

ONDERZOEKSRAPPORT

Flexwoningen op grond met tijdelijke woonbestemming: oplossing voor het tekort op de woningmarkt?

Onderzoek naar de interesse van jonge
woningzoekers in het kopen van een flexwoning
September 2024



nhg

*voor
verantwoord
wonen*

INHOUD

Aanleiding	2
Over dit onderzoek	3
CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN	
Conclusies	6
DE WONINGMARKT	
Beeld van de woningmarkt	8
Op zoek naar een huurwoning en geen koopwoning	9
FLEXWONING: SPONTANE REACTIES EN KOOPINTERESSE	
In hun eigen woorden	11
Interesse in flexwoning	12
WAT MAAKT DE FLEXWONING INTERESSANT?	
Aantrekkelijke aspecten van een Flexwoning	15
Negatieve aspecten van een flexwoning	16
In hun eigen woorden	17
Belangrijke aspecten en voorwaarden	18
Belangrijke aspecten en voorwaarden	19
Acceptabele verhuislocatie	20
DE DOELGROEP	
Doelgroep interesse kopen van flexwoning	22
BIJLAGEN	
Interesse in flexwoning als huurwoning	24
doelgroep - Socio-demografie	25
doelgroep - huidige woonsituatie	26
doelgroep - gewenste woonsituatie	27

AANLEIDING

Zijn flexwoningen een oplossing voor het tekort op de woningmarkt?

Nederland kent een grote en urgente bouwopgave. Het lukt te veel mensen niet om een goede en betaalbare woning te vinden. Dit zorgt voor lange wachtlijsten en een extra hoge druk op de huisvesting. De situatie vraagt om actie. Ten eerste is het essentieel om het bouwproces te versnellen en ten tweede is er behoefte aan een flexibele woningvoorraad die kan inspelen op schommelingen in vraag en aanbod.

Omdat reguliere woningbouw een lange doorlooptijd kent, wordt er ingezet op flexwoningen. Dit zijn woningen die sneller worden gebouwd én op tijdelijk beschikbare locaties kunnen worden geplaatst. Het aantal gerealiseerde flexwoningen is sinds 2021 jaarlijks gegroeid. Verwachting is dat er eind dit jaar in totaal 18.600 flexwoningen zijn gerealiseerd (bron: Kamerstukken II, 2023-2024, 32 847, nr. 1197). De flexwoningen worden geplaatst op plekken waar de nood hoog is. Flexwoningen zijn er voor alle spoedzoekers, zoals starters, studenten, jongeren, Oekraïense ontheemden, statushouders, dak- en thuislozen, gescheiden personen en mensen met financiële problemen.

Projecten met flexwoningen worden nu vaak door woningcorporaties als huurwoningen aangeboden. De koopsector blijft nog achter door de onzekerheden die deze nieuwe woningvorm met zich meebrengt voor zowel consumenten als geldverstrekkers.

Behoeftte aan onderzoek onder de doelgroep om het vervolg vanuit NHG te bepalen.

Met behulp van dit onderzoek wil de Nationale Hypotheek Garantie (NHG) inzicht krijgen in de behoefte van de doelgroep jonge woningzoekenden als het gaat om flexwoningen. De centrale vraag is:

Hoe groot is de behoefte van werkenden tussen de 20 en 35 jaar, die op zoek zijn naar een woning, aan een flex koopwoning?

Enkele deelvragen zijn:

- Herkent de doelgroep het woningprobleem?
- In hoeverre staat de doelgroep open voor flexwoningen, hoe groot is de interesse in flexwoningen?
- Wat zijn de voor- en nadelen van flexwoningen?
- Wie hebben er interesse in flexwoningen?



Aantal verhuizingen in leeftijdsgroep 20-35 jaar

In totaal kende Nederland in 2023 3,7 miljoen inwoners in de leeftijd 20-35 jaar. In dezelfde leeftijdsgroep verhuisden in 2023 bijna 800.000 personen. Dit betekent dat ongeveer één op de vijf mensen in de leeftijd 20-35 jaar vorig jaar verhuisd is.

