

Factsheet Nieuwe bewoners in Zaandam Centrum

in Aurum, Poort van Rustenburg, Voorbouw, Hermitage, Murano

Onderzoek & Statistiek Zaanstad, juni 2013

Inleiding

In het stadscentrum van Zaandam is recent een flink aantal nieuwbouwappartementen opgeleverd. Dit gebied is bij uitstek geschikt om zich vooral als stedelijk woonmilieu met een accent op appartementenbouw te ontwikkelen. Door de omvang van de locatie en het specifieke woonmilieu reikt de marktpotentie verder dan alleen Zaanstad.

De Stichting Marketing Zaanstreek (SMZ) heeft voor de Zaanstreek strategieën opgezet¹ om bewoners en bedrijven uit een wijdere omtrek te interesseren voor deze regio. De nieuwbouw in het stadscentrum van Zaandam wordt daarbij ook ingezet. In het strategiebeleid wordt gemikt op 'opwaarts mobilen' uit de regio. Dit sluit aan bij het woonbeleid van de gemeente Zaanstad om meer midden- en hogere inkomensgroepen aan zich te binden.

De Zaanse woningmarkt kent een klein aandeel in de vrije huursector. Van de nieuwbouw gaat het momenteel om ongeveer vijf procent van de voorraad. Over dit segment zijn nog weinig ervaringsgegevens bekend en juist in Inverdan worden op verschillende locaties óók woningen in de vrije huursector aangeboden. Ontwikkelingen in dit segment zijn momenteel extra belangrijk vanwege de Europese regeling vanaf januari 2011. Huishoudens met een inkomen boven de € 33.000,- kunnen niet meer in de sociale huursector terecht. Huishoudens met een inkomen tussen de € 33.000,- en € 43.000,- dreigen hiermee tussen wal en schip te vallen.

Bij de sector Beleidsontwikkeling (Domein Stedelijke Ontwikkeling) en de Programmagroep Inverdan is er behoefte aan meer informatie over de belangstelling voor de nieuwbouw in het centrum van Zaandam. In het licht van de economische crisis is het ook van belang te weten wie er naar welke woningen op zoek zijn. Onderzoek onder de nieuwe bewoners van de nieuwbouw in dit gebied biedt zowel kwantitatieve als kwalitatieve marktinformatie én informatie voor nog te ontwikkelen complexen en ondersteunende marktstrategieën. Onderzoek & Statistiek Zaanstad is gevraagd het onderzoek uit te voeren.

Onderzoeksvraag

Voor het onderzoek zijn de volgende drie hoofdvragen geformuleerd:

1. Hoe verliep het proces van verhuur en verkoop van de appartementen?
2. Wie zijn de nieuwe bewoners ?
- 3a. Wat waren hun verhuismotieven en hoe verliep hun zoekproces naar deze woning?
- 3b. Welke waardenoriëntaties hanteren zij en hoe verhoudt dit zich tot de doelstellingen van SMZ²?

In deze rapportage worden deze vragen achtereenvolgens behandeld.

Er is ingezet op drie onderzoeksmethoden:

1. een interviewronde met aanbieders van de woningen (makelaars en verhuurders);
2. een analyse van de nieuwe bewoners via de gegevens van het GBA (basisadministratie) en;
3. een digitale enquête onder de nieuwe bewoners van de projecten (zie onder).

De nieuwbouwprojecten

Het onderzoek heeft betrekking op de bewoners in Aurum, de Hermitage, de Poort van Rustenburg, de Voorbouw Saentoren en Murano. Deze rapportage is de eindrapportage van het onderzoek.

¹ Stichting Marketing Zaanstreek: nulmeting merkkracht Zaanstreek 2011. Zie kader verderop voor de omschrijving van de doelgroep 'opwaarts mobilen'.

² De Programmagroep Inverdan heeft opdracht gegeven om de enquête onder de nieuwe bewoners te verrijken met een onderzoek naar de waardenoriëntatie van deze nieuwe bewoners.

1. Verhuurders en makelaars over de verhuur en verkoop van de nieuwbouw

De verhuur van woningen is goed te noemen. Woningen tot aan de grens van de sociale sector kenden veel belangstelling en ook de verhuur van vrije sectorwoningen (rond € 800,- huur per maand) verliep goed. De verhuur van woningen in de prijsklasse daarboven ging moeizamer, een handvol dure penthouses uitgezonderd (huurklasse € 800,- en € 1.000,-). Er is vaker geprobeerd deze aan expats (ook van bedrijven buiten Zaanstad) te verhuren.

De verkoop verliep veel trager. Er was sprake van scherpe concurrentie, potentiële kopers haken of wachten af in verband met de crisis. Regelingen als De Koopgarant- en de BKZ-regeling hebben met name jonge starters op de woningmarkt verder geholpen, maar bij enkele projecten was het volgens een makelaar meer 'sleuren en trekken'. Nog steeds is niet alles in deze projecten verhuurd of verkocht.

De bereikbaarheid van het openbaar vervoer oefent volgens de geïnterviewden een aantrekkingskracht uit, net als de kwaliteit van de nieuwbouw en de aanwezige centrumvoorzieningen. Opmerkelijk is dat voor ouderen deze kwaliteiten juist minder meetellen en de drukte in het centrum juist als nadeel wordt ervaren.

In de interviews met sleutelfiguren in toewijzing en aanbidding van de woningen in Inverdan (makelaars en contactpersonen bij corporaties) zijn de volgende onderwerpen ter sprake gekomen:

- het algemene beeld van de woningmarkt;
- het oordeel over het tempo van verhuur en verkoop;
- de beoogde en daadwerkelijke doelgroep;
- de inzet van media en;
- de redenen van mensen die van de woning afzagen.

