen wordt hier veel waarde aan gehecht. Volgens het onderzoek van het PBL “Kwaliteit woonomgeving bepaalt groot deel van huizenprijs” (2006) zijn twee functionele kenmerken het belangrijkst, namelijk de werkgelegenheid en de uitvalswegen.

De werkgelegenheid.

Wanneer er in een regio meer werkgelegenheid beschikbaar is, wordt de waarde van woningen daar hoger. In steden wordt bij de woningkeuze met name naar de bereikbaarheid van het werk gekeken. Daar wordt een gemiddelde reistijd van circa 15 tot 45 minuten geaccepteerd. In de meer landelijke gebieden wordt een iets langere reistijd geaccepteerd (Wissink et al., 2002). In het onderzoek “Stad en land” (De Groot et al., 2010) wordt de werkgelegenheid tevens als zeer belangrijke factor gezien en wordt het feit dat werkgelegenheid grote invloed heeft op de grond/woningprijzen eveneens bevestigt.

De uitvalswegen.
De nabijheid van een autosnelweg is van invloed op de woningprijs. In de stad leidt dit tot lagere woningprijzen, door de verhoogde overlast van geluid en stank. In het landelijke gebied leidt dit echter tot hogere woningprijzen, omdat het de bereikbaarheid verbetert. Uit onderzoek is gebleken dat een slechte bereikbaarheid een verschil van circa 10% kan maken op de gemiddelde woningwaarde (Marlet, 2012). Voor steden geldt voor de overige functionele kenmerken over het algemeen dat naarmate de afstand van een woning tot de voorzieningen groter wordt, de waarde van de woning daalt.

De werkgelegenheid en uitvalswegen zijn macrogerichte voorzieningen, maar ook de microgeoriënteerde voorzieningen zijn erg belangrijk. Deze hebben zowel direct als indirect een grote invloed op de woningwaarde. Wanneer er veel voorzieningen aanwezig zijn in een wijk, draagt dit in positieve zin bij aan de leefbaarheid van de wijk. Dit vertaalt zich letterlijk in een meerwaarde. Wijken met veel voorzieningen kennen namelijk hogere woningprijzen dan wijken zonder deze voorzieningen. Wanneer wijken goed opgebouwd zijn en over de benodigde voorzieningen beschikken, reflecteert dit op hun bewoners. In die wijken zijn bewoners eerder geneigd om een steentje bij te dragen aan de gemeenschap en willen ze meer doen om de kwaliteit van de wijk hoog te houden of zelfs te verbeteren. Hierdoor is in deze wijken tevens de gezondheid beter en gaan mensen langer naar school, waardoor uiteindelijk gemakkelijker een (goede) baan gevonden wordt.

Een veelgenoemd functioneel omgevingskenmerk in de “Atlas voor gemeenten” is kunst en cultuur. Volgens Marlet kunnen de huidige bezuinigingen op cultuur desastreus zijn voor de aantrekkelijkheid van steden. Marlet heeft hierover het volgende gezegd: “De Rijksbezuinigingen op kunst en cultuur zullen een enorme impact hebben op de aantrekkelijkheid van steden en een directe invloed op de vastgoedwaarde. Voor een gemiddeld huishouden gaat het om een forse 2.000 euro (1%) vermindering van de vastgoedwaarde. Cultuur is juist een van de redenen dat steden het winnen van het platteland.” Deze 1% kan grote gevolgen hebben voor de verdere hoedanigheid van steden. Dit percentage is het direct zichtbare verschil, maar kunst en cultuur onderscheiden steden van het platteland. Kunst en cultuur hebben met name een aantrekkingskracht op hogeropgeleiden, die op hun beurt voor de vooruitgang in de Nederlandse kenniseconomie zorgen. Wanneer deze groep kleiner wordt of niet goed ‘verzorgd’ wordt, bestaat de kans dat de economie hieronder leidt.

In het geheel van de bereikbaarheid tot de voorzieningen moet echter in acht genomen worden dat de bereikbaarheid gaat om de beschikbaarheid tegen interactiekosten. In het eerder gegeven voorbeeld van de bereikbaarheid van groenvoorzieningen, ging het bijvoorbeeld om de mogelijkheid om te genieten van het groen. Met een vrij uitzicht of een tuin kunnen geen interactiekosten betaald worden, maar mensen betalen voor de toegang tot groen middels een opslag op de prijs van het vastgoed. Groen bij de buren is vlakbij, maar onbereikbaar, en telt daarom niet mee. Publieksgroen achter de buren telt weer wel mee als er een pad naartoe loopt (Visser & Van Dam 2006). De waarnemingen van de omgevingskenmerken zijn moeilijk in waarde uit te drukken, omdat deze op meerdere manieren geïnterpreteerd kunnen worden. Bovendien kennen ze dusdanig veel patronen dat ze onmogelijk in een totaaloverzicht gevat kunnen worden, laat staan dat ze allemaal juist geprijsd worden.

De bereikbaarheid speelt de grootste rol in de toegang tot de omgeving, want het principe van bereikbaarheid geldt op meerdere ruimtelijke schaalniveaus. De Amsterdamse Zuid-as is vanuit het centrum van Utrecht bijvoorbeeld sneller te bereiken dan vanuit Zaanstad. De agglomeratietheorie houdt daar rekening mee en voorspelt voor de Zuid-as daarom meer samenhang met Utrecht dan met Zaanstad. Deze theorie, zoals bijna elke theorie, kan ook inzicht geven in hypothetische interacties. De mogelijkheid voor interactie geeft daarmee beschikbaarheidswaarde. Kortom, er hoeft geen gebruik van gemaakt te worden, maar er wordt wel voor betaald als het er is. Beschikbaarheid genereert, meer dan gebruik, een hogere waarde.

4.2 Conclusie

Gemeenten spelen een belangrijke rol in het creëren van een succesvolle stad. Met bestemmingsplannen kunnen overheden inspelen op de eisen en wensen van de gebruiker, zoals een goede bereikbaarheid en groenvoorzieningen. Op die manier kunnen steden investeren in de kwaliteit van de woningvoorraad. Door middel van een goede welstandscommissie kan in een stad meer hoogwaardige architectuur gecreëerd worden. Cultuur is immers hetgeen dat een stad onderscheidt van het landelijke gebied.

Door een aantal onderzoeken te combineren, waarin data over verkochte woningen zijn vergeleken en verschillende onderdelen van de woonomgeving zijn onderzocht, is een beeld geschetst van de belangrijkste aspecten van de totstandkoming van de woningwaarde in steden. De totstandkoming van de waarde is bekeken aan de hand van vier onderdelen:
- *Fysieke woningkenmerken*: de fysieke woningkenmerken, zoals de oppervlakte en inhoud van een woning, bepalen voor circa 50% de woningwaarde.
- *Fysieke omgevingskenmerken*: de omgeving van de woning bestaat grotendeels uit fysieke omgevingskenmerken, zoals groenvoorzieningen, water en de bebouwingsdichtheid in de buurt. De beleving die de stad geeft is voor veel mensen een belangrijke om daar te willen wonen. De aanwezigheid van groenvoorzieningen en cultuur werkt daarbij sterk waarde verhogend.
- *Sociale omgevingskenmerken*: met name de sociale status van de buurt speelt een belangrijke rol in de waarde van de woning. De waarde van de woningen weerspiegelt vaak de sociale status.
- *Functionele omgevingskenmerken*: het belangrijkst hierbij zijn de bereikbaarheid van en de afstand tot allerlei voorzieningen.

5. Hypothesen

Om antwoord op de hoofdvraag te vinden is een verkennend onderzoek gedaan met toetsende elementen. Hierbij is er gekeken naar de factoren die de hoge prijs van woningen in steden verklaren. Uit het theoretisch kader is gebleken dat de reden dat wonen in de binnenstad duurder is t.o.v. andere woongebieden gelegen is in het feit dat er in een stad schaal- en agglomeratievoordelen zijn en er sociale cohesie heerst.

In het theoretisch deel van dit onderzoek is inzicht verkregen in verschillende klassieke en moderne locatietheorieën, de inwoners van steden en de waarde componenten van woningen. Aan de hand van de locatietheorieën, is in grote lijnen gekeken naar het antwoord op de vraag waarom mensen graag in een stad wonen. In het eerste deel van het theoretisch kader zijn de klassieke locatietheorieën behandeld. Vervolgens is het hoofdstuk afgesloten met de paragraaf “moderne locatietheorie”. Bezwaarlijk bij de klassieke locatietheorieën is dat er onder andere uitgegaan wordt van de “economic man” en van volledige informatie. Rationele mensen en volledige informatie lijken echter beide een illusie. Daarnaast wordt bij de klassieke theorieën geen rekening gehouden met de invloed van de marktgegevens zoals het bestaan van concurrentie. De moderne locatietheorieën houden rekening met andere dan ruimtelijke factoren en zij erkennen ook andere dan louter rationele overwegingen van mensen. Hierin wordt ingegaan op de rol van ratio en emotie bij de keuze voor een woning. Ook de niet ruimtelijke factoren werden meegenomen in de afweging waarom een consument een woning koopt. Vervolgens zijn de “doelgroepen” van een stad uitgelicht door na te gaan wie er in een stad wonen en waarom zij daar willen wonen. Tot slot is er een analyse gedaan naar de voorzieningen die waarde verhogend werken. Aan de hand van reeds uitgevoerde onderzoeken is er besproken welke onderdelen invloed hebben op de prijs en wat de grondslag hiervoor is.

Hypothesen	Theorie /verwachting
1. Naarmate het voorzieningen niveau van een wijk hoger worden is ook de prijs van een woning hoger.	Theorie van Reilly en het onderzoek van Marlet. Reilly, iemand is bereid langer te reizen indien de attractie waarde groter is ofwel er meer voorzieningen aanwezig zijn. Daarmee wordt de doelgroep van het centrum groter en uiteindelijke de grondprijs. Marlet, Wanneer er veel voorzieningen aanwezig zijn in een wijk, draagt dit in positieve zin bij aan de leefbaarheid van de wijk. Dit vertaalt zich letterlijk in een meerwaarde.
2. De woningprijzen zijn het hoogst in een centrum van een stad.	Theorieën van Bertaud, von Thunen, Hoteling, Christaller en Reilly. Zo stelt Christaller dat centralisatie leidt tot een hogere hiërarchie en dus tot een grotere reikwijdte. Bij al deze locatie theorien (allen op een eigen manier) geldt dat een centrale locatie de belangrijkste factor is.

3. De bereikbaarheid is de belangrijkste factor voor de waarde van een woning.	De bereikbaarheid van een locatie is voor bijna iedereen het belangrijkst. Op basis van de locatietheorieën kan het begrip 'bereikbaarheid' gezien worden als allesomvattend. In praktijkonderzoek wordt bereikbaarheid vaak gezien als een afzonderlijk (en meestal het belangrijkste) locatiekenmerk, terwijl het in theorie allerminst een afzonderlijk locatiekenmerk is, maar juist een fundamentele eigenschap van alle relevante locatiekenmerken.
4. Emotie speelt een grote rol in de totstandkoming van de waarde van een woning.	Theorie van Simon, een (locatie)keuze wordt nooit alleen rationeel gemaakt omdat emotie daar altijd onderdeel van uitmaakt.
5. Een hogere bevolkingsdichtheid zorgt voor hogere woningprijzen.	Een hogere bevolkingsdichtheid betekent meer vraag, hoge vraag bij gering aanbod betekend hogere prijzen.
6. Hoge mate van werkgelegenheid zorgt voor hoge woningprijzen in een wijk.	Volgens het onderzoek van het PBL "Kwaliteit woonomgeving bepaalt groot deel van huizenprijs" bepaalt de werkgelegen voor een groot deel de woningprijzen in een regio.

Uiteindelijk zullen de totale uitkomsten van deze casestudy worden getoetst aan de hierboven genoemde hypothesen. Wanneer uit de casestudy aantoonbaar gemaakt wordt dat een hypothese geldt voor de stad Utrecht dan kan deze worden aangenomen, wanneer een dit slechts deels of slecht aantoonbaar gemaakt kan worden zal deze worden verworpen.