Bron: CBS, voorlopige cijfers over 2023

OVER DIT ONDERZOEK

Achtergrond

Doel

- Aanleiding van het onderzoek is de behoefte aan onderzoek onder de doelgroep om het vervolg vanuit NHG te bepalen.
- Centrale vraag: Hoe groot is de behoefte van werkenden tussen de 20 en 35 jaar, die op zoek zijn naar een woning, aan een flexwoning?

Steekproef

- Doelgroep: 20-35 jarige werkenden, actief of passief op zoek naar een woning (of afgelopen jaar verhuisd)
- Steekproefkader: Dynata, partner van MarketResponse
- Weging: De resultaten zijn gewogen naar leeftijd, geslacht, regio en opleidingsniveau, representatief voor de doelgroep
- Respons: Er hebben 756 personen deelgenomen
- Veldwerkperiode: Het veldwerk heeft plaatsgevonden van 16 april 2024 tot en met 29 april 2024

Methode

Kwantitatief online onderzoek

Vragenlijst

- MarketResponse heeft deze vragenlijst ontwikkeld in samenspraak met NHG.
- De vragenlijst bestaat uit de volgende modules:
 - Screeningsvragen
 - Huidige woonsituatie
 - Gewenste woonsituatie
 - Concept flexwoningen
 - Lange termijn
 - Profiel
 - Afsluiting

Uitleg van het concept van de flexwoning, zoals opgenomen in het onderzoek

Flexwoning: wonen in een woning die na een tijd verplaatst wordt

Flexwoningen zijn woningen die worden gebouwd in de fabriek. Ze zijn duurzaam en verplaatsbaar. En voldoen aan dezelfde kwaliteit als reguliere nieuwbouwwoningen.

Deze woningen worden geplaatst op grond met een tijdelijke woonbestemming. Dit betekent dat de woning minimaal 15 jaar mag blijven staan.

Daarna wordt de woning verplaatst naar een andere locatie binnen of buiten de gemeenten waar die vaak permanent mag blijven staan. Voor het gebruiken van de grond betaal je per maand een vergoeding aan de gemeente (een soort huur). Daarin zit ook een bedrag om een spaarpotje op te bouwen waarmee je uiteindelijk het verplaatsen van de woning betaalt.



CONCLUSIES EN AANBEVELINGEN



FLEXWONINGEN

34%

van de jonge woningzoekers heeft interesse in het kopen van een flexwoning

“Ik denk dat het een heel innovatief idee is, maar het brengt veel ongemakken, procedures en toekomstige zorgen met zich mee. Als dit een goedkoper alternatief is, is het misschien de moeite waard.”

Een jonge woningzoeker over het concept flexwoningen

CONCLUSIES

Flexwoningen bieden kans voor het tekort op de woningmarkt

Frustratie over woningmarkt

Hoe moeilijk het als jonge woningzoeker is om een woning te vinden, wordt met de resultaten van dit onderzoek nog eens bevestigd. Een meerderheid herkent zich in de frustratie dat er zo weinig betaalbare woonruimte te krijgen is. Ze hebben het gevoel de boot te missen, omdat ze er als starter niet meer tussen komen.

Bijna de helft van de jonge woningzoekers is al meer dan 6 maanden op zoek. De belangrijkste redenen dat het niet lukt om een woning te vinden zijn van financiële aard: ze hebben niet genoeg spaargeld, er staan geen woningen te koop binnen hun budget en ze kunnen te weinig hypotheek krijgen om een geschikt huis mee te vinden.

Eén op de drie woningzoekers interesse in flexwoning

Bij het introduceren van het concept van de flexwoning, zijn de eerste reacties verdeeld. Het spreekt een deel gelijk aan, maar het roept ook veel vragen en twijfels op.

Eén op de drie jonge woningzoekers geeft aan interesse te hebben om een flexwoning te kopen. De interesse voor het huren van een flexwoning is lager: circa één op de vijf jonge woningzoekers.

De flexwoning en zijn net iets interessanter voor:

- De jongste groep: 20-24 jaar, op zoek naar een huurwoning
- Woonachtig in de drie grote steden (Amsterdam, Rotterdam, Den Haag) en de randgemeenten



Woningzoekers zien zowel voor- als nadelen

Jonge woningzoekers zien twee belangrijke voordelen aan de flexwoningen: de maandelijkse kosten van de woning zijn betaalbaar en het is een kans om op de woningmarkt te komen. Deze voordelen worden nog vaker genoemd onder de woningzoekers die interesse hebben om een flexwoning te kopen.