De interviews zijn tussen maart en mei 2012 afgenomen.

Per project volgt hieronder een kort verslag.

Aurum: 203 woningen: 70% sociale huur en 30% sociale/middeldure koop

Aurum	adres	woningen	eigendom	prijsklasse 2012
	Amberhout	89	huur	tot € 361,-
		11	huur	onzelfstandig
	Letterhout	17	huur	€ 361,- / € 554
		34	koop	€ 170.225,- / € 270.000,-
		25	koop	tot € 170.225,-
		27		nb
	totaal	203		

Aurum bestaat uit drie gebouwen waarvan er twee bestemd zijn voor studenten en één voor mensen in de geestelijke gezondheidszorg. De hoge flat vooraan bestaat uit woningen in de sociale en middeldure koop. Aurum is door de corporatie ZVH samen met ontwikkelaar Kristal ontwikkeld. De 203 appartementen zijn in 2010 en 2011, meestal casco, opgeleverd. Bij de oplevering lagen de koopprijzen van appartementen in Letterhout tussen € 150.000,- en € 239.000,-.

De huurwoningen worden verhuurd door ZVH, de koopwoningen zijn verkocht via het makelaarskantoor Hoekstra Van Eck. Voor de laatste paar woningen is de Koopgarantconstructie (zie kader) ingezet. Hiermee werden de aanvangslasten van de woningen verlaagd doordat deze voor een groter publiek bereikbaar werden.

Beoogde doelgroepen waren startende huishoudens en gezinnen voor de grotere appartementen.

Volgens ZVH is gespeeld de nabijheid van het station van Zaandam een rol in het voorspoedig verloop van de verkoop. Inmiddels wordt dit ook als een nadeel ervaren omdat het er voor sommige bewoners erg druk is. Op de koopwoningen zijn vooral forensen, starters en jonge stellen afgekomen.

De goede bereikbaarheid (met openbaar vervoer én auto), de mogelijkheid een eigen parkeerplaats te kopen, de hoogwaardige kwaliteit van de appartementen, de nabijheid van de natuur (veenweidegebied) én het centrum van Zaanstad zijn aantrekkingsfactoren van het complex.

Hermitage: 113 woningen: 30% dure huur en 70% dure koop

Hermitage	eigendom	woningen	prijsklasse 2012
	huur	1	€ 652,- / € 800,-
	vrije sector huur	31	vanaf € 800,-
	koop	62	tot € 170.225,-
	koop	15	€ 170.225,- / € 270.000,-
	koop	4	€ 270.000,- / € 350.000,-
	totaal	113	

De huurprijzen zijn voor de meeste woningen van dit complex ongeveer € 1.000,-, de kooprijzen liggen meestal tussen de €200.000 en €330.000. Het complex is in 2011 opgeleverd, maar het tempo van verkoop was langzaam: de prijs is al een aantal keer gezakt. De concurrentie met andere projecten is scherp. Dit segment concurreert ook met woningen elders in de regio.

De huurwoningen op de begane grond zijn in korte tijd verhuurd, maar voor het verhuren van de overige woningen is meer inspanning vereist ("je moet sleuren en trekken").

De huurwoningen zijn aangeboden via een makelaarskantoor en Rochdale. Het deel waarvoor Rochdale bemiddelde is grotendeels verhuurd. Voor de huurwoningen zijn veertig-plussers de beoogde doelgroep, omdat zij vaak degenen zijn die een hogere huur kunnen betalen. De verhuur van de duurdere woningen vanaf € 1.100,- is moeilijker. Inmiddels zijn er ook woningen verhuurd aan expats (geen oorspronkelijke doelgroep). Het gaat om expats werkzaam bij bedrijven in Zaanstad zelf als erbuiten. Voor de werving van deze mensen was meer marketing nodig.

In de aanloop van het project was er weinig belangstelling en was de concurrentie met andere projecten, zoals de Conrad groot. Ook voor de Hermitage zijn de laatste woningen in de BKZ-regeling gekomen (zie



kader verderop). De prijs van de parkeerplaats blijkt een lastig punt. Aspirant-huurlers vinden de prijs (ruim € 100,- per maand) te hoog en bepaald is dat een vergunning voor een parkeerplaats elders niet mogelijk is.

Koopwoningen zijn vooral in trek bij jonge alleenstaanden of stellen. Onder 65+ers is weinig interesse. Volgens de makelaar komt dit door de omgevingskenmerken van het centrum (te druk). Deze werken voor de (beter verdienende) jongeren juist wél in het voordeel. Men had overigens verwacht dat meer ouderen geïnteresseerd zouden zijn.

De appartementen concurreren volgens de makelaar met de Amsterdamse woningmarkt. Binnen een kwartier zit je in Amsterdam, maar de prijs per vierkante meter is in Zaanstad aanzienlijk lager. De nieuwe bewoners komen vooral uit Zaanstad of uit de regio.

Om de laatste woningen te slijten is er veel media ingezet: (veel) advertenties, flyers, open huizendagen en sociale media, waardoor het reclamebudget ruim is overschreden. De bereikbaarheid oefent een sterke aantrekkingskracht uit met name de ligging ten opzichte van het station ("*Midden in het leven, alles op loopafstand en Amsterdam binnen een kwartier bereikbaar*"), alsook de kwaliteit van de woningen en de buitenruimten.

Voorbouw Saentoren: 60 woningen, 50% vrije sector, 50% middeldure koop.