6. Casestudy

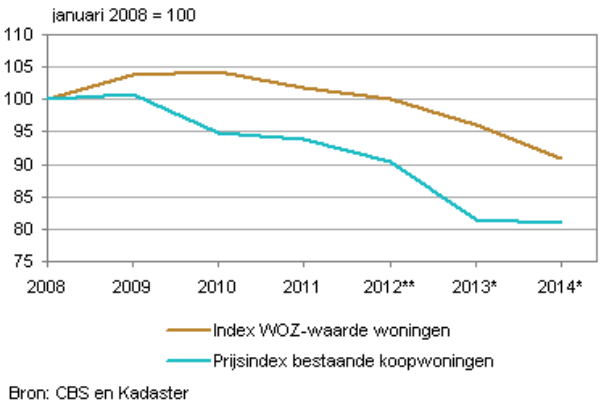
Dit hoofdstuk is het eerste hoofdstuk van het praktisch deel van het totale onderzoek. In dit hoofdstuk wordt een empirisch analyse gedaan doormiddel van een casestudy over de stad Utrecht. Hiervoor zijn in deze casestudy gegevens verzameld over de fysieke woningkenmerken, de omgevingskenmerken, de sociale omgevingskenmerk en de functionele omgevingskenmerken in Utrecht. In deze casestudy worden verschillende wijken in de stad Utrecht geanalyseerd en met elkaar vergeleken. Als eerste is de stad Utrecht vergeleken met het gemiddelde van Nederland om te zien wat de verschillen zijn tussen steden en periferie. Vervolgens zijn, aan de hand van de in paragraaf 6.3 getoonde onderzoeksresultaten, de geselecteerde wijken geanalyseerd. De gekozen wijken zijn divers waardoor de verschillen duidelijk aangetoond kunnen worden. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een analyse en conclusie over de uitkomsten van de casestudy.

In hoofdstuk 7 de "conclusie en aanbevelingen" worden de theoretische uitkomsten van het verkennend en toetsend literatuuronderzoek over de waarde verklarende factoren geanalyseerd en vergeleken met de uitkomsten van de casestudy. In de paragraaf "discussie" worden de verwachtingen die zijn ontstaan in het literatuuronderzoek, welke zijn verwoord in hoofdstuk 5 "hypothesen", getoetst aan de uitkomsten van de casestudy. In dit hoofdstuk worden conclusies getrokken uit het gehele onderzoek en wordt er gekeken welke van de gestelde hypothesen kunnen worden aangenomen en welke kunnen worden verworpen. Tot slot zal het praktische deel van dit onderzoek worden afgesloten met een reflectie en zullen er aanbevelingen gedaan worden voor eventueel verder onderzoek naar dit onderwerp.

In deze casestudy wordt de stad Utrecht als voorbeeld genomen. Er is voor de stad Utrecht gekozen, omdat het een oude stad is en het (mede) door zijn organische opbouw een goede graadmeter is voor de beschikbare theorieën over steden. Utrecht biedt diversiteit op het gebied van wonen en werken en is door zijn centrale ligging en ronde opbouw een goed voorbeeld van een 'standaard' grote stad. De uitkomsten van de analyse van Utrecht zijn dan ook het best te generaliseren naar andere steden. Andere grote steden zoals Amsterdam, Rotterdam en Den Haag hebben allen bijzonderheden waardoor de resultaten van deze steden mogelijk een minder betrouwbaar beeld geven voor dit onderzoek. Zo heeft Amsterdam als hoofdstad meer verbinding met het buitenland dan andere steden, waardoor bedrijven zich daar eerder vestigen dan in andere steden. Tevens komen er meer toeristen naar Amsterdam dan naar de andere steden en daar zijn de voorzieningen in de binnenstad op aangepast. Ook sociaal gezien heeft dit gevolgen. Door deze drie bijzonderheden wijkt Amsterdam als casestudy af van de "standaard stad" waardoor dit mogelijk een vertekend beeld geeft. Rotterdam is een relatief nieuwe stad, doordat het in de Tweede Wereldoorlog grotendeels is verwoest door bombardementen. Hierdoor is de organische opbouw in deze stad minder goed terug te zien en is Rotterdam niet geschikt voor de casestudy. Den Haag heeft door zijn karakter als politieke stad tevens te specifieke kenmerken, waardoor ook deze stad niet bruikbaar is voor de casestudy. Vanwege het feit dat er 1 stad wordt gebruikt voor de casestudy zijn de uitkomsten duidelijk maar dit betekent ook dat de uitkomsten voor een andere stad zouden kunnen verschillen. Bij de uitkomsten van deze casestudy moet daarom rekening gehouden worden dat andere steden met afwijkende uitgangspunten ander uitkomsten kunnen hebben.

Op basis van bovenstaande uitgangspunten is een toetsend onderzoek gedaan naar 4 stadswijken in Utrecht. Deze wijken zijn: Binnenstad, Oost, Overvecht en Leidsche Rijn. Deze wijken zijn gekozen vanwege het feit dat deze wijken sterk verschillen in de onderdelen waarop getoetst wordt. De verschillende onderdelen waarop getoetst wordt zijn de factoren die in de toetsende theorie uit het theoretisch kader naar voren zijn gekomen als prijsbepalende factoren. Dit zijn de fysieke woningkenmerken, de fysieke omgevingskenmerken, de sociale omgevingskenmerken en de functionele omgevingskenmerken. Om de data met elkaar te kunnen vergelijken, is gebruikgemaakt van data die voor zowel Utrecht en de Utrechtse wijken beschikbaar zijn. Voor de gebruikte data uit de casestudy is de gemeente Utrecht geraadpleegd. Het aantal geënquêteerden is niet gelijk aan het aantal inwoners van de wijken en is daarmee een afspiegeling van de werkelijkheid.

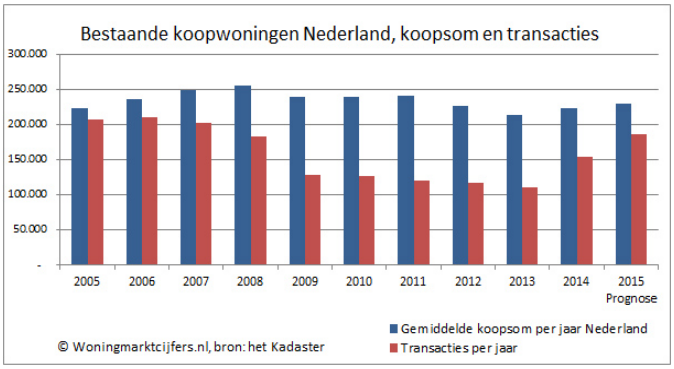
De uitkomsten van het enquête onderzoek zijn verdeeld in de 4 prijsbepalende categorieën. Dit is gedaan om de beschikbare gegevens uit het theoretisch kader te kunnen koppelen aan de praktijk. Hierdoor kan ook over deze gegevens een beschouwing gegeven worden en kan er beter antwoord gegeven worden op de hoofdvraag. Voor de waarde van de woning is gebruikgemaakt van de WOZ-waarde. Bovendien hebben de waarderingsvormen en daardoor ook de WOZ-waarde altijd samenhang met andere waarderingen (zie model 10) (Bunschoten, 2014). In paragraaf 6.2 wordt eerst de belangrijkste data van Nederland globaal vergeleken met de stad Utrecht, om te bepalen of een stad daadwerkelijk hogere woningprijzen kent dan de gemiddelde woningprijs in Nederland. Zodra daarover een beeld is gevormd, kan de informatie over de stad Utrecht en zijn wijken beter geïnterpreteerd worden. Vervolgens worden de gemiddelden van de stad Utrecht vergeleken met de gekozen stadswijken. Per wijk wordt geanalyseerd of de kenmerken ervan te koppelen zijn aan de theorie.



Model 10, "WOZ waarde en prijsindex koopwoningen".

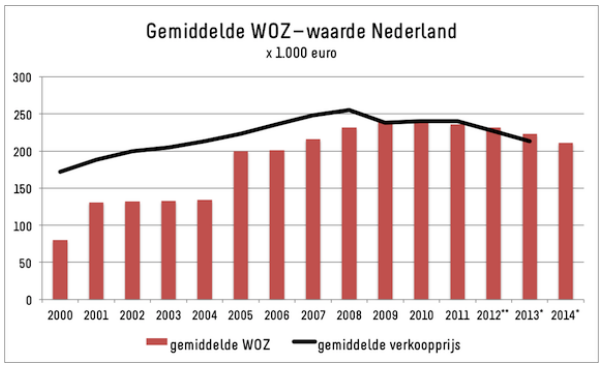
6.1 Nederland

Zoals model 11 weergeeft, is in Nederland in 2015, ten opzichte van 2014, het aantal woningtransacties met ruim 20% gestegen tot ongeveer 185.000 stuks. Tevens is de gemiddelde koopsom in die periode met 3,5% van 222.000 euro naar 230.000 euro gestegen. Ten opzichte van het dieptepunt in 2013, is de gemiddelde koopsom in 2015 met 7,5% gestegen. Deze ligt daarmee slechts 10% onder het topniveau van 2008 (255.000 euro). Het aantal transacties is hoger dan in 2008, maar ligt nog 11% onder het aantal transacties in het topjaar 2006 (210.000 transacties).



Model 11, "Koopwoningen, koopsom en transacties".

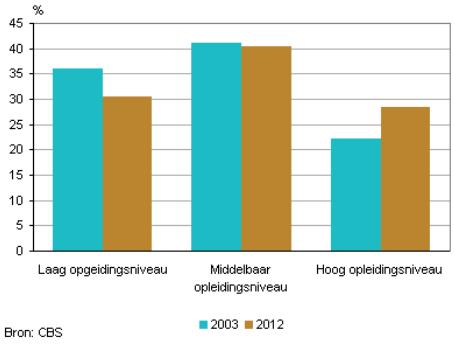
Volgens het ANP zijn de goede resultaten te danken aan de verbeterde economische situatie in Nederland en het positieve consumentenvertrouwen, maar ook aan de uitzonderlijk lage hypotheekrente (ANP, 2015). De gemiddelde WOZ-waarde heeft deze trend gevolgd. Deze was in 2014 211.000 euro, zoals model 12 ("gemiddelde WOZ", 2016) weergeeft. Dit is een daling van 5,4% ten opzichte van het jaar 2013. Omdat de WOZ-waarde altijd een jaar achterloopt, is de gemiddelde WOZ-waarde voor 2015 nog niet bekend. De verwachte WOZ-waarde voor 2015 is circa 206.000 euro (Dijkman, 2014). De verwachte WOZ-waarde voor 2016 is een stuk hoger.



Model 12, "Gemiddelde WOZ".

Het gemiddeld woonoppervlak van woningen is in Nederland gemiddeld 120 m2. Waarbij eengezinswoningen gemiddeld 1,6 keer zo groot zijn als appartementen (Bunschoten, 2013). Uit recent onderzoek van het CBS blijkt dat een gemiddelde huishouden bestaat uit 2,2 persoon. Dit betekent dat het gemiddelde woonoppervlak in Nederland 54,5 vierkante meter per persoon is.

Het percentage hogeropgeleiden in Nederland was in 2012 circa 28 procent. Dit cijfer loopt de laatste decennia steeds verder op. Het aandeel middelbaar opgeleiden bleef gelijk.



Model 13, "percentage per opleidingsniveau".

6.2 Utrecht

In Utrecht is de vastgoedmarkt, met uitzondering van de woningmarkt, nog herstellende van de crisisperiode. De huurprijzen van kantoren en winkels zijn lager dan in de periode voor de crisis. In Uit recent onderzoek (Companen, 2015) blijkt dat de woningmarkt daarentegen sterker is dan ooit tevoren. Hierin nemen jaarlijks de prijzen en het aantal transacties toe. Met dit in het achterhoofd is gebruikgemaakt van gegevens die zijn verstrekt door de gemeente Utrecht. In dit onderzoek wordt eerst Utrecht in het algemeen geanalyseerd, waarna wordt gekeken naar het stadscentrum en de omliggende wijken. Utrecht bestaat in totaal uit tien wijken, namelijk Noordwest, Overvecht, Noordoost, Oost, Binnenstad, Zuid, Zuidwest, Leidsche Rijn en Vleuten-De Meern. De analyse van dit onderzoek is beperkt tot een analyse van de meest kenmerkende wijken, namelijk Binnenstad, Oost, Overvecht en Leidsche Rijn. Per wijk worden de kenmerken van de wijk en de daarbij behorende data gebruikt om de wijken te toetsen en met elkaar te vergelijken.