Drie meest genoemde nadelen van de flexwoning zijn het gedoe en financiële onzekerheid als je tussentijds verhuist of weg moet en dat ze denken dat je minder vermogen opbouwt dan met een 'gewoon' huis op eigen grond. Een nadeel wat ook vaker wordt genoemd door woningzoekers die interesse hebben om een flexwoning te kopen, is dat de locatie van dergelijke woningen ze niet aanspreekt.

Belangrijke aspecten bij koop flexwoning

De twee belangrijkste aspecten voor woningzoekers bij een flexwoning, hebben te maken met zekerheid: dat ze de woning na een paar jaar gemakkelijk kunnen verkopen en daarbij niet met een schuld komen te zitten. Daarna volgt de locatie van de woning en de voorzieningen in de buurt.

Voor meer dan de helft van de woningzoekers die interesse heeft om een flexwoning te kopen, is het interessant als ze er tien jaar kunnen wonen. Voor 1 op de 5 geïnteresseerden is 5 jaar zelfs goed.

Mochten ze na een periode met hun woning moeten verhuizen, zou voor meer dan de helft van de geïnteresseerden een verhuizing binnen hun gemeente acceptabel zijn. Slechts 1 op de 5 zou bereid zijn naar een andere gemeente te verhuizen.

RESULTATEN DE WONINGMARKT



BEELD VAN DE WONINGMARKT

Jonge woningzoekers voelen frustratie omdat ze er niet tussenkomen op de woningmarkt, gevoel de boot te missen

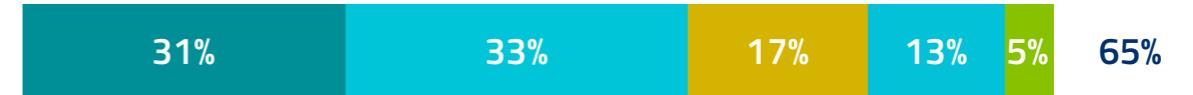
Meer dan de helft van de woningzoekers voelt zich gefrustreerd over de huizenmarkt en de prijzen, ze hebben het gevoel er niet tussen te komen en de boot te missen.

Ook geven vier op de tien woningzoekers aan te weinig te verdienen om een hypotheek te krijgen en alles wat bij het kopen van een huis komt kijken te ingewikkeld te vinden.

Deze uitspraken worden het sterkst herkend door woningzoekers uit de 3 grote gemeenten (Amsterdam, Rotterdam en Den Haag) en door de jongste groep woningzoekers (20-24 jaar).

VRAAG: Hieronder staan 5 uitspraken die te maken hebben met het zoeken naar een nieuwe woning. In hoeverre zijn deze herkenbaar voor jou? (n=756)

Ik wil gewoon mijn eigen plek vinden om te wonen, maar kom er met de huidige huizenmarkt en prijzen niet tussen. Ik voel mij gefrustreerd dat er zo weinig betaalbare woonruimte is.



Ik zou graag een eigen woning willen kopen, maar kom er als starter niet meer tussen. Ik heb het gevoel dat ik daardoor de boot mis.



Ik zou het liefst een eigen huis willen kopen, maar ik denk dat ik toch te weinig verdien om een hypotheek te krijgen.



Ik denk er wel eens aan dat ik een huis zou willen kopen, maar ik krijg een benauwd gevoel van alles wat er komt kijken bij het kopen van een huis en het afsluiten van een hypotheek. Ik weet er niks van en het lijkt mij zo ingewikkeld.



De meeste huizen zijn zo 'gewoon'. Dat is niks voor mij. Ik wil een woning die duurzaam is, en juist wat anders is dan de meeste woningen.



■ Heel herkenbaar ■ Herkenbaar ■ Enigszins herkenbaar
 ■ Niet herkenbaar ■ Helemaal niet herkenbaar

OP ZOEK NAAR EEN HUURWONING EN GEEN KOOPWONING

Benodigde financiering en aanbod op de woningmarkt maken een koopwoning onbereikbaar voor een deel van de doelgroep

Iets minder dan 30% van de jonge woningzoekers geeft aan op zoek te zijn naar een huurwoning, en niet naar een koopwoning. De helft van deze groep geeft aan dat dit komt omdat ze niet genoeg spaargeld hebben. Daarnaast is deze groep beperkt door het aanbod van koopwoningen en de hoogte van de hypotheek die zij kunnen krijgen.