Voorbouw Saentoren	Ankersmidplein	woningen	eigendom	prijsklasse 2012
		30	koop	€ 170.225,- / € 270.000,-
		4	huur	€ 652,- / € 800,-
		26	huur	vanaf € 800,-
	totaal	60		

De huurwoningen kosten ongeveer € 800,- per maand en worden bemiddeld door Ymere, de kooprijzen variëren van € 189.000,- tot € 270.000,- en worden via een Zaanse makelaar verkocht. De Voorbouw is voor Ymere het eerste Zaanse project. Een aanzienlijk aandeel van de huurders komt van buiten de regio. De goede bereikbaarheid en de ligging van de woningen nabij het station hebben voor de meeste nieuwe bewoners een belangrijke rol gespeeld bij het nemen van de beslissing.

Er zijn ook mensen afgehaakt, omdat ze bijvoorbeeld hun oude woning niet tijdig konden verkopen of omdat hun inkomen inmiddels te hoog is voor een woning in de sociale sector en deze woning toch te duur was. De appartementen zijn vooral betrokken door 25 tot 45-jarigen. Ook hier speelde de bereikbaarheid met het openbaar vervoer een belangrijke rol in de keuze. Senioren hadden belangstelling, vooral vanwege de voorzieningen in de buurt. Voor de verkoop van de onverkochte appartementen is ook de BKZ-regeling ingezet, maar de verkoop gaat minder hard (door o.a. concurrentie met andere appartementen in de buurt die via Koopgarantregeling (zie kader verderop) zijn aangeboden)..



Poort van Rustenburg³: 58 woningen, 100% sociale huur

Poort van Rustenburg	Aan de Vaart	woningen	eigendom	prijsklasse 2012
	55+	29	huur	€ 554,- / € 652,-
	GEB	29	huur	€ 554,- / € 652,-
	totaal	58		

De huurprijzen liggen aan de bovenkant van de sociale sectorgrens (€ 600,- / € 652,-). De verhuur van de woningen van de Poort van Rustenburg startte in september 2011. Alle 58 woningen zijn verhuurd. Het project bestaat uit twee bouwdelen, ligt aan de Provinciale weg en tegen het Intell-hotel aan.

De helft van de woningen is bestemd voor 55+-ers. Voor de andere helft was er geen specifieke doelgroep maar mensen met een geringe ergonomische beperking (GEB) kregen voorrang. De huur is inclusief servicekosten maar exclusief parkeerplaats. De parkeerplek kost € 110,- per maand.



Voor de verhuur zijn advertenties geplaatst met vooral veel reacties op de GEB-woningen. Gemiddeld kwamen er per woning 31 reacties. Opvallend veel reacties kwamen er van mensen van buiten Zaanstad: 55% Amsterdam, 16% elders. Op de woningen voor 55+ kwamen gemiddeld 1,7 reacties. De belangstelling voor dit type woning op deze locatie was volgens de verhuurder veel minder groot dan verwacht, vooral in vergelijking met de verhuur van seniorenwoningen in Saendelft. Mogelijke speelde hier het gebrek aan buitenruimte en de dure parkeerplaats onder het complex als nadeel.

Murano: 383 woningen, 40% middeldure en dure huur, 60% koop

Murano	eigendom	woningen	prijsklasse 2012
	huur	30	€ 652,- / € 800,-
	vrije sector huur	82	vanaf € 800,-
	BKZ	90	tot € 170.225,-
	koop	33	€ 170.225,- / € 270.000,-
	koop	48	€ 270.000,- / € 350.000,-
	totaal	283	

Murano telt 383 woningen over negen woongebouwen. Drie gebouwen zijn bestemd voor de verkoop, de overige voor verhuur. Een gebouw met de koopwoningen bestaat uit kleine studio's die voor redelijk lage prijzen (inclusief BKZ-regeling) worden verkocht.

De woningen waren vanaf september 2011 'op papier' op de markt en zijn vanaf juni 2012 opgeleverd. Rond april 2012 was bijna de helft van de woningen verhuurd. Bij de verkoop en verhuur zijn een makelaar en verhuurmaatschappij (Actys) betrokken. Het wervingsgebied van Actys is breder dan alleen de Zaanstreek. Ook voor Actys is dit het eerste project in Zaanstad, bovendien was Murano nog in aanbouw.

De snelheid van de verkoop of verhuur is sterk marktgerelateerd. Met name voor starters is Murano van belang omdat er zo weinig betaalbare woningen zijn.

De huurwoningen tot € 800,- per maand en de penthouses rond € 1.400,- per maand zijn vlot verhuurd. De woningen met een huurprijs vanaf € 800,- tot ca € 1.000,- raakten minder snel maar wel gestaag. De BKZ-woningen (vooral kleine studio's en appartementen) worden aan jongeren verkocht. Zij hebben veelal met schaarste op de markt te maken. Met de BKZ-regeling is men minder kritisch over de woning zelf en geeft

³ Met betrekking tot dit project is alleen wat verhuurinformatie doorgestuurd, er heeft geen gesprek plaatsgevonden.

de prijs vooral de doorslag. Andere criteria of woningvoorkeuren gelden nauwelijks, terwijl deze voor ouderen juist wél gelden. De penthouses bieden bijvoorbeeld de gewenste luxe voor hen. De belangstelling van ouderen en doorstromers is kleiner dan verwacht. Als redenen worden genoemd: een afwachtende houding vanwege de verkoop van de oude woning, de overlast van bouwwerkzaamheden van de Spoorstrip of de overlast van het spoor.

De huurmarkt loopt goed omdat volgens de makelaar men op dit moment liever wil huren dan kopen. Maar ook de verkoop van woningen (zeer gevarieerd naar grootte) loopt redelijk goed, vooral de verkoop van BKZ-woningen. Met betrekking tot de overige woningen loopt deze wat stroever (door de marktomstandigheden), de mensen zijn afwachtend.