Utrecht is de snelst groeiende stad qua inwoners, het heeft op dit moment circa 335.000 inwoners en is daarmee de vierde grootste stad van Nederland. De stad staat in de top drie van steden met de meeste monumenten (1.506 Rijksmonumenten volgens het CBS), waarvan de meeste zich in de Binnenstad bevinden. Daarnaast heeft de op een na grootste universiteit van Nederland en kent een groeiend aantal grote bedrijven. Het gemiddeld besteedbaar inkomen per hoofd is circa 34.000 euro en is daarmee hoger dan het Nederlandse gemiddelde van circa 31.100 euro. De gemiddelde WOZ-waarde was 235.000 euro in 2013 en 249.000 euro in 2014 (www.cbsinuwbuurt.nl).

2011-2015 Utrecht					
	2011	2012	2013	2014	2015
Totaal aantal inwoners	311.405	316.277	322.000	328.276	334.295
Verkochte woningen	2.819	2.514	2.568	3.799	-
Mediane verkoopprijs	232.696	218.955	214.982	221.052	220.408
Mediane verkooptijd	101	137	150	93	83
Mediane prijs/m^2	2.623	2.382	2.258	2.328	2.389
Verschil vraag-transactieprijs	4,7%	5,6%	5,6%	4,1%	3,6%
Gemiddelde WOZ-waarde	244.000	242.000	235.000	249.000	-

Uit de verkoopgegevens is gebleken dat er in Utrecht hogere woningprijzen betaald worden dan in de rest van Nederland. Bovendien worden woningen er sneller verkocht en worden ze vaker boven de vraagprijs verkocht. Dit heeft te maken met wat de stad te bieden heeft. Uit onderzoek van de gemeente Utrecht naar de tevredenheid van de inwoners van Utrecht is dan ook duidelijk geworden dat mensen er graag wonen.

Zoals iedere stad is ook Utrecht zeer divers en dat is waarom er voor de stad is gekozen voor deze casestudy. Bij de analyse van de onderwerpen is het namelijk gebleken dat de stad door de diversiteit een aantal uitersten kent. Zo staan in de binnenstad hoofdzakelijke oude en vaak monumentale panden, maar is in de wijken Leidsche Rijn en Vleuten-De Meern hoofdzakelijk nieuwbouw te vinden.

6.3 Onderzoeksresultaten

Tabel 1

Fysieke woningkenmerken	*Utrecht*		*Binnenstad*		*Oost*		*Overvecht*		*Leidsche Rijn*	
rapportcijfer voor de woning	7,4		7,9	2	7,6	3	7	4	7,9	1
minimaal rapportcijfer 7 voor de woning	82,50%		93,20%	2	87,00%	3	70,60%	4	93,30%	1
vindt dat de woning goed is ingedeeld	75,30%		76,70%	2	75,60%	3	67,90%	4	78,20%	1
vindt dat de woning een goede sfeer heeft	85,30%		95,00%	1	87,70%	3	73,30%	4	89,90%	2
vindt dat de woning te klein is	20,30%		21,40%	2	23,00%	3	23,60%	4	10,10%	1
vindt dat de woning slecht is onderhouden	14,50%		12,90%	2	13,60%	3	22,40%	4	0,40%	1
gemiddeld woonoppervlak per woning	76		72	3	76	2	68	4	109	1
gemiddeld woonoppervlak per inwoner	33		36	2	34	3	31	4	41	1
Totaal gemiddelde				**2,00**		**2,88**		**4,00**		**1,13**

Tabel 2

Fysieke omgevingskenmerken	*Utrecht*		*Binnenstad*		*Oost*		*Overvecht*		*Leidsche Rijn*	
tevreden over verlichting in de wijk	74,50%		83,70%	1	70,10%	3	66,10%	4	77,30%	2
tevreden over de bereikbaarheid van de wijk per auto	72,70%		36,30%	4	68,40%	3	82,60%	1	79,40%	2
tevreden over openbaar vervoer in de wijk	72,40%		78,50%	1	67,20%	4	78,40%	2	71,00%	3
tevreden over het park in de wijk	70,70%		66,70%	4	82,10%	1	65,80%	3	71,80%	2
tevreden over groenvoorzieningen (parken, plantsoenen etc.) in de wijk	69,80%		70,60%	4	78,00%	1	72,10%	3	74,80%	2
tevreden over speelgelegenheid in de wijk	56,10%		32,90%	4	52,00%	3	53,90%	2	63,00%	1
tevreden over parkeerplekken in de wijk	50,20%		23,80%	4	39,90%	3	64,00%	1	52,10%	2
tevreden over plaats voor de fiets in de wijk	48,80%		34,80%	4	46,30%	3	50,90%	2	53,80%	1
tevreden over jongerenvoorzieningen in de wijk	25,80%		26,00%	2	27,50%	1	19,50%	4	25,40%	3
rapportcijfer netheid	6,4		6,2	2	7,1	3	4,9	4	7,2	1
rapportcijfer algemeen wijkoordeel	7		7,9	1	7,7	2	5,6	4	7	3
rapportcijfer staat openbare ruimte in de wijk	6,5		6,8	1	6,8	1	6	2	6,8	1
Totaal gemiddelde				**2,67**		**2,33**		**2,67**		**1,92**

Tabel 3

Sociale omgevingskenmerken	*Utrecht*		*Binnenstad*		*Oost*		*Overvecht*		*Leidsche Rijn*	
voelt zich niet thuis in wijk	9,20%		36,40%	4	7%	1	23,70%	3	7,80%	2
voelt zich vaak onveilig algemeen	4,10%		2,60%	1	29,60%	4	10,20%	2	3,10%	2
voelt zich vaak onveilig in eigen wijk	4,10%		2,90%	3	1,60%	1	9,50%	4	2,50%	2
ervaart vaak last van jongeren in de wijk	22,20%		28,80%	3	13,50%	1	39,60%	4	15,90%	2
sociaal geïsoleerd gevoel	9,20%		3,70%	1	5,10%	2	16,30%	4	9,40%	3
rapportcijfer maatschappelijk welbevinden	7,6		8,1	1	8,1	1	6,7	4	7,5	3
rapportcijfer persoonlijk welbevinden	7,6		7,9	1	7,9	1	7,4	4	7,6	3
criminaliteit/aangifte	30.835		7.212	4	2.719	2	3.407	3	1.593	1
laag opgeleiden	19,30%		5,20%	1	8,40%	2	34,10%	4	16,20%	3
middelbaar opgeleiden	23,70%		16,20%	1	24,50%	2	32,00%	4	26,80%	3
hoog opgeleiden	57%		78,60%	1	67,10%	2	33,90%	4	57,00%	3
rapportcijfer algemeen stadsoordeel [rapportcijfer]	7		7,9	1	7,7	2	5,6	4	7	3
werkgelegenheid per 100 inwoners	70		282	1	146	2	40	4	97	3
huishoudens met bijstandsuitkering <65 jaar	6,50%		3,10%	2	2,20%	1	18,10%	4	4,30%	3
maakt wel eens een praatje met mensen uit de wijk	90,50%		85,70%	4	89,10%	3	91,90%	2	95,00%	1
Totaal gemiddelde				**1,93**		**1,80**		**3,67**		**2,47**

Tabel 4

Functionele omgevingskenmerken	*Utrecht*		*Binnenstad*		*Oost*		*Overvecht*		*Leidsche Rijn*	
tevredenheid over winkels in de stad	89,80%		91,70%	2	94,00%	1	88,20%	3	82,70%	4
tevredenheid over musea, schouwburg, etc. in de wijk	79,80%		81,90%	2	86,40%	1	74,70%	3	73,10%	4
tevredenheid over gezondheidsvoorzieningen in de wijk	78,30%		82,40%	1	81,80%	2	66,50%	3	82,40%	1
tevredenheid over uitgaansmogelijkheden, horeca in de wijk	74,40%		78,70%	2	80,60%	1	62,50%	4	63,50%	3
tevredenheid over sportvoorzieningen in de wijk	73,40%		71,40%	3	74,90%	1	66,80%	5	74,50%	2
tevredenheid over verenigingen, clubs, cursussen in de wijk	69,30%		73,20%	2	74,20%	1	58,70%	4	62,40%	3
tevredenheid over festivals en evenementen in de wijk	67,90%		80,90%	1	75,00%	2	50,50%	4	58,20%	3
tevredenheid over voortgezet onderwijs in de wijk	60,70%		60,10%	1	59,70%	2	57,00%	3	55,00%	4
tevredenheid over winkels in de wijk	67,80%		88,40%	1	73,10%	3	80,30%	2	44,60%	4
tevredenheid over basisonderwijs in de wijk	65,50%		42,20%	4	65,60%	2	48,80%	3	72,20%	1
tevredenheid over sportvoorzieningen in de wijk	63,30%		54,10%	4	66,90%	2	63,10%	3	74,60%	1
tevredenheid over ouderenvoorzieningen in de wijk	27,20%		15,90%	4	27,60%	2	30,30%	1	21,00%	3
tevredenheid over cultuuraanbod in de wijk	42,20%		77,90%	1	58,30%	2	28,50%	4	32,60%	3
tevredenheid bereikbaarheid van/naar de binnenstad: lopend	75,40%		97,80%	1	85,70%	2	62,80%	3	49,70%	4
tevredenheid bereikbaarheid van/naar de binnenstad: fiets	81,90%		90,20%	2	91,50%	1	80,90%	3	67,80%	4
tevredenheid bereikbaarheid van/naar de binnenstad: scooter	70,70%		80,10%	1	72,50%	2	61,90%	4	63,30%	3
tevredenheid bereikbaarheid van/naar de binnenstad: auto	24,90%		21,60%	4	22,30%	3	28,60%	1	33,70%	2
tevredenheid bereikbaarheid van/naar de binnenstad: bus	73,40%		79,70%	1	72,90%	4	78,10%	2	75,60%	3
tevredenheid bereikbaarheid van/naar de binnenstad: tram	50,90%		46,20%	1	29,80%	4	44,00%	3	44,60%	2
tevredenheid bereikbaarheid van/naar de binnenstad: trein	78,30%		86,60%	1	80,60%	2	70,20%	4	77,90%	3
Totaal gemiddelde				**1,95**		**2,00**		**3,10**		**2,85**

6.4 Analyse

In deze casestudy is geanalyseerd welke onderdelen binnen de wijken invloed hebben op de waarde van een woning en in welke mate deze invloed hebben. De stad Utrecht is geanalyseerd aan de hand van vier hoofdpijlers: de fysieke woningkenmerken, de fysieke omgevingskenmerken, de sociale omgevingskenmerken en de functionele omgevingskenmerken. Voor de analyse van de wijken is de focus gelegd op de vier hoofdpijlers omdat deze ingaan op de waarde van woningen en omdat deze eveneens in het theoretisch kader zijn gebruikt en daardoor de theorie met de praktijk te vergelijken is. De vier hoofdpijlers zijn per wijk vergeleken met de gemiddelden van de stad Utrecht als geheel. Op basis van het reeds uitgevoerde onderzoek naar de tevredenheid van bewoners kan vastgesteld worden of de waarderingen van de bewoners daadwerkelijk leiden tot een bepaalde meer- of minderwaarde. Doordat er is gekozen voor zeer verschillende wijken in Utrecht, worden de uitkomsten optimaal blootgelegd en kan een conclusie getrokken worden. In de onderstaande analyse worden de meest opvallende waarnemingen beschreven.

6.4.1. Utrecht

In Utrecht heeft bijna iedere wijk een eigen winkelcentrum die voorziet in dagelijkse voorzieningen. De niet dagelijkse voorzieningen zijn met name te vinden in de binnenstad, op de woonboulevard of op industrieterreinen. In Utrecht zijn de bedrijven die producten transporteren over het algemeen dichter bij de snelwegen gehuisvest.

Wanneer de stad Utrecht vergeleken wordt met het gemiddelde van de Nederlandse steden is er te zien dat de stad qua WOZ-waarde een stuk beter presteert. In 2014 daalde de WOZ-waarde in Nederland met 5,4% terwijl in de stad Utrecht de WOZ-waarde steeg met 4,1%. Het aantal woningtransacties in hetzelfde jaar steeg gemiddeld in Nederland met circa 74% t.o.v. een stijging van 68% in Utrecht.

Fysieke woningkenmerken

Uit de cijfers van het enquête onderzoek blijkt dat inwoners van Utrecht tevreden zijn met de fysieke kenmerken van hun woning. Over het algemeen wordt met name de sfeer van de woning als prettig ervaren. De woningen hebben een gemiddeld woonoppervlak van 76 m2 en het gemiddelde woonoppervlak per persoon is 33 m2. Hieruit blijkt dat er gemiddeld 2,3 persoon in een woning woont.