Voor de groep die interesse heeft om een flexwoning te kopen (hierover later meer in dit rapport) geldt vaker dan bij de totale groep dat dit is omdat de hypotheek die ze kunnen krijgen te laag is om een geschikt huis mee te kopen. Ze geven juist minder vaak aan niet vast te willen zitten aan een huis of hypotheek.



VRAAG: Wat is de reden dat je niet op zoek bent naar een koopwoning?
(Allen die alleen op zoek zijn naar een huurwoning, n=225)

Ik heb niet genoeg spaargeld

50%

Er staan geen woningen te koop binnen mijn budget

27%

Ik heb nog niet lang genoeg gewerkt om een hypotheek te kunnen krijgen

25%

Ik kan wel een hypotheek krijgen, maar deze is niet hoog genoeg om een geschikt huis mee te kopen

25%

Ik wil niet vastzitten aan een huis of hypotheek

20%

Ik ga samenwonen en wil eerst kijken hoe dat bevalt

11%

RESULTATEN FLEXWONING: SPONTANE REACTIES EN KOOPINTERESSE



IN HUN EIGEN WOORDEN

Een greep uit de spontane reacties op het concept 'flexwoning'

Positieve reacties

Interessant concept

"Heel bijzonder en passend"

"Interessant concept. Ik zou indien ik hiervoor in aanmerking kom ook zeker voor openstaan."

"Creatief en verrassend"

"Erg goed idee en spreekt me ook aan. Het is duurzaam en wat anders dan een Vinex wijk."

"Ik vind het bijzonder, moet er even aan wennen. Beetje gek dat de woning uiteindelijk weer weg moet. Maar het is misschien wel kostenefficiënt en kan één van de oplossingen zijn"

Oplossing voor het huizentekort

"Ik vind dit prima. Zo is er tenminste een optie"

"Snel te bouwen. Als ik maar kan wonen. Ziet er goed uit"

"Mensen wonen steeds korter op 1 plek, dus dit lijkt mij een prima oplossing. Daarnaast is dit veel sneller te realiseren dan nieuwbouwwoningen, goed tegen het huizentekort"

Vragen en onduidelijkheden

"Ik vraag mij af hoe stevig dergelijke woningen zijn. En waar je dan wel/niet mag staan. Hoeveel van soort woningen worden er gemaakt? Wat is de minimale prijs dat je betaalt? Hoe wordt dit bewerkstelligd?"

"Het klinkt interessant als het precies dezelfde kwaliteiten met zich mee brengt als normale woningen."

"Interessant, deze huizen zouden dus in feite overal neergezet kunnen worden en dus goede kwaliteit. Wel nieuwsgierig naar het kostenplaatje, is dit voor de doorsnee burger te betalen? En zo ja, wie krijgen dan voorrang op deze woningen?"

"Ik zal meer er over wil weten. Ik vroeg mij af of dit een goed belegging zijn, omdat de huis zal verplaatst wordt"

"Interessant maar klinkt als veel moeite en greenwashing. Ook klinkt het in deze beschrijving als een soort bouw pakket, en dus niet 'stevig'. Er wordt weinig verteld dat dit een oplossing kan bieden tegen de wooncrisis."

Negatieve reacties

Gedoe om te woning te verhuizen

"Ik denk dat het veel gedoe is om een woning dan te verplaatsen en dat veel mensen geen 15 jaar in hetzelfde huis willen wonen."

"Ik voel er weinig voor om na een vast aantal jaar met woning en al gedwongen te verplaatsen zonder dat dit gebaseerd is op eigen levenskeuzes."

Type huis spreekt niet aan

"Ik zou in het centrum willen blijven en dit lijkt meer een optie voor buiten de ring"

"Ziet er saai uit"

"Het is niet iets wat ik zoek. Het idee dat zulke projecten er zijn is erg fijn maar ik zoek een koopwoning met een grote tuin en dat ik voor mij het belangrijkste, ik ben een buitenmens"

"Het voelt als een goedkopere oplossing als een 'normaal' huis. Krijg er een beetje een do it yourself bouwdoos gevoel bij ook al word het in de fabriek gemaakt."