De belangstelling was redelijk. In de koopsector accepteerde één op tien mensen een woning, bij de verhuur ging het om één op de drie. De belangstelling kwam uit verschillende hoeken: 55+-ers, jongeren, stellen die gaan samenwonen, mensen die gaan scheiden. De herkomst van de belangstellenden was ook divers, afkomstig uit de regio Amsterdam maar ook erbuiten. De bereikbaarheid en de ligging bij station oefent een grote aantrekkingskracht uit, ook de nieuwbouw.

Inzet van media is nodig, alle denkbare middelen zijn ingezet: internet, sociale media, open dagen, kranten en folders. Actys heeft veel geadverteerd, o.a. in regionale - maar ook Amsterdamse kranten. Het media-gebruik had zeker positieve effecten op de verhuur, ook al waren de complexen nog in aanbouw. Enkele belangstellenden zijn afgehaakt omdat men iets anders had gevonden of de woning toch te duur was. De woning zelf is nooit als reden genoemd.

2. Wie zijn de nieuwe bewoners? Een analyse op basis van de gemeentelijke basisadministratie

De nieuwbouwwoningen zijn relatief meer dan gemiddeld door alleenstaanden bewoond en vooral door meer jongere personen (tot veertig jaar). Ruim veertig procent van de nieuwe bewoners komt uit Zaanstad. Van degenen die elders vandaan komen, is bijna veertig procent afkomstig uit Amsterdam. De diverse herkomst houdt verband met het grote wervingsgebied van de aanbieders. De huurwoningen in Poort van Rustenburg hebben opvallend veel vestigers uit Amsterdam getrokken, de goedkopere vrije sectorwoningen in de Voorbouw opvallend veel vestigers van elders (buiten Amsterdam).

Hierna worden enkele tabellen gepresenteerd van de nieuwe bewoners per nieuwbouwproject op basis van data uit de GBA. Er is onderscheid gemaakt naar type huishouden, leeftijd, gemiddelde woontijd in Zaanstad en herkomst naar woongemeente.

oplevering project		straat	woningen	GBA (dec 2012)		respons enquête	
			aantal		bewoond	aantal	(in %)
2009	Aurum	Amberhout	128	123	96%	12	10%
2009	Aurum	Letterhout	75	72	96%	10	14%
2011	Poort van Rustenburg	Aan de Vaart	58	57	98%	7	12%
2011	Voorbouw	Ankersmidplein	60	35	58%	13	37%
2011	Hermitage	Hermitage	113	79	70%	35	44%
2012	Murano	Teakhout	283	166	59%	27	16%
totaal			717	532	74%	104	20%

tabel 1 Nieuwbouwprojecten Inverdan naar bewoning en respons op de bewonersenquête

Vanaf 2009 zijn in totaal 717 nieuwbouwwoningen gerealiseerd in het stadscentrum van Zaandam. Op 1 december 2012 is inmiddels driekwart van deze woningen bewoond. De complexen Poort van Rustenburg, Amberhout en Letterhout (onderdeel van Aurum) zijn vrijwel volledig bewoond, maar de bezettingsgraad van de Voorbouw en de Hermitage is nog steeds laag. In mei 2012 was dit 53% resp. 64%, een half jaar later 58% en 70%. Murano, vanaf zomer 2012 stapsgewijs opgeleverd, kent in december een bezettingsgraad van 59%.

project	adres	paar zonder kind(eren)	paar met kinderen	eenouder-gezin	alleenstaand	overig	totaal
Aurum	Amberhout	9	1	3	100	10	123
Aurum	Letterhout	19	5	-	47	1	72
Poort van Rustenburg	Aan de Vaart	18	1	11	25	2	57
Voorbouw	Ankersmidplein	24	5	1	5	-	35
Hermitage	Hermitage	32	12	4	27	4	79
Murano	Murano	71	11	6	74	4	166
totaal		173	35	25	278	21	532
in %		33%	7%	5%	52%	4%	100%

tabel 2 Bewoonde projecten Inverdan naar huishoudenssamenstelling (GBA, december 2012)

De bewoners van deze nieuwbouw vormen voor ruim de helft een alleenstaande huishouden, een derde vormt een paar zonder kind(eren) en twaalf procent een huishouden met kinderen. Zij wonen vooral in de Hermitage en Murano. Het hoge aandeel eenpersoonshuishouden valt samen met het hoge aantal studentenwoningen in Amberhout en Letterhout. Maar ook in de Poort van Rustenburg (Aan de Vaart) wonen relatief veel alleenstaanden. De Voorbouw wordt vooral bewoond door paren zonder kind(eren), de Hermitage vooral door paren zonder kind(eren) én alleenstaanden. In Murano, tenslotte, domineren vooral paren zonder kind(eren) en alleenstaanden.