Het gemiddeld woonoppervlak per woning is in Nederland 120 vierkante meter t.o.v. 76 vierkante meter in Utrecht. Daarbij is het gemiddeld woonoppervlak per inwoner in Nederland 54,5 vierkante meter t.o.v. 33 vierkante meter in Utrecht.

Fysieke omgevingskenmerken

Door de centrale ligging in Nederland is Utrecht zeer goed ontsloten. Dit is terug te zien in de hoge tevredenheid over de bereikbaarheid van de stad per auto. De fysieke omgevingskenmerken in Utrecht laten te wensen over voor jongeren en ouders van (jonge) kinderen. Delen van de stad die meer op gezinnen zijn ingericht, scoren hier beter op.

Sociale omgevingskenmerken

De meeste inwoners van de stad voelen zich veilig en hebben goed contact met hun omgeving. De gemoedelijke sfeer doet de stad goed en dit is terug te zien in het maatschappelijk en persoonlijk welbevinden. Het percentage hogeropgeleiden in Utrecht is erg hoog. In Utrecht is dit 57% , dit is een stuk hoger dan het Nederlands gemiddelde van 28%. De stad Utrecht telt 70 banen per 100 inwoners en heeft een erg hoog percentage hoger opgeleiden, ook deze uitkomst is fors hoger dan het landelijk gemiddelde.

Functionele omgevingskenmerken

In de tabel is te zien dat mensen in Utrecht zeer tevreden zijn over de aanwezige voorzieningen zoals winkels , horeca en musea. Alleen op het gebied van ouderenvoorzieningen scoort de stad slecht. De bereikbaarheid van/naar de binnenstad is behoorlijk goed. Op het gebied van bereikbaarheid per auto valt echter nog winst te behalen.

6.4.2 Wijk Binnenstad

De rijke historie die veel toeristen en trekt ook hogeropgeleide jongeren en bedrijven aan. De Binnenstad van Utrecht is (hierdoor) gegroeid in een periode van crisis, terwijl bijna alle andere steden zijn gekrompen. De leegstand in de Binnenstad wordt snel opgevuld. Op bijna alle vlakken (behalve de parkeergelegenheid en uitvalswegen) scoort de wijk erg hoog. De tevredenheid over de Binnenstad is terug te zien in de groei van de laatste jaren.

In de wijk Binnenstad wonen circa 17.500 inwoners. De wijk kenmerkt zich door zijn cultuur, architectuur en het grote aanbod aan voorzieningen. Mede hierdoor groeit het aantal toeristen en bezoekers jaarlijks. De Binnenstad telt circa 9.000 woningen, waarvan circa 95% voor het jaar 2000 is gebouwd. Deze wijk heeft de tweede hoogste gemiddelde WOZ-waarde van de alle wijken binnen Utrecht, namelijk van 294.000 euro (in 2013). Het grootste deel van de inwoners van de Binnenstad ziet de toekomst zeer positief in. Circa 93% denkt namelijk dat de binnenstad in de toekomst beter wordt of op dit niveau blijft.

Fysieke woningkenmerken

Qua fysieke woningkenmerken scoort de wijk Binnenstad erg hoog. Bewoners van de Binnenstad beoordelen hun buurt met een 7,9, en scoort samen met de wijk Leidsche Rijn het hoogste van de onderzochte wijken. De wijk scoort op alle punten, behalve op de tevredenheid over de grootte van de woning, bovengemiddeld. Het grote aantal monumentale panden dat is terug te zien in de Binnenstad zorgt er o.a. voor dat de wijk het hoogste scoort op de tevredenheid over de sfeer van de woning. De hoge mate van tevredenheid over de fysieke kenmerken van de woning kan gezien worden als een opvallende uitkomst, aangezien er in de wijk veel oude (monumentale) en daardoor bouwkundig beperkte panden staan. De panden zijn vaak gehorig, slecht geïsoleerd en duurder qua onderhoud.

Fysieke omgevingskenmerken

De beleving die de Binnenstad heeft door zijn cultuur en architectuur, zorgt voor een hoog attractieniveau. In het uitgevoerde onderzoek is de tevredenheid hierover terug te zien in het

algemeen stadsoordeel. Ondanks de verbouwing aan het centraal station scoort de wijk erg hoog op het gebied van het openbaar vervoer en openbare ruimte. Op de rest van de fysieke omgevingskenmerken scoort de wijk Binnenstad het minst goed van de gekozen wijken. Met name de bereikbaarheid met de auto en het parkeren van de auto scoren slecht.

Sociale omgevingskenmerken

De Binnenstad scoort erg hoog op het gebied van sociale omgevingskenmerken. De wijk heeft het grootste werkgelegenheidsaanbod in Utrecht. De wijk telt circa 282 banen per 100 inwoners. In de Binnenstad van Utrecht wonen veel studenten. Dit is terug te zien in de hoge percentages hogeropgeleiden en overlast van jongeren in de buurt. Een kwart van de bewoners ervaart jongerenoverlast. Dit aandeel is iets hoger dan het stedelijk gemiddelde (19%). Daarnaast wordt er in de wijk een relatief hoog aantal aangiften tegen crimineel gedrag gedaan. Het is opmerkelijk dat de rapportcijfers voor het algemeen buurtoordeel en het persoonlijk welbevinden desondanks het hoogste van alle onderzochte wijken zijn. Kennelijk wordt er in een binnenstad geaccepteerd of zelfs verwacht dat er in hogere mate criminaliteit voorkomt. De binnenstad heeft het hoogste geweldsniveau van de stad.

Functionele omgevingskenmerken

De wijk Binnenstad biedt van alle wijken de meeste voorzieningen aan. Het is dan ook niet gek dat de wijk voor de functionele omgevingskenmerken gemiddeld genomen het beste scoort. In de laatste jaren is het aanbod van winkels, festivals, musea en bioscopen sterk gegroeid. Op het gebied van winkels zijn er meer speciaalzaken gekomen, waardoor beter wordt voorzien in de behoeften. Door de ontwikkeling van het nieuwe centraal station, waar het winkelcentrum Hoog Catharijne en het Muziekcentrum Vredenburg onderdeel van uitmaken, groeit dit winkelaanbod. De Binnenstad scoort het slechtst op het gebied van bereikbaarheid met de auto, basisonderwijs en op de ouderenvoorzieningen.

6.4.3 Wijk Oost

De wijk Oost heeft de hoogste WOZ-waarde van alle Utrechtse wijken. De woningen staan voornamelijk in het gebied van het Wilhelminapark tot aan de Uithof. De wijk bestaat uit meerdere delen, een historisch deel rondom het Wilhelminapark, een deel genaamd Rijnsweerd waar zich veel kantoren bevinden en een relatief nieuw gebouwd deel waar alle opleidingen en studentencampussen gecentreerd zijn (de Uithof). Rondom het Wilhelminapark staan veelal oudere (monumentale) panden en vrijstaande woningen die gebouwd zijn voor de Tweede Wereldoorlog en die op fietsafstand van een monumentale buurt liggen. Op de Uithof staan voornamelijk appartementen die vaak na 2000 zijn gebouwd. De wijk heeft een hoge sociale status, heeft met de nabijheid van de binnenstad, de Uithof en het bedrijventerrein Rijnsweerd een hoog werkgelegenheidsaanbod en heeft met zijn ligging redelijk goede uitvalswegen.

De wijk Oost heeft circa 32.000 inwoners en er staan circa 14.750 woningen, waarvan ongeveer 90% voor het jaar 2000 gebouwd zijn. De meeste van deze woningen staan rondom het Wilhelminapark en zijn statig en relatief groot. De gemiddelde WOZ-waarde van een woning in de wijk Oost is 325.000 euro. De gemiddelde WOZ-waarde van de woningen rondom het Wilhelminapark is 680.000

euro (CBS). Bewoners van de wijk Oost hebben gemiddeld een 7,9 gegeven voor hun buurt. Dit is van de onderzochte Utrechtse wijken het hoogste cijfer. Daarnaast scoort de wijk Oost gemiddeld het beste qua sociale woningkenmerken.

Fysieke woningkenmerken

De wijk Oost scoort qua fysieke woningkenmerken bovengemiddeld goed. Vergeleken met de 4 gekozen wijken scoort de wijk echter niet het hoogste. Het rapportcijfer voor de woning in is gemiddeld een 7,6. De wijk scoort op alle punten rond het gemiddelde. Het feit dat de wijk rond het gemiddelde scoort qua fysieke woningkenmerken zou verklaard kunnen worden aan de hand van de grote diversiteit van het woningaanbod in de wijk. De monumentale panden rondom het Wilhelmina park en de appartementen/studio's rondom de Uithof.

Fysieke omgevingskenmerken

De bereikbaarheid van de wijk Oost is goed voor een locatie die zo dicht bij een stadscentrum ligt, maar mogelijkheid tot het gebruik van het openbaar vervoer kan verbeterd worden. Met het Wilhelminapark en de groenvoorziening rondom de Uithof, bevat de wijk Oost veel groen en scoort hier dan ook erg goed op. De bewoners van de wijk hebben gemiddeld een 6,8 gegeven voor de staat van de openbare ruimte in de wijk, dit ligt iets boven het gemiddelde van de stad Utrecht.

Sociale omgevingskenmerken

Van de gekozen wijken scoort de wijk Oost het beste qua sociale woningkenmerken. Van de inwoners van de wijk Oost heeft circa 2,4% een uitkering. Dit is het laagste percentage van alle wijken. Het gevoel van veiligheid is in de wijk erg hoog; slechts 1,6% van de inwoners voelt zich vaak onveilig in de buurt. In de stad Utrecht is dit gemiddeld 31%. In de wijk Oost wonen relatief veel hogeropgeleiden. De wijk oost telt 146 banen per 100 inwoners, ook dit is ver boven het stedelijk gemiddelde.

Functionele omgevingskenmerken

De wijk Oost biedt veel voorzieningen, waaronder twee ziekenhuizen, het Stadion Galgenwaard, het Wilhelminapark, het Provinciehuis, het Pieter Baan Centrum, diverse sportparken en de Uithof met verschillende hogescholen en universiteiten. De wijk scoort dan ook hoog op de onderdelen die betrekking hebben op de tevredenheid over de voorzieningen in de wijk. De bereikbaarheid is, op de bereikbaarheid met de auto en tram na, goed. In de wijk is zou meer gedaan kunnen worden op het gebied van ouderenvoorzieningen, circa 72% van de bewoners ziet dit graag verbeteren.

6.4.4 Wijk Overvecht

In de wijk Overvecht wonen circa 32.500 bewoners. De wijk kenmerkt zich door zijn multiculturele inwoners. De wijk telt circa 14.500 woningen, waarvan ongeveer 95% voor het jaar 2000 gebouwd is. In de wijk staan overwegend appartementen, die gebouwd zijn in de periode tussen 1901 en 1991. De appartementen in deze wijk zijn het kleinst van alle wijken in Utrecht en zijn vaak slecht onderhouden. De wijk Overvecht heeft een gemiddelde WOZ-waarde van 151.000 euro per woning. Daarmee kent de wijk de laagste WOZ-waarde van de verschillende wijken in Utrecht. Daarnaast

heeft de wijk door zijn multiculturele karakter een lage sociale status. De visie over de toekomst van de wijk is zeer negatief. 20% van de bewoners denkt dat de wijk in de toekomst verslechtert, waarmee de wijk het hoogste aantal inwoners met een negatieve toekomstverwachting heeft. De werkgelegenheid en de uitvalswegen zijn redelijk goed.

Fysieke woningkenmerken

Overvecht is binnen Utrecht de wijk waar de meeste sociale huurwoningen staan (circa 70%). Het grootste deel van de woningen in de wijk is daarom in het bezit van een woningcorporatie. Vanwege zijn grote aantal flats wordt de wijk vaak de flatwijk genoemd. De meeste gebouwen in de wijk zijn rond de jaren 60 gebouwd en zijn in de tussentijd gerenoveerd. De beoordeling van de bewoners over de woningen is het laagste van de 4 gekozen wijken maar is met een 7 redelijk goed.