INTERESSE IN FLEXWONING

Ongeveer 1 op de 3 jonge woningzoekenden heeft interesse in een Flex koopwoning

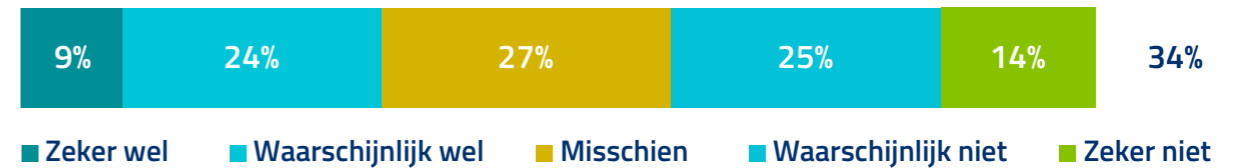
Van de jonge woningzoekers geeft 34% aan zeker of waarschijnlijk wel interesse te hebben om een flexwoning te kopen.*

De interesse om een flexwoning te kopen is het hoogst onder:

- Woningzoekers die nu met huisgenoten wonen (49%, maar dit is een kleine groep)
- 20-24 jarigen (41%)
- Woningzoekers die (ook) een huurwoning zoeken (40%)
- Woningzoekers uit de 3 grote steden + randgemeenten (38%)

* Dit gaat uit van de situatieschets zoals links op deze slide aangegeven en de uitleg van een flexwoning zoals aan het begin van dit rapport aangegeven. Bij andere prijspunten en indien barrières worden geadresseerd met aanvullende services (zoals NHG garantie) kan de interesse hoger uitkomen.

VRAAG: Stel dat je een flexwoning op Funda ziet, die je qua stijl aanspreekt en met de volgende kenmerken. In hoeverre heb je dan interesse om een flexwoning te kopen? (n=756)



Kopen flexwoning

Omvang: 65 m² en 3 kamers

Vergoeding voor de grond: 225 euro per maand

Kosten woning: 170.000 euro v.o.n. (verwachting: circa 712 euro hypotheeklasten per maand)

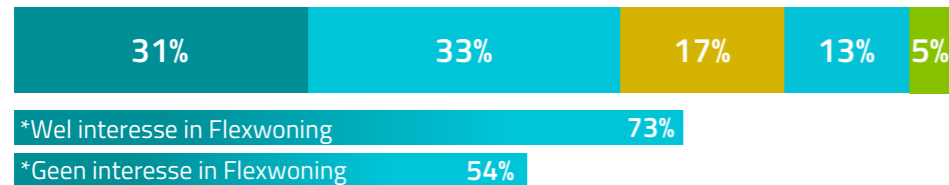
Totale maandlasten: 937 euro per maand

INTERESSE IN FLEXWONING

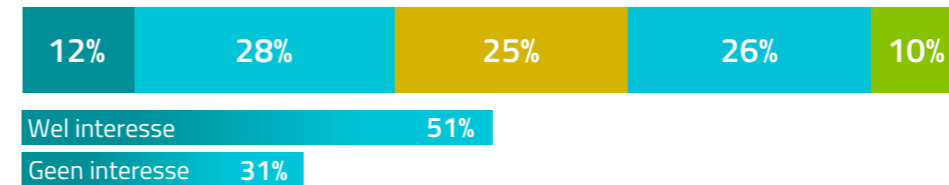
Woningzoekers die interesse hebben in een flexwoning, herkennen zich sterker in de 'moeilijkheden' van de huidige woningmarkt

VRAAG: Hieronder staan 5 uitspraken die te maken hebben met het zoeken naar een nieuwe woning. In hoeverre zijn deze herkenbaar voor jou? (n=756)

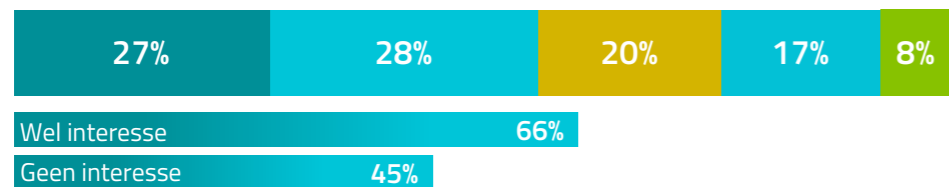
Ik wil gewoon mijn eigen plek vinden om te wonen, maar kom er met de huidige huizenmarkt en prijzen niet tussen. Ik voel mij gefrustreerd dat er zo weinig betaalbare woonruimte is.