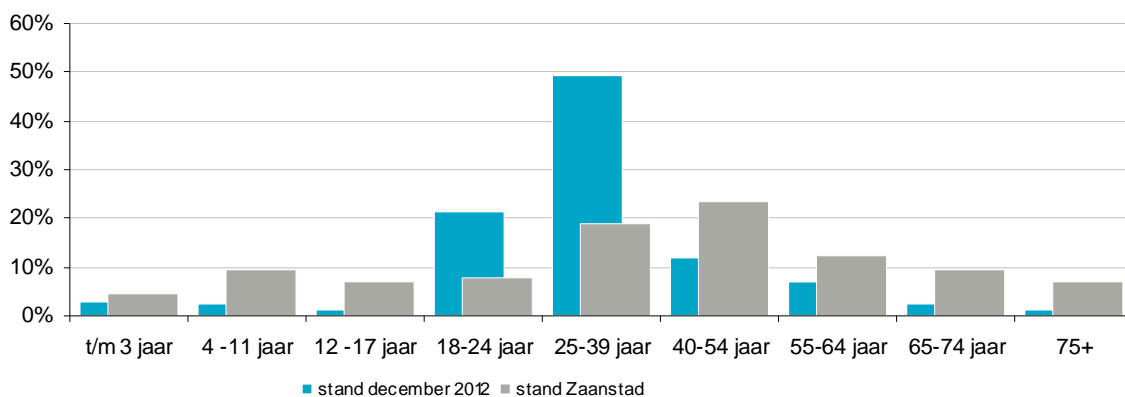
De huishoudenssamenstelling van de bewoners van de nieuwbouw wijkt sterk af van het gemiddelde in Zaanstad. Zaanstad telt 31% alleenstaanden eind 2012, het aandeel paren met kind(eren) is 29%. Het verschil in aandeel paren zonder kind(eren) is minder opvallend (33% resp. 29%).

		vanuit Zaanstad	in %	vanuit Amsterdam	in %	vanuit elders	in %	totaal*	
Amberhout	Aurum	58	36%	44	27%	59	37%	161	100%
Letterhout	Aurum	51	48%	19	18%	36	34%	106	100%
Aan de Vaart	Poort van Rustenburg	29	30%	43	44%	25	26%	97	100%
Ankersmidplein	Voorbouw	19	26%	19	26%	35	48%	73	100%
Hermitage	Hermitage	70	45%	34	22%	50	32%	154	100%
Murano	Murano	130	46%	43	15%	108	38%	281	100%
totaal		357	41%	202	23%	313	36%	872	100%

* incl. onbekend

tabel 3 Bewoonde projecten Inverdan naar herkomst bewoners (GBA eind 2012)

Van de nieuwe bewoners in Inverdan komt 41% uit Zaanstad zelf, 23% uit Amsterdam en 36% vanuit elders. Opvallend is de verdeling naar herkomst per project: in Letterhout wonen relatief veel mensen afkomstig uit Zaanstad zelf net als in de Hermitage en Murano. In Poort van Rustenburg wonen relatief veel bewoners die afkomstig zijn uit Amsterdam. In de Voorbouw wonen relatief veel mensen die juist elders (excl. Amsterdam) vandaan komen. Dit laatste komt overeen met het beeld dat makelaar en corporatie schetsten over dit project. Uit de figuur hieronder blijkt duidelijk de sterke oververtegenwoordiging van de personen tussen achttien en veertig jaar in Inverdanprojecten.



figuur 1: Totaal aantal personen in de bewoonde projecten Inverdan naar leeftijdsklasse (GBA december 2012)

3. woonmotieven nieuwe bewoners

Om een beter inzicht te krijgen in de motieven van nieuwe bewoners van Inverdan is een enquête gehouden. Welke motieven speelde een rol bij hun woningkeuze? Hoe verliep hun zoektocht naar de woning? Welke alternatieven zijn er overwogen? Speelde de economische crisis een rol in het zoekproces? Is er sprake van sociale - of economische binding met Zaanstad?

De enquête is aangevuld met een Mentality-vragenlijst van onderzoeksbureau Motivaction, waardoor informatie beschikbaar komt over de waardenoriëntaties van de nieuwe bewoners. Stichting Marketing Zaanstreek heeft voor de marketingstrategie van de Zaanstreek geadviseerd om zich voor Zaanstad centrum vooral te richten op de 'opwaarts mobilen'. Is deze groep ook inderdaad hier komen wonen?

Alle bewoners van de nieuwbouwprojecten in Inverdan zijn benaderd voor de enquête⁴.

Een kwart van de respondenten blijkt starter op de woningmarkt. Doorstromende huurders vanuit een huurwoning betalen in vergelijking met hun vorige woning nu vaker een hogere huur, kopers die doorstromden uit een koopwoning wonen nu juist in een iets goedkopere woning.

Belangrijkste verhuismotieven zijn persoonlijke omstandigheden en de ligging in het centrum. Bij deze laatste telt o.a. uitstraling van het centrum, nabijheid van voorzieningen, van Amsterdam en de nabijheid van het openbaar vervoer mee.

De zoektijd naar de woning was doorgaans niet lang. Men heeft ook in de oudbouw gezocht, maar was vooral op zoek naar eenzelfde woningtype als waar men in woonde. Voor de meeste respondenten speelt de sociale binding met familie en vrienden in Zaanstad en/of economische binding aan de regio een belangrijke rol. Opvallend veel respondenten woonden eerder in Zaanstad.

Met betrekking tot de waardenoriëntaties van de nieuwe bewoners zijn kosmopolieten het sterkst vertegenwoordigd, gevolgd door opwaarts mobilen en postmoderne hedonisten. De doelgroepen van het marketingstrategiebeleid zijn goed vertegenwoordigd.

matige respons

De kwaliteit van het onderzoek is sterk afhankelijk van deelname van het aantal respondenten. Om de respons te verhogen zijn daarom cadeaubonnen verloot. Ondanks deze actie bleef de respons aan de lage kant: net iets meer dan 100 personen hebben de vragenlijst ingevuld, hetgeen een responspercentage is van twintig procent. Tweederde daarvan heeft óók de vragenlijst van Motivaction ingevuld. De resultaten geven daarom vooral een indicatie.

Hierna volgend de belangrijkste bevindingen met achtereenvolgens de volgende onderwerpen:

- kenmerken van de huidige en vorige woonsituatie;
- verhuismotieven;
- het zoekproces;
- de binding met Zaanstad en de regio en;
- de tevredenheid met de woning, woonomgeving en Zaanstad.