Fysieke omgevingskenmerken

Binnen Utrecht zijn de inwoners van de wijk Overvecht het meest tevreden over de parkeergelegenheid in hun wijk. Circa 69% van de bewoners is hier tevreden over, ten opzichte van 51% van de inwoners van Utrecht in zijn geheel. De groenvoorziening in de wijk wordt goed beoordeeld door de drie aanwezige parken. Ook de bereikbaarheid in de wijk is goed. Uitvalswegen voor de auto en het openbaar vervoer zijn hier goed geregeld. Desondanks geven de bewoners van de wijk een laag cijfer als algemeen buurtoordeel. Met een 5,6 scoort de wijk het slechts van alle wijken in Utrecht. Daarnaast zijn ook de staat van de openbare ruimte en de netheid in de buurt met een laag cijfer beoordeeld.

Sociale omgevingskenmerken

De wijk Overvecht is een multiculturele wijk. Veel bewoners van de wijk hebben een bijstandsuitkeringen (16,4%). Dit is hoog in vergelijking met het stedelijk gemiddelde van 5,8%. Ook het percentage inwoners dat een onveilig gevoel heeft in de wijk, is in Overvecht het hoogst van alle Utrechtse wijken, namelijk 9,5%. Hiernaast is ook de jongerenoverlast in Overvecht het grootst van alle wijken. Van de inwoners heeft 39,6% hier last van. Qua werkgelegenheid telt de wijk Overvecht 40 banen per 100 inwoners, dit ligt onder het stedelijk gemiddelde.

Functionele omgevingskenmerken

Door een winkelcentrum en een groot aantal sportverenigingen scoort de wijk Overvecht hoog op deze onderdelen qua tevredenheid. Daarnaast heeft de wijk een goede bereikbaarheid per auto en per bus. Ondanks de lage tevredenheid scoort de wijk desalniettemin het hoogst op het onderdeel ouderenvoorzieningen. Op de culturele, onderwijs- en horecavoorzieningen scoort de wijk echter slecht. Ondanks de paar goede scores scoort de wijk ook qua functionele omgevingskenmerken onder het stedelijke gemiddelde.

6.4.5 Wijk Leidsche Rijn

De wijk Leidsche Rijn heeft circa 29.000 bewoners en wordt gekenmerkt door veel nieuwbouw. In de wijk wonen veel gezinnen. De wijk telt circa 11.000 woningen, waarvan het overgrote deel na 1991 is gebouwd en ongeveer 10% voor het jaar 2000. De gemiddelde WOZ-waarde van een woning is in deze wijk 269.000 euro. De meeste woningen hebben veel ruimte en zijn relatief duurzaam

gebouwd. De wijk heeft door zijn nieuwbouw weinig cultuur en lijkt nu nog erg kunstmatig ontwikkeld te zijn. Dit is terug te zien in het aanbod in cultuur, winkels en ouderen- en jongerenvoorzieningen. Over de ontwikkeling/opbouw van de wijk is goed nagedacht en dit heeft geresulteerd in de grote tevredenheid waardoor de wijk het hoogste scoort op zowel de fysieke woningkenmerken als de fysieke omgevingskenmerken.

Fysieke woningkenmerken

Door de grote hoeveelheid nieuwbouw in de wijk wordt er niet of nauwelijks geklaagd over de status/slecht onderhoud van de woningen. Leidsche Rijn heeft het grootste woonoppervlak per woning en per inwoner van alle gekozen Utrechtse wijken. De gemiddelde beoordeling van de woningen is in de wijk dan ook extreem hoog, met een 7,9 en het hoogste percentage beoordelingen van een minimaal een 7 scoort de wijk erg goed op de fysieke woningkenmerken.

Fysieke omgevingskenmerken

Voordat de nieuwbouwwijk Leidsche Rijn werd ontwikkeld, is veel onderzoek gedaan naar de eisen en wensen van eventuele toekomstige bewoners. Daar is tijdens de bouw rekening mee gehouden. De wijk heeft een hoge tevredenheid over de staat van de openbare ruimte. De bewoners van Leidsche Rijn geven hiervoor gemiddeld een 6,8 en heeft heet hoogste gemiddelde van de 4 wijken qua fysieke omgevingskenmerken. De wijk Leidsche Rijn scoort met name goed op de onderdelen groenvoorziening, de parkeergelegenheid en de bereikbaarheid per fiets.

Sociale omgevingskenmerken

In de wijk Leidsche Rijn wonen veel jonge gezinnen. De wijk heeft het laagste aantal aangiften van alle wijken. Slechts 29% van de inwoners heeft aangegeven zich wel eens onveilig te voelen in de buurt. Daarnaast ontvangen relatief weinig bewoners bijstand (slechts 3,3% tegenover 5,8% in heel Utrecht). Dit is iets lager dan de stedelijke cijfers. De wijk Leidsche Rijn heeft een relatief goede werkgelegenheid voor een nieuwe wijk, deze telt 97 banen per 100 inwoners.

Functionele omgevingskenmerken

Doordat de wijk Leidsche Rijn redelijk ver van de binnenstad af ligt, is de wijk behoorlijk zelfvoorzienend. Met de een ziekenhuis en een aantal sportverenigingen en voldoende basisscholen luistert de wijk goed naar de wensen van de bewoners. De wijk kan echter nog beter scoren op het gebied van tevredenheid, wanneer er meer en betere winkels en voortgezet onderwijs in de wijk komen. Leidsche Rijn niet goed op het gebied van bereikbaarheid van/naar de binnenstad met de auto. Het is door de relatief grote afstand logisch dat de bereikbaarheid van de binnenstad te voet relatief slecht scoort.

6.5 Conclusie

Op basis van deze analyse kan geconcludeerd worden dat de woningprijzen in de stad gemiddeld hoger zijn dan het landelijke gemiddelde. De gemiddelde WOZ-waarde van de stad Utrecht was in 2014 namelijk 38.000 euro hoger dan het landelijke gemiddelde. Daarnaast kan uit deze casestudy geconcludeerd worden dat van de onderzochte Utrechtse wijken de wijk Oost de hoogste gemiddelde WOZ-waarde kent. Opmerkelijk daarbij is dat de wijk Oost op enkel gemiddelde van de hoofdpijler sociale omgevingskenmerken het hoogste scoort.

Toch mag aangenomen worden dat de wijkbewoners voor wijk Oost hebben gekozen omdat ze deze de meest geschikte woonplek vinden en daardoor gemiddeld de hoogste prijs hiervoor willen betalen. De wijk bewoners hebben niet voor niets voor de keuze gemaakt om zich hier te huisvesten. Wanneer dit wordt aangenomen zou dat betekenen dat de subjectiviteit/emotie van de bewoners de uitkomst van dit enquête onderzoek vertroebelt.

Wanneer er naar de WOZ-waarde van de woningen gekeken wordt blijkt dat niet alle 4 de hoofdpijlers even zwaar wegen. Wanneer er namelijk een totaal gemiddelde van de scores van de 4 hoofdpijlers gemeten wordt, zou dit de volgende ranking opleveren:

1. Leidsche Rijn; 2,08
2. Binnenstad; 2,15
3. Oost; 2,29
4. Overvecht; 3,36

Uit deze ranking komt dat de wijk Leidsche Rijn het hoogst gewaardeerd wordt en dus ook de hoogste gemiddelde WOZ-waarde zou moeten hebben.

Feit is dat de wijk Oost de hoogste WOZ-waarde kent en alleen het beste scoort op de hoofdpijler sociale woningkenmerken. Dit zou betekenen dat van de 4 hoofdpijlers voor de stad Utrecht de sociale woningkenmerken het zwaarste wegen in de verklaring van de hoge woningprijs. Sociale woningkenmerken zijn bij de keuze voor een woning echter moeilijk meetbaar te maken. Er kan daarom geconcludeerd worden dat emotie ofwel onderbewuste afwegingen een grote rol spelen in de uiteindelijke prijs die de gebruiker wilt betalen voor zijn woning.

7. Resultaten

Naar aanleiding van verkennend en toetsen literatuuronderzoek is er verwachting ontstaan welke zijn gesteld in hoofdstuk 5 “Hypothese”. De gestelde hypothesen zullen nogmaals in onderstaande tabel worden beantwoord met inachtneming van de uitkomsten van de casestudy. Bij de beantwoording van de hypothesen wordt er gekeken of de gestelde hypothesen kunnen worden aangenomen (+) of verworpen (-).

Hypothese	Resultaat
H1. Naarmate het voorzieningen niveau van een wijk hoger worden is ook de prijs van een woning hoger.	+
H2. De woningprijzen zijn het hoogst in een centrum van een stad.	-
H3. De bereikbaarheid is de belangrijkste factor voor de waarde van een woning.	+/-
H4. Emotie speelt een grote rol in de totstandkoming van de waarde van een woning.	+
H5. Een hogere bevolkingsdichtheid zorgt voor hogere woningprijzen.	*Onbekend*
H6. Hoge mate van werkgelegenheid zorgt voor hoge woningprijzen in een wijk.	+/-

Onderstaand zijn de resultaten van de hypothesen onder elkaar gezet:

H1. *Naarmate het voorzieningen niveau van een wijk hoger worden is ook de prijs van een woning hoger.*

Volgens de theorie zijn de Nederlandse steden opgebouwd aan de hand van ontwikkelingen die voort zijn gekomen uit het voorzien in de maatschappelijke behoeften. Mensen kiezen hun vestigingsplek op basis van de samenhang die gezocht wordt met de omgeving. Hierbij wordt gezocht naar gemak en efficiëntie. Dit kan in de stad gevonden worden, aangezien daar veel voorzieningen aangeboden worden. Belangrijk hierbij is het feit dat mensen voor gespecialiseerde zaken eerder bereid zijn om ver te reizen dan voor minder gespecialiseerde dagelijkse zaken. De stad ordent zich daarom op basis van de drempelwaarden van verschillende locaties. De casestudy wijst uit dat de 2 wijken met de hoogste gemiddelde WOZ-waarde, de wijk Binnenstad en de wijk Oost, hierop inderdaad de hoogste tevredenheid scoren.

H2. *De woningprijzen zijn het hoogst in een centrum van een stad.*

De hoogste woningprijzen zijn niet terug te vinden in het centrum van een stad. Dit is geheel tegen de verwachting in. De theorie, en dan met name de klassieke locatietheorieën, beweert dat dit wel het geval zou moeten zijn. Uit de casestudy van de stad Utrecht blijkt echter dat de wijk Oost gemiddeld de hoogste WOZ-waarde heeft en niet de wijk Binnenstad. De hoogste woningprijzen worden zijn dus niet per definitie terug te vinden in het centrum van een stad.

H3. *De bereikbaarheid is de belangrijkste factor voor de waarde van een woning.*

De prijs die een persoon wil betalen voor een woning, geeft de waardering weer voor een groot aantal uiteenlopende kenmerken van de woning, de locatie en de woonomgeving. De bereikbaarheid speelt hierin een belangrijke rol, wat terug te zien is in de grondprijs van de woning. De theorie stelt dat de bereikbaarheid in het centrum het hoogst is en dat daar de minste reiskosten, maar ook de hoogste grondprijs betaald worden. Aan de standsranden is de bereikbaarheid het laagst, worden de hoogste reiskosten betaald, maar is de grondprijs het laagst. Uit de casestudy is echter gebleken dat de hoogste woningprijzen in de wijk Oost worden betaald, de wijk waar de bereikbaarheid niet het hoogste scoort.

H4. *Emotie speelt een grote rol in de totstandkoming van de waarde van een woning.*

Waar de klassieke locatietheorieën emotie buiten beschouwing laten, gaan met name de moderne locatietheorieën erg diep in op de rol van emotie binnen de keuze van en locatie. Hierin wordt duidelijk dat emotie, externe effecten en/of beperkte kennis (oftewel “bounded rationality”) de waarde van vastgoed ‘ongrijpbaar’ maakt. Emotie is hetgeen wat de klassieke locatietheorieën onderuit haalt. Er bestaat louter een *homo psychologicus*, hij die moet leven met onvolledige informatie, onzekerheid en daarom met risico. Hij maakt een keuze over dat wat wordt nagestreefd binnen de grenzen van zijn inschattingsmogelijkheden, emotie speelt daarbij altijd een (grote) rol in het beeld van een locatie en in regionale imago. Dit is terug te zien in de casestudy. De wijk die het hoogste scoort op de 4 hoofpijlers, de wijk Leidsche Rijn, is niet de wijk met de hoogste gemiddelde WOZ-waarde.

H5. *Een hogere bevolkingsdichtheid zorgt voor hogere woningprijzen.*

Geen gegevens beschikbaar om de hypothese te kunnen aannemen of te verwerpen.