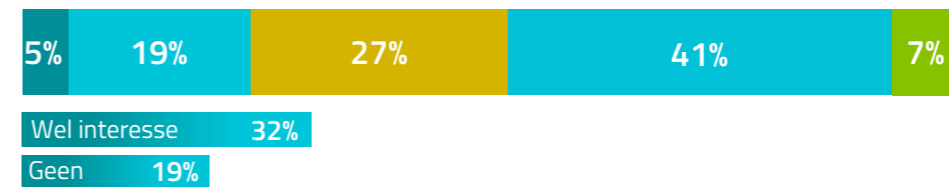
Ik denk er wel eens aan dat ik een huis zou willen kopen, maar ik krijg een benauwd gevoel van alles wat er komt kijken bij het kopen van een huis en het afsluiten van een hypotheek. Ik weet er niks van en het lijkt mij zo ingewikkeld.



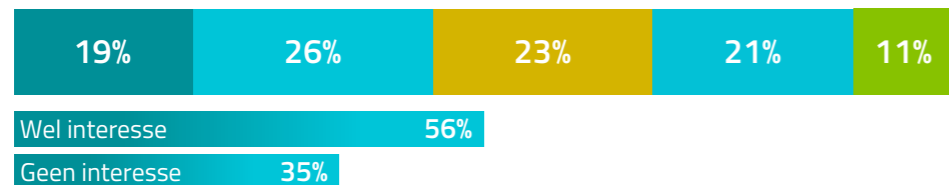
Ik zou graag een eigen woning willen kopen, maar kom er als starter niet meer tussen. Ik heb het gevoel dat ik daardoor de boot mis.



De meeste huizen zijn zo 'gewoon'. Dat is niks voor mij. Ik wil een woning die duurzaam is, en juist wat anders is dan de meeste woningen.



Ik zou het liefst een eigen huis willen kopen, maar ik denk dat ik toch te weinig verdien om een hypotheek te krijgen.



■ Heel herkenbaar ■ Herkenbaar ■ Enigszins herkenbaar
 ■ Niet herkenbaar ■ Helemaal niet herkenbaar

* Score percentage 'Herkenbaar' of 'heel herkenbaar' onder woningzoekers die **wel** of **geen** interesse hebben om een flexwoning te kopen

RESULTATEN WAT MAAKT DE FLEXWONING INTERESSANT?



AANTREKKELIJKE ASPECTEN VAN EEN FLEXWONING

Flexwoning spreekt aan door maandelijkse kosten en de mogelijkheid om op de woningmarkt te komen

De groene balk geeft de totale groep aan en de blauwe balk de groep die heeft aangegeven zeker of waarschijnlijk interesse heeft om de woning te kopen.

De groep die interesse heeft in een flexwoning, is vooral vaker positief over:

- Maandelijkse kosten
- De mogelijkheid op de markt
- Het type woning

VRAAG: Wat maakt het kopen van een flexwoning aantrekkelijk voor jou? (n=756)
Max 3 antwoorden mogelijk

De maandelijkse kosten voor de woning zijn betaalbaar



Wonen in een groene omgeving spreekt mij aan



Het duurzame karakter van deze woningen



Als ik mijn woning verkoop houd ik geld over dat ik kan gebruiken bij de aankoop van een...



Mogelijkheid om je woning mee te nemen als je verhuist



Het type woning spreekt me aan



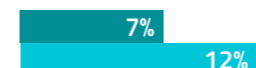
Buiten het centrum wonen spreekt mij aan



De locatie van dergelijke woningen spreekt me aan



Het wonen in een gemeenschap spreekt mij aan



Iets anders



Niets



NEGATIEVE ASPECTEN VAN EEN FLEXWONING

Minder aantrekkelijk is vooruitzicht als men na een aantal jaar verhuist: gedoe en de financiële onzekerheid

De groene balk geeft de totale groep aan en de blauwe balk de groep die heeft aangegeven zeker of waarschijnlijk interesse heeft om de woning te kopen.