1. huidige woonsituatie

Het merendeel van de respondenten is (vanzelfsprekend) eerste bewoner van de woning, maar toch is een handvol respondenten alweer de tweede bewoner. De verhouding koop- en huurwoningen is 53% resp. 47%. Zes procent van de respondenten woont in een studentenwoning (huursector).

De door de respondenten bewoonde appartementen in de koopsector hebben vooral een koopprijs tussen € 200.000,- en € 300.000,-. Een op de vier eigenaren bewoont een appartement in de goedkoopste koopklasse. De bewoonde huurwoningen zijn qua prijs sterker gevarieerd, het merendeel woont in een woning net boven de sociale huurgrens tot € 800,-.

koopprijs		huurprijs	
tot 150.000 euro	25%	tot 361 euro	5%
150.000 tot 200.000 euro	15%	361 tot 525 euro	16%
200.000 tot 250.000 euro	21%	525 tot 652 euro	14%
250.000 tot 300.000 euro	29%	652 tot 800 euro	41%
300.000 tot 350.000 euro	6%	800 tot 1.000 euro	20%
350.000 euro of meer	4%	1.000 euro of meer	4%
totaal aantal (48)	100%	totaal aantal (56)	100%

tabel 4 Overzicht van de koop- en huurprijsklassen (van de respondenten Inverdan)

⁴ (zie Bijlage I voor uitnodigingsbrief en vragenlijst).

II. vorige woonsituatie

Ruim één op de drie bewoners van de nieuwbouw is starter op de woningmarkt, bijna tweederde stroomt door vanuit een andere zelfstandige woning. Relatief veel respondenten die nu een koopwoning hebben hadden hiervoor al een koopwoning. De helft van hen had een woning van tenminste € 350.000,. Doorstromers vanuit een huurwoning hadden vooral een goedkopere woning. Het vorige woningtype was van een vergelijkbaar type: men had vooral een etagewoning, flat, appartement of maisonnette.

vorige woonsituatie:		kamers/ studentenflat/ anders			totaal	
	bij ouder(s)/familie		zelfstandige koopwoning	zelfstandige huurwoning		
huur	15	7	8	24	54	54
koop	19	1	17	10	47	47
totaal (N)	34	8	25	34	101	101
totaal (in %)	34%	8%	25%	34%	100%	100%

tabel 5: Vorige woonsituatie naar koop- en huur

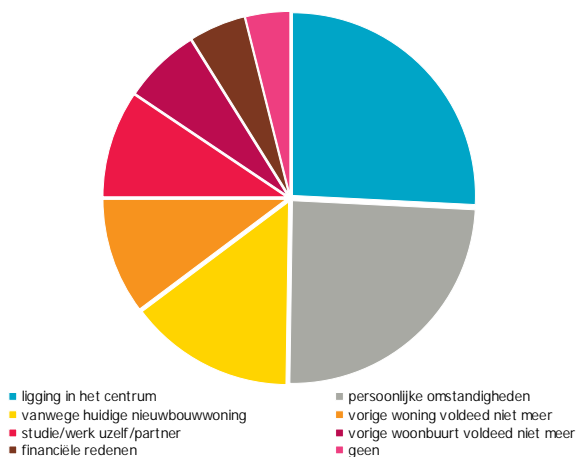
III. verhuismotieven

Voor toekomstige markverkenningen is het interessant om kennis te hebben van de motieven van de bewoners naar een nieuwe woning in Zaandam-Centrum te verhuizen. In de enquête is hier naar gevraagd. Men kon meer dan één motief aangeven. Ook is de vraag gesteld welk verhuismotief de meest doorslaggevende was.

Dominante verhuismotieven waren de ligging van de woning in het centrum van Zaandam en persoonlijke omstandigheden (samenwonen, geboorte kind, scheiding, etc.). Het feit dat het om een nieuwbouwwoning ging of dat de vorige woning niet meer voldeed, heeft ook relatief vaak meegespeeld in de beslissing om te verhuizen.

De persoonlijke omstandigheden waren de meest doorslaggevende verhuisredenen om te verhuizen: voor ruim vier op de tien respondenten was dit de belangrijkste reden. Men wilde dicht bij familie en/of bekenden wonen, zelfstandig wonen, het gezin breidde uit of men ging trouwen en/of samenwonen.

Voor degenen voor wie de ligging in het centrum het belangrijkste motief was noemde de bereikbaarheid met het openbaar vervoer, de nabijheid van winkels resp. Amsterdam en de aantrekkelijkheid c.q. uitstraling van het centrum.