H6. *Hoge mate van werkgelegenheid zorgt voor hoge woningprijzen in een wijk.*

De meeste mensen stemmen hun voorkeuren voor een woning af op de mogelijkheden van de regio. Mensen zijn door de agglomeratie-effecten van een stad productiever wanneer ze dichterbij een stad gehuisvest zijn. Steden onderscheiden zich van het landelijke gebied door een groot aanbod aan voorzieningen, waarbinnen studie en werkgelegenheid een belangrijke positie innemen. Bovendien zijn mensen eerder bereid om voor niet-dagelijkse zaken ver te reizen dan voor dagelijkse zaken. Hieruit valt te verklaren dat iedere gebruiker bij de locatiekeuze daarom naar de meest optimale plek zoekt waar zijn of haar eisen voor de omgeving samenkomen. Iemand met een fulltime baan zal daardoor geneigd zijn dicht(er) bij zijn werk te gaan wonen. In de casestudy wordt een deel van deze theorie bevestigt. De 2 wijken met de hoogste gemiddelde WOZ-waarde bieden namelijk ook de meeste werkgelegenheid. Echter heeft de wijk met de hoogste werkgelegenheid niet de hoogste gemiddelde WOZ-waarde.

8. Conclusie en aanbevelingen

Terugblik

De centrale vraag in dit onderzoek is: “Hoe kun je uit ruimtelijke economische principes verklaren dat wonen in de binnenstad duurder is t.o.v. andere woongebieden?” Om antwoord te vinden op deze hoofdvraag is eerst gekeken naar de opbouw van Nederlandse steden. Hierbij is gekeken waarom mensen in steden willen wonen, door inzicht te verkrijgen in de geschreven theorieën. Vervolgens zijn de doelgroepen van steden uitgelicht, door na te gaan wie er in een stad wonen. Hierbij is gekeken waarom deze groep in de stad woont, wat de vraag naar woningen veroorzaakt en wat de waarde creëert van een woning in de stad. Aan de hand van het theoretisch kader is op die manier een beeld geschetst van de reden waarom het wonen in de binnenstad zo duur is. Tot slot is een casestudy gedaan over de stad Utrecht om de theorie aan de praktijk te toetsen.

8.1 Conclusie

Op basis van dit onderzoek kan geconcludeerd worden dat de theorieën, die aangeven dat woningprijzen in de stad gemiddeld hoger zijn dan het landelijke gemiddelde, voor de stad Utrecht kloppen. De gemiddelde WOZ-waarde van de stad Utrecht was in 2014 namelijk 38.000 euro hoger dan het landelijke gemiddelde. Daarnaast kan geconcludeerd worden dat de locatietheorieën van Bertaud, Christaller, Alonso en Hotteling in de casestudy over de stad Utrecht in grote lijnen bevestigd worden. Alleen de locatietheorie van Reilly blijkt niet op te gaan voor deze stad.

Uit de analyse van de wijken in de stad Utrecht kan geconcludeerd worden dat de theorieën die stellen dat in een stadscentrum de woningprijzen het hoogst zijn, niet opgaan voor de stad Utrecht. Met name emotie is een belangrijke factor en speelt (onderbewust) een grote rol in de keuze voor een woning. In de wijk Oost wordt namelijk gemiddeld een hogere WOZ-waarde geconstateerd dan in de wijk Binnenstad. De moderne locatietheorieën van Simon en Pred, welke verklaren dat emotie een grote rol speelt in de keuze voor een locatie blijken hier dus van toepassing te zijn.

Op de hoofdvraag “hoe kun je uit ruimtelijke economische principes verklaren dat wonen in de binnenstad duurder is t.o.v. andere woongebieden?” is het antwoord dat deze niet enkel aan de hand van ruimtelijk economische principes verklaard kan worden omdat emotie hierin een te grote rol speelt. Er kan wel gesteld worden dat de prijzen van woningen in steden hoger zijn doordat er in steden meer werkgelegenheid te vinden is, er veel verschillende voorzieningen te vinden zijn, er schaal- en agglomeratievoordelen zijn en er sociale cohesie heerst.

8.2 Discussie

Aan de hand van het literatuuronderzoek zijn verwachtingen ontstaan welke zijn verwoord in het hoofdstuk hypothesen. De hypothesen zijn getoetst in de casestudy en dit is gedaan door de 4 hoofdpijlers vanuit de theorie (fysieke woningkenmerken, fysieke omgevingskenmerken, sociale omgevingskenmerken en functionele omgevingskenmerken) te toetsen aan de praktijk. Geheel tegen de verwachtingen van het theoretisch kader in zijn er uit de casestudy twee belangrijke constateringen waargenomen; 1. de hoogste woningprijzen worden niet in het centrum van een stad teruggevonden en 2. emotie blijkt een veel grotere rol te spelen in de prijs die iemand voor een woning wilt betalen dan verwacht. Strikt genomen is daarom te stellen dat de theorie niet van toepassing is op de stad Utrecht. In deze paragraaf wordt hierop een nuance gemaakt en wordt er geëvalueerd welke eventuele beperkingen het onderzoek heeft en welk effect dit op de resultaten zou kunnen hebben.

Beperkingen

In dit onderzoek is doormiddel van een casestudy de stad Utrecht onderzocht. Vanwege het feit dat alleen de stad Utrecht is onderzocht zijn de uitkomsten van de casestudy zijn niet per definitie hetzelfde voor andere steden. Doormiddel van de keuze voor de stad Utrecht is er getracht een stad te kiezen welke zo min mogelijk specifieke eigenschappen heeft. Echter heeft iedere stad zijn eigen karakter waardoor de uitkomsten niet volledig te generaliseren zijn. Verder is er in de casestudy "slechts" getoetst is op 4 hoofdpijlers uit het theoretisch kader waardoor er in de casestudy een aantal zaken uit de theorie zijn waar geen rekening mee is gehouden. Bovendien zijn er in het onderzoek uitgangspunten en methoden gehanteerd welke de uitkomsten van het onderzoek minder betrouwbaar kunnen maken. Zo is de perceptie waar vanuit de ondervraagden de enquête hebben ingevuld niet meegenomen en is het aannemelijk dat hoger opgeleiden kritischer zijn in een dergelijk tevredenheidsonderzoek dan lager opgeleiden of juist andersom. Bovendien beoordelen mensen de vragen vaak op basis van een bepaalde verwachting of voorgevoel, zoals het feit dat je van een dure wijk ook meer kwaliteit mag verwachten. Daarnaast kan het zo zijn dat bepaalde zaken meer invloed hebben op de prijs dan andere zaken. In dit onderzoek hebben de 4 hoofdpijlers en de onderliggende vragen allen hetzelfde gewicht gekregen. Uitschieters worden daardoor afgevlakt terwijl dit juist de belangrijkste factoren kunnen zijn en dus zwaarder zouden moeten meewegen. Ondanks het feit dat dit in dit onderzoek zo goed als mogelijk is geprobeerd te voorkomen kunnen de uitkomsten van de enquête door de gehanteerde uitgangspunten dus een vertekend beeld geven. Het kan voorkomen dat iemand in de enquête totaal niet tevreden lijkt te zijn maar desondanks wel de hoogste prijs wil betalen.

Nuance

Volgens de theorie zou de wijk Leidsche Rijn of de wijk Binnenstad de hoogste gemiddelde WOZ-waarde moeten hebben. De wijk Binnenstad zou deze moeten hebben volgens de klassieke locatietheorieën en de wijk Leidsche Rijn omdat deze het beste scoorde op de 4 hoofdpijlers uit de casestudy. In realiteit heeft echter de wijk Oost de hoogste gemiddelde WOZ-waarde. Zoals in de conclusie vermeld betekent dit dat de theorie niet toepasbaar is op de stad Utrecht. Toch is er een deel van de theorie wel toepasbaar want wanneer de stad Utrecht sec getoetst wordt aan de

verschillende locatietheorieën, en dus niet getoetst wordt op de 4 hoofdpijlers, dan wordt duidelijk dat bepaalde onderdelen van de theorieën wel toepasbaar zijn op de stad. Zo geeft de theorie van *Bertaud* aan dat dagelijkse voorzieningen over het algemeen op korte reisafstand en dus door de hele stad heen te vinden zijn en de niet dagelijkse voorzieningen vaak op grotere reisafstand liggen. Bijna iedere wijk in Utrecht heeft een eigen (buurt)winkelcentrum die voorziet in dagelijkse voorzieningen. De niet dagelijkse voorzieningen zijn met name te vinden in de binnenstad, op de woonboulevard of op industrieterreinen. Utrecht heeft daardoor inderdaad kenmerken van een mono-polycentrisch model ofwel een urban village.

Voor de theorie van Alonso is dit moeilijker na te gaan omdat het hierbij om productiekosten versus transportkosten gaat en deze daarmee subjectief zijn. Maar op grote lijnen is dit terug te zien. In Utrecht zijn de bedrijven die producten transporteren over het algemeen namelijk dichter bij de snelwegen gehuisvest. Voor de theorie van Alonso geldt echter, net als voor de theorie van Chistaller, dat het om drempelwaarden en vestigingslocaties gaat. Wanneer de gebruiker te hoge kosten heeft t.o.v. inkomsten of wanneer de drempelwaarde niet gehaald wordt zal degene die er gevestigd is hier niet kunnen overleven en dus vertrekken. Ook dit is terug te zien in Utrecht.

Tot slot de theorie van Reilly, deze theorie is als enige in zijn geheel niet van toepassing op Utrecht. Waar de theorie spreekt over de “aantrekkingskracht” van voorzieningen op consumenten en andersom blijkt dit in Utrecht een drogreden. De meeste voorzieningen zijn namelijk terug te vinden in de binnenstad maar de binnenstad kent (mede omdat dit de kleinste wijk qua oppervlakte en inwoners is) het minste aantal inwoners, de theorie gaat dus niet op voor de stad Utrecht en lijkt toepasselijker te zijn voor kleine steden of dorpen.

Buiten de locatietheorieën zijn er een aantal onderdelen van de resterende theorie van toepassing op de stad. Zo kan er op basis van dit onderzoek aangenomen worden dat mensen hun vestigingsplek kiezen aan de hand van de samenhang die gezocht wordt met de omgeving. Hierbij wordt gezocht naar gemak en efficiëntie. Dit kan in de stad gevonden worden, aangezien daar veel voorzieningen aangeboden worden. Belangrijk hierbij is het feit dat mensen voor gespecialiseerde zaken eerder bereid zijn om ver te reizen dan voor minder gespecialiseerde dagelijkse zaken. De stad ordent zich daarom op basis van de drempelwaarden van verschillende locaties. Daarbij bieden steden schaal- en agglomeratie-effecten waarvoor mensen naar een stad komen. Bij een toenemende welvaart wordt de vraag naar voorzieningen groter en worden markt drempels daardoor eerder gehaald. Nieuwe voorzieningen die hieruit voortvloeien trekken mensen, die vervolgens meer voorzieningen mogelijk maken.

Wat betreft de prijs die een persoon wil betalen voor een woning, kan gesteld worden dat deze de waardering weergeeft voor een groot aantal uiteenlopende kenmerken van de woning, de locatie en de woonomgeving. De variatie in grondprijzen reflecteert daarbij de waarde die mensen aan deze stedelijke kenmerken hechten. De betrouwbaarheid/stabiliteit van de woningprijzen in de stad zorgt ervoor dat dit een laag financieel risico vormt en dat de woningen in de stad duur zijn.

8.3 Reflectie en aanbevelingen

Het antwoord op de hoofdvraag kan van grote waarde zijn voor een beter begrip van de vastgoedmarkt. Wanneer wetenschappelijk kan worden onderbouwd waarom (stedelijke) woningen een bepaalde prijs hebben, is dit baanbrekend. Helaas lijken er echter te veel factoren van invloed te zijn op deze prijs om hier een duidelijk beeld van te krijgen of theorie voor te schrijven. Met name emotie lijkt een perfecte theorie hierover in de weg te staan. Pas wanneer er dieper ingegaan wordt op de reeds geschreven theorieën, er meer relevante data verzameld wordt en vooral wanneer deze gegevens transparanter zijn kan er in hoofdlijnen een beter antwoord gegeven worden op de vraag waarom de woningen in de binnenstad zo duur zijn. Transparantie van deze data helpt de (vastgoed)markt en hierdoor kan beter ingespeeld worden op de vraag vanuit de markt. De openbaarheid van gegevens leidt waarschijnlijk tot een stuk duidelijkheid door onder andere onderzoeken als dit. Het is vreemd en on-Nederlands om te zien hoeveel bedrijven deze data reeds in bezit hebben, maar niet openbaar maken. De gemeente Utrecht heeft hier gelukkig een start mee gemaakt door enquêtes te houden onder haar eigen inwoners, om zodoende de wensen van haar bewoners te kunnen analyseren en een beter en leefbaarder Utrecht te kunnen creëren.