De groep die interesse heeft om te kopen noemt vaker als niet aantrekkelijk: de financiële onzekerheid als je na een aantal jaar verhuist of weg moet De locatie (buiten het centrum).

De groep die geen interesse heeft om een flexwoning te kopen noemt vaker de hoge maandelijkse lasten versus vermogensopbouw, dat ze geen behoefte hebben aan een huis wat ze kunnen meenemen en dat ze het te ingewikkeld vinden.

VRAAG: Wat maakt het kopen van een flexwoning niet aantrekkelijk voor jou? (n=756) Max 3 antwoorden mogelijk

Gedoe als je tussentijds verhuist of na een aantal jaar weg moet



Financiële onzekerheid als je tussentijds verhuist of na een aantal jaar weg moet: wat...



Ik denk dat je minder vermogen opbouwt dan met een 'gewoon' huis op eigen grond



Geen behoefte aan een huis dat je mee kunt nemen als je verhuist...



Ik wil niet wonen in een gemeenschap



Het type woning spreekt me niet aan



Ik vind het te ingewikkeld



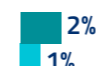
Betaalbaarheid: te hoge maandelijkse lasten



De locatie van dergelijke woningen (vooral buiten het centrum) spreekt me niet aan



Iets anders



Niets



IN HUN EIGEN WOORDEN

Waarom sommige jonge woningzoekers de woning wel willen huren, maar niet kopen; en andersom'

Waarom wel huren, maar niet kopen?

Flexibiliteit: makkelijk op kunnen zeggen en iets nieuws zoeken als het niet bevalt

"Omdat het met huren toch al duidelijker is dat ik binnen een paar jaar verhuis. Ik zit niet vast aan de woning. Ook wanneer ik niet blij ben met de locatie."

"Om te kijken of het iets is wat bij ons past"

Financieel: niet verantwoordelijk voor onvoorziene kosten, geen eigen geld in de woning hebben zitten

"Omdat ik dan mijn eigen geld niet in de woning heb zitten"

"Dan ben je minder verantwoordelijk voor eventuele onvoorziene kosten"

"Het is een nieuw concept en dat brengt zo zijn onzekerheden met zich mee. (...) Dat vind ik te riskant om me met een hypotheek aan vast te binden. (...)"

Minder gedoe: niet de woning hoeven te verhuizen

"Omdat ik niet altijd vast wil zitten aan een huis dat ik mee moet nemen"

"Verhuizen is al veel werk, laat staan je gehele woning continu te verhuizen.

Wellicht is er daarna geen grond maar zit je wel met je huis. Op den duur groeit je gezin, maar je huis groeit niet mee"

Waarom wel kopen, maar niet huren?

Met kopen is het huis echt van jou

"De woning voelt dan meer van jou, en je zal meer geneigd zijn om de woning mee te nemen naar een andere locatie."

"Kopen kan het meer waard worden en is het écht van jou. Je lost ook af."

Kopen geeft meer zekerheid

"Kopen biedt iets meer zekerheid. En het is goedkoper (investering en lange termijn)."

"Geeft meer zekerheid/stabiliteit"

Met kopen kun je vermogen opbouwen

"Omdat met huren je steeds meer geld als het ware weggooit. Als ik blijf huren kies ik liever voor een plek dichtbij het centrum (wat ik nu ook heb). Maar ik investeer liever geld in iets dat van ons is."