figuur 3 Verhuismotieven

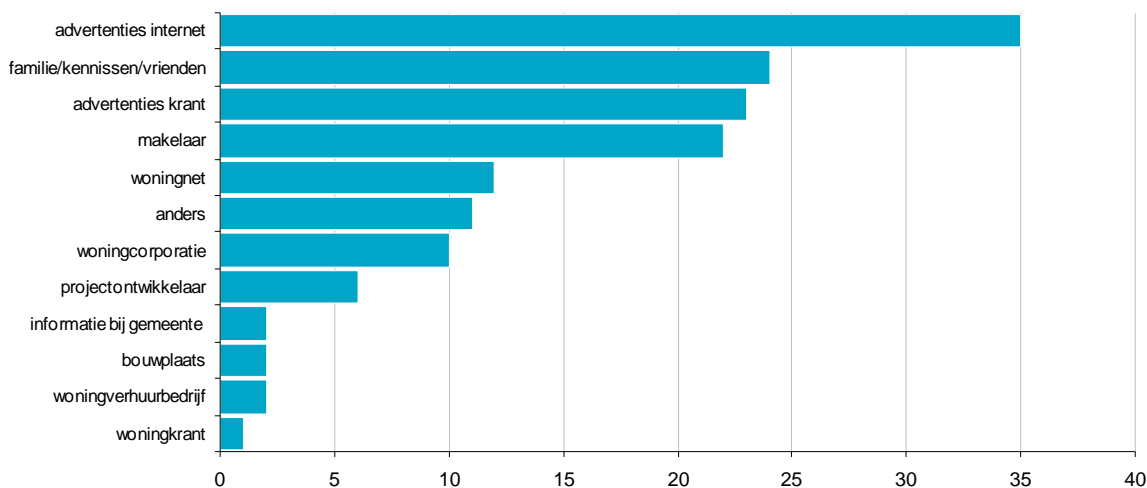
IV. zoekproces

De helft van de kopers heeft hun woning pas na oplevering gekocht. Dat is opmerkelijk omdat dit nog niet zo heel lang geleden wel anders was. Van alle nieuwbouwbewoners tezamen heeft bijna veertig procent niet meer dan drie maanden gezocht, bijna een kwart zocht iets langer (tussen drie en zes maanden).

Het merendeel heeft zowel in de nieuw- als in de oudbouw gezocht (63%), tegen de veertig procent alleen in de nieuwbouw. Het woningtype dat men uiteindelijk betrok was ook het type dat men zocht: een appartement of maisonnette. Iets meer dan de helft heeft ook elders in Zaanstad gezocht, bijna de helft zocht ook verder in de regio Amsterdam. Bijna tweederde van de respondenten heeft ook andere woningen bezichtigd en brochures bekeken voordat men tot de huidige woning besloot.

Er is de laatste jaren nogal wat veranderd op de woningmarkt, als gevolg van de financiële crisis en door de veranderde regelgeving in de sociale huursector. Rond veertig procent van de nieuwe bewoners heeft hierdoor belemmeringen bij de verhuisplannen ervaren. Men is gaan huren in plaats van kopen, een ander woningtype gaan zoeken, de kooprijontwikkeling afgewacht of pas verhuisd na de verkoop van de vorige woning.

Figuur 4 laat zien via welke kanalen men de woning heeft gezocht. Er is vooral veel via advertenties op internet (zoals Funda) gezocht, op de tweede plaats 'via vrienden/familie/kennissen' en advertenties in de krant en contacten met makelaars. Ook hebben 'open huizendagen' mensen op het spoor gezet en sommige respondenten kwamen er 'toevallig' langs.



figuur 4 Welke zoektocht naar de woning?

V. keuze voor Zaanstad, binding aan Zaanstad en/of de regio

De helft (52%) van de nieuwe bewoners voelt zich (zeer) gehecht aan Zaanstad, veertig procent voelt zich niet zo gehecht en acht procent helemaal niet.

Het overgrote deel (58%) van de bewoners in deze nieuwbouw heeft voor een woning in Zaanstad gekozen het overgrote deel omdat men hier al woonde. Ook het 'geschikte en beschikbare woningaanbod' was een belangrijke reden. Volgens een respondent is Zaanstad "...de enige gemeente waar je met zes jaar inschrijftijd in aanmerking komt voor een woning op woningnet". Ook de gunstige prijs/kwaliteitsverhouding (vooral in vergelijking met Amsterdam) of de gestelde inkomenseisen bij verhuur waren redenen om hier een woning te kopen of te huren. Volgens een respondent was "op grotere woningen de inkomenseis lager dan in Amsterdam en daarbij leek het nieuwe centrum ons potentieel aantrekkelijk".

reden voor keuze woning in Zaanstad	N	% per respondent	binding met Zaanstad en/of de regio	N	% per respondent
woonde al in Zaanstad	60	58%	sociale binding (familie/vrienden)	60	59%
geschikt woningaanbod	28	27%	in de gemeente opgegroeid	49	49%
studie/werk	19	18%	economische binding regio (acceptabele woonwerkafstand)	41	41%
heb er vroeger gewoond	11	11%	sociale binding met de regio (acceptabele afstand)	16	16%
sfeer in de stad	9	9%	economische binding Zaanstad (werk)	16	16%
goede voorzieningenniveau	9	9%	in de regio opgegroeid	14	14%
anders	21	20%	anders	4	4%
			geen	7	7%
totaal	157		totaal	207	
<i>gemiddeld aantal redenen</i>	<i>1,5</i>		<i>gemiddeld aantal redenen</i>	<i>2,0</i>	

figuur 5: Vestigingsmotief Zaanstad en binding met Zaanstad en/of de regio

De binding met Zaanstad is voor zes op de tien respondenten sociaal van aard (binding met familie en vrienden). Daarbij komt dat helft van de respondenten is opgegroeid in Zaanstad zelf. Meer respondenten (41%) hebben een economische binding met de regio (door een acceptabele woonwerkafstand) dan met Zaanstad (werk). Dit komt overeen met de pendelgegevens over de regio: er is dagelijks meer uitgaande dan inkomende pendel naar de Zaanstreek.