Om een diepgaander antwoord op de hoofdvraag te kunnen formuleren, moet meer onderzoek gedaan worden naar de bestaande theorieën, de reeds bekende data en de samenhang hiertussen. In dit onderzoek is slechts 1 stad onderzocht, is een deel van de bestaande theorie onderzocht en is alleen met de door mij gevonden de data voor de theorie met de praktijk getoetst. Helaas is niet alle data optimaal benut omdat dit te ver reikt voor dit onderzoek. Op basis meer data kunnen nog meer en vooral diepgaandere conclusies getrokken worden. Met name het feit dat er hogere woningprijzen in de wijk Oost zijn waargenomen en niet, zoals de theorie voorspeld, in de wijk Binnenstad is een zeer interessant gegeven waar verder onderzoek naar gedaan zou moeten worden. Het zou dan ook goed zijn wanneer er nader onderzoek wordt gedaan naar dit onderwerp. Dit om meer inzicht te verkrijgen in de prijsbepalende factoren van een (stedelijke) woning en beter bloot te kunnen leggen waarom woningen in bepaalde wijken duurder zijn dan in andere wijken van een stad.

Literatuur

Allaert, G. R. (2005). *Wegwijs in ruimtelijke economie*. Gent, België: Acedemia press.

Beek-Vlaanderen Oldenzeel (2012). De levende stad: stad om in te leven, cyclische processen voor duurzame stedenbouw. Wageningen: blauwdruk.

Bijlsma, L. pag. 15-19. *Stadcentra in de nieuwe steden*. http://issuu.com/platform31/docs/sro2_2013_nieuwe_steden?e=0. Geraadpleegd op 23-5-2014.

Bunschoten, B. (2013, 21 januari). *Twee derde van alle woningen eengezinswoning.* Geraadpleegd van https://www.cbs.nl/nl-nl/achtergrond/2013/04/twee-derde-van-alle-woningen-eengezinswoning

Bunschoten, B. (2014, 2 september). *WOZ-waarde gedaald tot onder het niveau van 2007.* Geraadpleegd van https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2014/36/woz-waarde-gedaald-tot-onder-het-niveau-van-2007

Buttink, L.I., jaartal. *De aantrekkelijkheid van Nederlandse binnensteden als investeringsmilieu voor institutionele vastgoedbeleggers*. Scriptie universiteit van Utrecht.

Companen. (2015). *Woningmarktmonitor provincie Utrecht: de staat van de woningmarkt medio 2015*. Geraadpleegd van http://www.wmm-provincie-utrecht.nl/files/factsheet_november2015.pdf

Cox, K. R., & Golledge, R. (2016). *Behavioral Problems in Geography Revisited*. New York, USA: Routledge.

Christaller, W. (1933). *Die zentralen Orte in Süddeutschland. Eine ökonomisch-geographische Untersuchung über die Gesetzmässigkeit der Verbreitung und Entwicklung der Siedlungen mit städtischen Funktionen*. WBG.

Dam, Y., & Hupkens, J. (2014, 24 augustus). *Waarom jij echt in een stad eindigt?* Geraadpleegd van http://www.nrcq.nl/2014/08/27/waarom-trekken-we-steeds-meer-naar-de-randstad-toe.

Dam, F. van. (2014). *Grijze stad met kleurspoeling*. Geraadpleegd van http://www.pbl.nl/sites/default/files/cms/publicaties/pbl-2014_Grijze-stad-met-kleurspoeling.pdf.

Derksen, W. (2013, 25 augustus). *Platteland geen contramal van de stad.* Geraadpleegd van http://www.wimderksen.com/tag/stad-2/page/2/.

Dijk, M. van. (2009). *Locatietheorieën - Een historisch overzicht*. Geraadpleegd van http://thesis.eur.nl/pub/5371/Bachelorscriptie%20Michel%20van%20Dijk%20294842.pdf.

Dijkman, A. (2014, 2 september). *Welke gevolgen heeft de gedaalde WOZ-waarde?* Geraadpleegd van http://daskapital.nl/2014/09/wozwaarde.html

Eck, J. R. van, Oort, F. van, Raspe, O., Daalhuizen, F., & Brussel, J. van. (2006). *Vele steden maken nog geen Randstad*. Geraadpleegd van http://www.pbl.nl/sites/default/files/cms/publicaties/Vele_steden_maken_nog_geen_randstad.pdf.

Gemeente Utrecht. (2015). *Utrecht monitor 2015*. Geraadpleegd van https://www.utrecht.nl/fileadmin/uploads/documenten/2.concern-bestuur-uitvoering/Onderzoek_en_cijfers/Clickable_pdf_totaal_Utrecht_Monitor_2015_WEB.pdf

Groot, C. de, D. Manting & S. Boschman (2008) . *Verhuiswensen en verhuisgedrag in Nederland, een landsdekkend onderzoek*. Planbureau voor de Leefomgeving, Den Haag/Bilthoven

Groot, H. de, Marlet, G., Teulings, C., & Vermeulen, W. (2011, 7 juni). *De waarde van grondprijzen als richtsnoer voor gemeentebeleid.* Geraadpleegd van http://www.mejudice.nl/artikelen/detail/de-waarde-van-grondprijzen-als-richtsnoer-voor-gemeentebeleid.

Groot, H. de, Marlet, G., Teulings, C., & Vermeulen, W. (2010). *Stad en land*. Geraadpleegd van http://www.cpb.nl/sites/default/files/publicaties/download/bijz89.pdf

Gulicher, T. (2008). *De invloed van groene open ruimte in de omgeving op de waarde van woningen*. Geraadpleegd van http://www.vastgoedkennis.nl/docs/MSRE/08/Gulicher.pdf.

Hajer, M.A. (2010). *De staat van de ruimte 2010: de herschikking van stedelijk Nederland*. Den Haag: planbureau voor de leefomgeving.

Hilbers, H., Zondag, B., Snellen, D., Daalhuizen, F., Jong, A. de, & Eck, J. A. van. (2011). *Nederland in 2040 een land van regio's*. Geraadpleegd van http://www.pbl.nl/sites/default/files/cms/publicaties/rv11_rapport.pdf.

Keulen, B. (2015, 16 januari). *Tweedeling op de woningmarkt: Randstad versus de rest.* Geraadpleegd van https://www.wegwijs.nl/artikel/2015/02/tweedeling-op-de-woningmarkt-randstad-versus-de-rest .

H. R. A., Koster. *The internal structure of cities economics of agglomeration, amenities and accessibility.* Geraadpleegd van http://www.urbaneconomics.nl/?p=314.

Klerk, E. de, & Veuger, J. (2014, februari). *Cultureel vastgoed interessant voor beleggers*. Vastgoedmarkt, pp. 63-64.

Lange, H. de. (2015, 12 juni). *Stedelijk wonen wordt de trend.* Geraadpleegd van http://www.trouw.nl/tr/nl/5009/Archief/article/detail/4072511/2015/06/12/Stedelijk-wonen-wordt-de-trend.dhtml.

Lenferink, L., & Leeuwen, M. van. (2014). *Bouwen op kwaliteit*. Geraadpleegd van file:///C:/Users/bobtrooster/Downloads/Masterscriptie%20met%20bijlagerapport%20Mike%20van%20Leeuwen%20&%20Luuk%20Lentferink.pdf.

Luijten, A. (2012, 23 januari). *Attractieve steden: mensen stemmen met de voeten*. Geraadpleegd van https://www.gebiedsontwikkeling.nu/artikelen/attractieve-steden-mensen-stemmen-met-de-voeten/.

Marlet, G., Poort, J., & Laverman, F. (2007). *De kunst van investeren in cultuur*. Geraadpleegd van http://www.seo.nl/uploads/media/976_De_kunst_van_investeren_in_cultuur.pdf
Marlet, G. (2010). *De aantrekkelijke stad*. Utrecht, Nederland: IJzer.

Marlet, G., Bosker, M., & Woerkens, C. van. (2008). *Schaal van de stad*. Geraadpleegd van https://www.rijksoverheid.nl/documenten/rapporten/2008/05/31/de-schaal-van-de-stad.

Meer, M. van der. (2010). *Kritieke succesfactoren voor de voortgang van ruimtelijke planning*. Geraadpleegd van http://essay.utwente.nl/59636/1/MA_scriptie_M_vander_Meer.pdf.

Meeteren, M. van, Boussauw, K., Kool, D. de, & Ronse, W. (2013). *Het Vlaams gewest als polycentrische ruimte: van semantiek tot toepassing*. Geraadpleegd van https://biblio.ugent.be/publication/4181100/file/6805345.pdf.

Meijer, S. (2010, 24 november). *'Dorpsleven veel duurder dan wonen in de stad'.* Geraadpleegd van http://www.nu.nl/lifestyle/2386337/dorpsleven-veel-duurder-dan-wonen-in-stad.html.

Peeters, R. (2010). *Het effect van maatschappelijk vastgoed op de woningprijs*. Geraadpleegd van http://www.bouwstenenvoorsociaal.nl/fileswijkplaats/Scriptie_Rob%20Peeters.pdf.

Pellenbarg, P. (2005), *Bedrijfsverplaatsingen*. In: P. Pellenbarg, P. van Steen & L. van Wissen (red.) Ruimtelijke aspecten van de bedrijvendynamiek in Nederland, pp. 101-125. Assen: Van Gorcum.

Porter, M. (1998). Clusters and the New Economics of Competition. *Harvard Business Review*, *(*nov-dec). Geraadpleegd van https://hbr.org/1998/11/clusters-and-the-new-economics-of-competition

Pred, A. (1967). *Behavior and location; foundations for a geographic and dynamic location theory*. Lund: Department of Geography.

Rouwendal, J. (2013). *Oud Goud, de economische waardering van cultureel erfgoed.* Amsterdam.

Steenbekkers, A., Veldheer, V., & Simon, C. (2006). *Thuis op het platteland*. Geraadpleegd van http://www.scp.nl/Publicaties/Alle_publicaties/Publicaties_2006/Thuis_op_het_platteland.

Steenbekkers, A., & Vermeij, L. (2013). *De dorpenmonitor*. Geraadpleegd van www.scp.nl/dsresource?objectid=34266&type=org.

Simon, H. A. (1961), *Administrative behaviour*. New York: MacMillan. Second Edition.

Simons, P. (2012). *Vestigingsplaatsfactoren, locatiekeuze & ruimtelijk beleid*. Geraadpleegd van http://dspace.library.uu.nl/bitstream/handle/1874/240455/Masterthesis.pdf?sequence=1.

Tordoir (2005). *Stad en welvaart*. Den Haag: kenniscentrum grote steden.

Tordoir (2012). *Waarde van vastgoedlocatie*, beschouwing van ontwikkeling en theorie. Paper, Amsterdam school of real estate.

Van de Pas, L. (2012), *Crisis op de woningmarkt*. Geraadpleegd van http://www.woningmarktcijfers.nl/downloads/201208_crisis_woningmarkt.pdf

Visser, P., & Dam, F. van. (2006). *De prijs van de plek*. Geraadpleegd van http://www.pbl.nl/sites/default/files/cms/publicaties/De_prijs_van_de_plek.pdf.

Visser, P. (2005). *Het woningkeuzegedrag van huishoudens: regionale verschillen en de invloed van bereikbaarheid*. Geraadpleegd van http://www.cvs-congres.nl/cvspdfdocs/cvs05_97.pdf.

Weterings, A., Oort, F. van, Raspe, O., & Verburg, T. (2007). *Clusters en economische groei*. Geraadpleegd van http://www.pbl.nl/sites/default/files/cms/publicaties/Clusters_en_economische_groei.pdf.

Wissink, B., Asbeek Brusse, W., & Dalen, H. van. (2002). *Stad en land in een nieuwe geografie*. Geraadpleegd van www.oapen.org/download?type=document&docid=439761.

Stadsmodellen, de theorie van Burgess en Hoyt. Geraadpleegd van http://aardrijkskunde.hlz.nl/BN2%20map%20H4/BN2%20H4P3/BN2%20H4P3%20main%20U4.htm.

De opbouw van een Nederlandse stad. Geraadpleegd van http://educatie-en-school.infonu.nl/wereldorientatie/127564-de-opbouw-van-een-nederlandse-stad.html.

Monumentale stad in trek om te wonen, nieuwere stad blijft achter. (2015, 27 mei). Geraadpleegd van http://nos.nl/artikel/2037889-monumentale-stad-in-trek-om-te-wonen-nieuwere-stad-blijft-achter.html.

Bevolking. (z.j.). Geraadpleegd van http://www.pbl.nl/themasites/regionale-bevolkingsprognose/prognoses-in-beeld/bevolking.

Wist u Data. (z.j.). Geraadpleegd van http://utrecht.buurtmonitor.nl/.

CBS in uw buurt (z.j.). Geraadpleegd van http://www.cbsinuwbuurt.nl/#gemeenten2014_percentage_westerse_allochtonen.

Bijlage 1

De actualiteit en de toekomst

Charles Darwin
"Het zijn niet de sterkste soorten die overleven en ook niet de meest intelligente. Het is het soort dat het beste reageert op veranderingen."

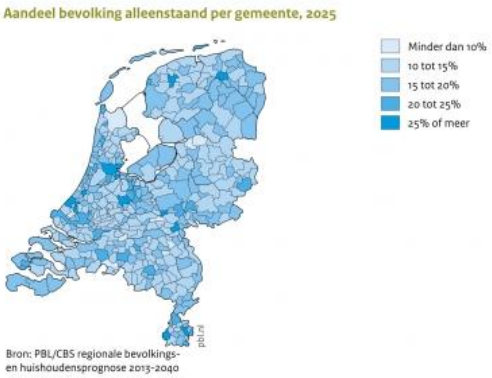
Het stedelijke 'klimaat' is altijd in beweging en zal ook in de toekomst veranderen. Dit heeft er met name mee te maken dat de vraag vanuit de markt, en daarmee de maatschappij, verandert. Stedelijke voorzieningen verplaatsen zich en de behoeften van bewoners veranderen. Steden worden steeds verder uitgebreid, waardoor de stadsranden meer worden betrokken bij de stad. Het stedelijk gebied moet hierdoor aangepast worden, zodat de stad interessant genoeg blijft voor bewoners en bezoekers. Een succesvolle stad moet divers zijn in haar aanbod. Wanneer de bevolkingsdichtheid te hoog wordt, bereikt een stad een breekpunt, waarna haar succes moeilijk terug te krijgen is. Het optimum voor een stad is daarom afwisseling van bebouwing en een goed voorzieningenaanbod, in combinatie met groenvoorzieningen en eventueel water. De gemeente en ontwikkelaars proberen hierop in te spelen. De stad moet continu geanalyseerd en waar nodig verbeterd worden, door middel van renovatie, herontwikkeling of nieuwbouw.

Zoals is aangegeven werd in de jaren 90 gedacht dat de steden aan hun einde waren gekomen. Dit bleek echter niet zo te zijn. Iedereen die in dat opzicht anticyclisch heeft gehandeld, heeft daar de vruchten van kunnen plukken. Dit is in feite wat een ontwikkelaar doet. Een ontwikkelaar ontleent zijn bestaansrecht grotendeels aan het voorspellen van de (vastgoedkundige) toekomst. Degene die de beste voorspelling doet, wint (letterlijk en figuurlijk) en behaalt succes, in de vorm van een nieuwe (nog grotere) ontwikkeling. In deze paragraaf wordt gekeken naar voorspellingen die gedaan worden voor de toekomst.

De verwachting is dat steden verder groeien. In hoeverre deze voorspelling echter uitkomt is moeilijk in te schatten. Dit komt met name door de samenhang tussen verschillende factoren. Zo is uit dit onderzoek gebleken dat de groei van steden onder andere afhankelijk is van de werkgelegenheid in een stad. De werkgelegenheid is weer afhankelijk van onder andere de mobiliteit, wat afhankelijk is van onder andere de infrastructuur. Zodra een van deze factoren verandert, heeft dit invloed op de andere factoren. Veranderingen in binnensteden komen meestal voort uit economisch gedreven beslissingen, die ervoor zorgen dat de stad zich aanpast aan de veranderde behoefte. In de tijd van de op industrie gedreven economie, werd ervoor gekozen om in binnensteden te wonen, omdat de reismogelijkheden beperkt of omslachtig waren. Tegenwoordig hebben steden echter een meer dienstverlenend karakter en zijn de argumenten voor de keuze voor een binnenstedelijke woning uiteenlopender. De locatiekeuze voor een woning kan verschillende redenen hebben en door de technologische vooruitgang is dit aantal mogelijke redenen nog groter geworden. Door technologische ontwikkelingen als het internet wordt thuiswerken makkelijker, waardoor het (nog) minder noodzakelijk is om dicht bij het werk te wonen. De druk op binnenstedelijke woningen in de

veranderde markt is dusdanig groot gebleven, dat de woningprijzen bleven stijgen of in crisistijden stabiel bleven, terwijl ze in meer perifere gebieden daalden.

Door de aanhoudende huishoudensverdunning neemt de woningbehoefte in Nederland in de nabije toekomst over het algemeen toe. Het aantal alleenstaanden groeit in de komende jaren naar verwachting tot ongeveer 20% van de bevolking. Model 12 toont de verwachting voor de alleenstaande bevolking tot 2025. In combinatie met de trek van jonge gezinnen naar de stadsrand, vraagt dit om een aanpassing in het huidige huizenaanbod. In de laatste jaren is hierop ingespeeld door veel in de stadsrand te bouwen. Nieuwbouwwijken als Leidsche Rijn hebben veel jonge gezinnen aangetrokken, die vaak op deze plekken met gezinsuitbreiding zijn begonnen. De bevolkingsgroei in deze wijken is op die manier goed te verklaren. De verwachting is dat deze trend aanhoudt. Studenten die in binnensteden hebben gestudeerd verhuizen op een bepaald moment (met hun gezin) naar de stadsranden. In de stadsranden komen daardoor meer woonwijken en steden blijven zo groeien.



Model 12, "Aandeel bevolking alleenstaanden"

Doordat mensen niet snel verhuizen, moet nu al gekeken worden wat het ideaalbeeld is voor een stad. In de woningbouw worden steeds vaker maatregelen genomen als levensloopbestendig bouwen. Ook de bestaande woningvoorraad moet op een bepaald moment aangepast worden. Woningcorporaties spelen hierop in met renovatieprojecten, waarbij bewoners tijdelijk uit huis worden uitgeplaatst, zodat de bestaande woningen kunnen worden aangepast aan de huidige eisen. De toekomstige ouderen zijn echter anders dan de huidige ouderen; ze zijn hoger opgeleid, vitaler, mobieler en actiever. Daarnaast komen er meer allochtonen en daardoor meer allochtone ouderen in Nederland. Ook op deze groep moet worden geanticipeerd. Deze groep vestigt zich waarschijnlijk (net als tegenwoordig) in bepaalde wijken van een stad. Er moet in het beleid rekening worden gehouden met de groei van de stad en de toekomstige positionering van deze wijken. In de ontwikkeling van nieuwbouwwijken rondom de grotere binnensteden wordt met dergelijke eisen rekening gehouden. In nieuwbouwwijken is bijvoorbeeld te zien dat er rekening wordt gehouden met de doelgroep, doordat ruimte is gemaakt voor voorzieningen als kinderdagverblijven en verzorgingshuizen en er diensten worden aangeboden als zorg aan huis.

De bereikbaarheid in de vorm van transport wordt belangrijker, maar het belang van fysieke aanwezigheid op een kantoor neemt door het opkomende thuiswerken af. Deze nieuwe manier van werken heeft invloed op de keuze voor de vestigingsplaats van zowel stadsbewoners als bedrijven. Door het toenemende aantal thuiswerkers en de intrede van 'het nieuwe werken', gaat werken steeds meer wonen volgen. Mede hierdoor wonen er meer mensen in de stad. Zij hoeven zich niet te ergeren aan moeilijkheden op het gebied van reizen (zoals de infrastructuur, het openbaar vervoer, hun mobiliteit en bereikbaarheid). Het effect van het thuiswerken is groot, omdat stadsbewoners hierdoor meer behoeften krijgen rondom het huis. Hierop wordt ingespeeld, waardoor er meer bedrijven in de binnenstad komen. Dit zorgt vervolgens voor meer werkgelegenheid. De samenhang tussen wonen en werk is daarom cruciaal. Binnen het nieuwe werken zorgt de technologie voor een

aantal veranderingen. Dit soort veranderingen zijn in de geschiedenis echter vaker voorgekomen, waarbij de vrijgekomen ruimte in de binnensteden op den duur weer ingevuld werd. In de basis verandert er niet veel, want mensen kiezen nog steeds voor een locatie die aan hun behoeften voldoet. Deze behoeften zijn alleen veranderd. Er wordt niet langer gezocht naar een locatie waar voedsel kan worden verbouwd, maar naar een locatie die het meeste gemak biedt ten behoeve van een efficiënte (net)werkomgeving.

De toekomst van de vastgoedmarkt is in handen van degenen die actief meedoen in die markt. De overheid heeft hierin de leiding. Door de markt te sturen met bestemmingsplannen en (gebieds)ontwikkeling op basis van overheidsinitiatief, kan de markt gemaakt of gekraakt worden. Overheden hebben op die manier de mogelijkheid om de toekomst van hun steden te waarborgen. Beleidsmatig kunnen negatieve scenario's worden voorkomen door bewegingen in de markt te monitoren. Dit kan bijvoorbeeld door tijdig na te denken over de ontwikkeling van nieuwe woningen en wijken. Het ontwikkelingsbeleid van een stad kan namelijk grensoverschrijdend zijn en zodoende nadelige gevolgen hebben voor buurgemeenten. Bij een tijdelijk tekort aan woningen kan het verstandiger zijn om een ontwikkeling niet uit te voeren. Dit tekort kan bijvoorbeeld opgevangen worden met tijdelijke gebouwen (van mindere kwaliteit en kosten) of door te bouwen met alternatieve aanwendbaarheid (bijvoorbeeld een school die omgebouwd kan worden tot appartementen). In andere woorden wordt het tijdelijke tekort geaccepteerd om toekomstige woningoverschotten (spookwijken) te voorkomen.

Steden hebben wijken nodig met een eigen identiteit en voorzieningen. Diversiteit in "milieus" en wijken is namelijk belangrijk voor het succes van een stad. Daarnaast is een goede mobiliteit en infrastructuur binnen een stad van belang. Dit gaat met name gaat om de verbindingen en overgangen tussen bepaalde wijken van de stad, waarvoor goede planologie nodig is. Hierbij moet in acht genomen worden dat de openbare ruimte op de juiste manier moet worden ingericht en dat gezorgd moet worden dat de bebouwingsdichtheid niet te hoog oploopt. Dit is een moeilijke opgave, omdat ontwikkelaars vaak financieel gedreven ideeën hebben en overheden hier constant tegendruk op moeten geven om het (toekomstige) maatschappelijke belang te dienen. De sturende hand van de overheid is uiteindelijk het belangrijkst voor de leefbaarheid van de stad. Bereikbaarheid is hierbij het kernwoord. Wanneer de stad een is met zijn omgeving, presteert deze beter. Om het succes van steden ook in de toekomst te waarborgen, moeten de verschillende departementen binnen de overheid met elkaar een visie ontwikkelen, hierover goed communiceren en vervolgens ageren.

Tot slot, gedurende de laatste jaren is de vraag gerezen of de verstedelijking van de laatste jaren een hype is of een lang aanhoudende situatie. Tegenwoordig richten steden zich steeds meer op het aantrekken van mensen door middel van onder andere stadsmarketing en wordt er een inhaalslag gemaakt op het gebied van hygiëne en veiligheid. Hiermee willen ze compenseren voor de tijd dat steden werden gezien als vieze en onveilige plekken. De meer gastvrije houding van een stad, door onder andere het verbeteren van de veiligheid en hygiëne, resulteert in een toenemend aantal bewoners van steden. Iedere periode heeft echter haar eigen karakteristieken. Door de vergrijzing of het thuiswerken kan bijvoorbeeld een nieuwe trend ontstaan, waarvan de gevolgen nu nog moeilijk in te schatten zijn. Het beleid moet hierop worden afgestemd, niet alleen voor de woningbouw, maar ook voor de stedelijke infrastructuur, de openbare ruimte en het voorzieningenpakket in een stad.