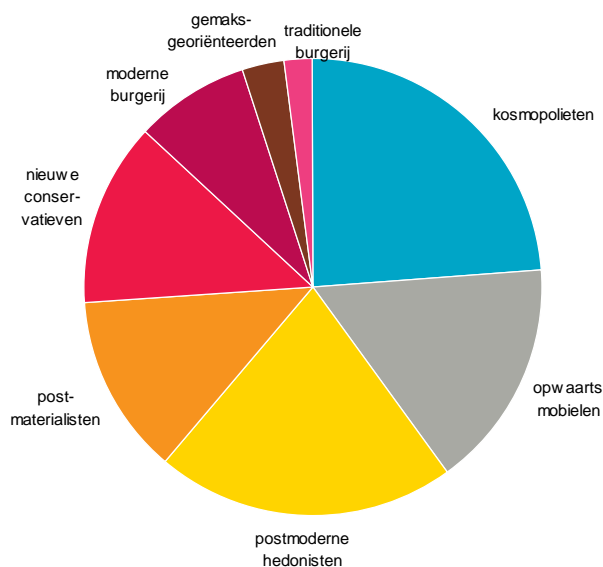
Desgevraagd naar mogelijke verhuisplannen (ook al woont men hier nog maar kort) antwoordt een derde van de respondenten dit zeker niet van plan te zijn. Bijna veertig procent zegt het niet te weten. De meeste verhuiscandidateen willen overigens pas over twee tot vijf jaar verhuizen. Redenen hiervoor zijn vooral gezinsomstandigheden of werk en/of opleiding. Opmerkelijk is dat men ook de woonomgeving als reden noemt of het gebrek aan voldoende groen. Een respondent heeft overlast van het hotel, van het zwerfvuil en hangjongeren. Een andere respondent wil een grotere woning, het liefst met tuin en/of balkon.

Het appartement, de woonomgeving en de gemeente zijn met rapportcijfers gewaardeerd. Het appartement krijgt het hoogste cijfer, een acht, de woonomgeving en de gemeente Zaanstad een zeven. Met andere woorden: er wordt een dikke voldoende uitgedeeld, met name voor de woning. Deze cijfers zijn goed vergelijkbaar met de uitslagen in Zaanpeiling op dit type vragen.

Mentality-waardenoriëntaties

In het rapport 'Marketingstrategie voor de Zaanstreek' van onderzoeksbureau Motivaction Zaanstad wordt een aantal redenen gegeven waarom Zaanstad zich moet richten op het binnenhalen van de zogenaamde 'opwaarts mobilen'. De sociaaleconomische situatie in de Zaanstreek in balans worden gebracht. Tot nu toe wordt deze vooral gekenmerkt door een sterke oververtegenwoordiging van huishoudens met een laag inkomen. Daarnaast is het wenselijk dat de dynamiek en het ondernemerschap binnen de Zaanse bevolking gestimuleerd wordt. Meer 'opwaarts mobilen' kunnen hier een bijdrage aan leveren.

De Programmagroep Inverdan was in deze zin nieuwsgierig naar de waardenoriëntaties van de nieuwe bewoners. In de enquête is de mogelijkheid geboden door te klikken naar de Maturity-vragenlijst. Circa tweederde deel van de respondenten heeft dit gedaan.



De uitkomsten spreken enigszins voor zichzelf: bijna driekwart van de respondenten kan worden gerekend tot de kosmopolieten, opwaarts mobilen, postmoderne hedonisten en postmaterialisten. De doelgroep van het marketingstrategiebeleid is goed vertegenwoordigd. Volgens onderzoeksbureau Motivaction zijn deze vier groepen goed met elkaar vergelijkbaar. In Zaanstad zelf is er juist een oververtegenwoordiging van de 'traditionele burgerij' en de 'moderne' burgerij. Deze groepen komen in de grafiek hiernaast nauwelijks voor.

figuur 5 Waardenoriëntaties nieuwe bewoners

Woningmarktinstrumenten

BKZ betaalbare koopwoningen Zaanstad

De BKZ is bedoeld om mensen met een laag inkomen de mogelijkheid te bieden een kwalitatief goede woning te kopen. De BKZ bv. scheldt de erfpachtcanon geheel of gedeeltelijk kwijt en financiert een deel van de woning voor. Als eigenaren meer gaan verdienen, gaan ze meer canon betalen en moeten zij tevens een deel van de voorfinanciering terugbetalen (via tranches). BKZ schiet doorgaans rond de 20% van de koopprijs voor. Als de waarde van het huis stijgt of daalt, stijgt of daalt de waarde van het voorschot van BKZ mee. Er geldt een inkomensgrens. Deze is sinds de start van het project verhoogd van € 32.000 naar € 37.000. Daarnaast is een vermogensgrens vastgesteld. Doel is o.a. de verkoop van koopwoningen in de herstructurering en de verkoop in de nieuwbouw te bevorderen.

Koopgarantregeling

KoopGarant is een constructie die de corporaties Parteon en ZVH in zetten om de verkoop van woningen te stimuleren. Dit gebeurt door korting op de marktwaarde te geven (25%) en zo de aanvangslasten te verlagen. Er geldt een terugkoopverplichting voor de corporaties. Winst of verlies worden gedeeld.



Opwaarts mobielen

De carrièrerichte individualisten met een uitgesproken fascinatie voor sociale status, nieuwe technologie, risico en spanning.

Ambities

- Carrière maken
- Sociale status verwerven
- Vrij zijn van traditie en plichten

Maatschappij en politiek

- Open staan voor vernieuwing en verandering
- Internationale oriëntatie
- Verlangen naar erkenning en waardering

Werken en presteren

- Centrale drijfveer
- Verschafft identiteit en status
- Inkomensverbetering

Leefstijl

- Materialistisch en statusgevoelig
- Consumptie- en vermaakgericht
- Technologie-mind
- Impulsief en avontuurlijk
- Vrijheid behouden

Sociale relaties

- Individualistisch
- Traditionele rolverdeling
- Oriëntatie op gelijkgestemden

Sociodemografie

- Meer mannen dan vrouwen
- Relatief veel jongeren
- Alle opleidingsniveaus
- Alle inkomensniveaus