"Ik vind huren weggegooid geld"

"Omdat je met kopen nog vermogen kan opbouwen"

BELANGRIJKE ASPECTEN EN VOORWAARDEN

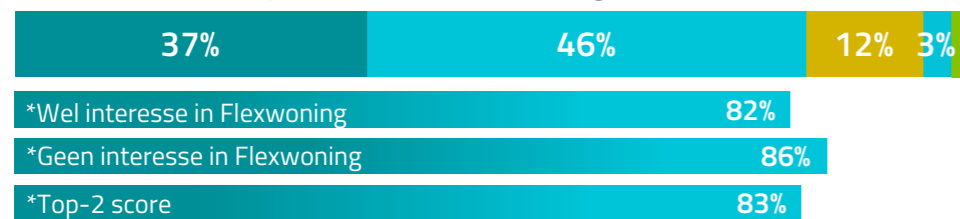
Een belangrijk aspect is zekerheid: om de woning makkelijk weer te kunnen verkopen en niet met een restschuld komen te zitten

Het belangrijkste aspect is de zekerheid dat ze bij de verkoop van de woning niet met een schuld komen te zitten en dat ze de woning na een paar jaar gemakkelijk kunnen verkopen. Ook de locatie en voorzieningen in de buurt zijn belangrijk.

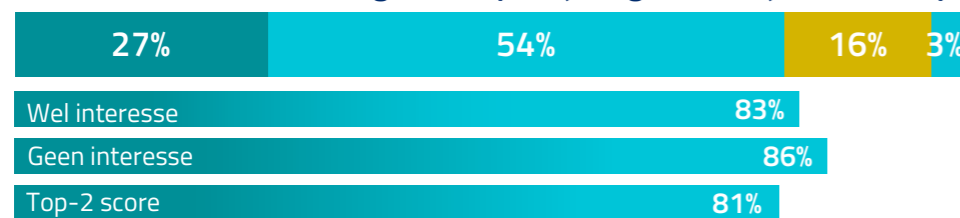
Voor de groep die interesse heeft om de flexwoning te kopen is bereikbaarheid met het OV, wonen in een gemengde wijk en de woning na een paar jaar meenemen als ze verhuizen belangrijker dan voor de groep die geen interesse heeft.

VRAAG: Hoe belangrijk zijn de volgende 7 aspecten voor jou, om interesse te hebben om een flexwoning te kopen? (n=756)

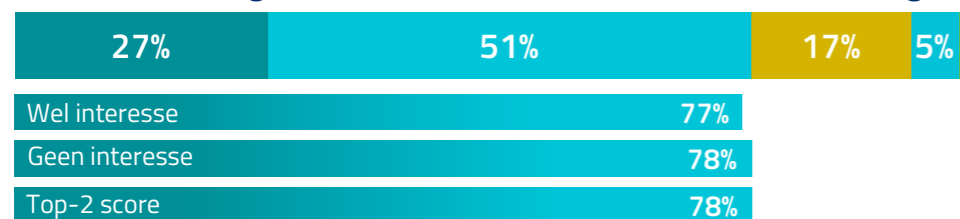
Zekerheid dat ik bij verkoop van de woning niet met een schuld kom te zitten.



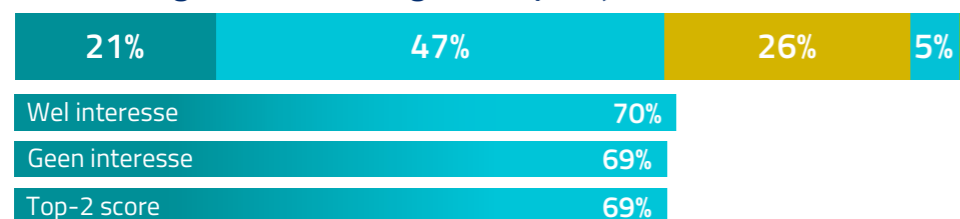
Zekerheid dat ik de woning na een paar jaar gemakkelijk kan verkopen



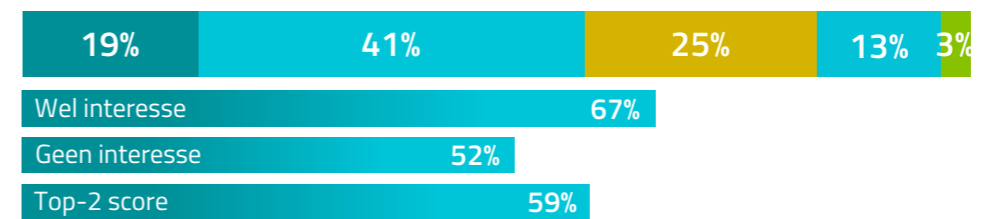
Locatie: Aanwezigheid van winkels, horeca en andere voorzieningen in de buurt



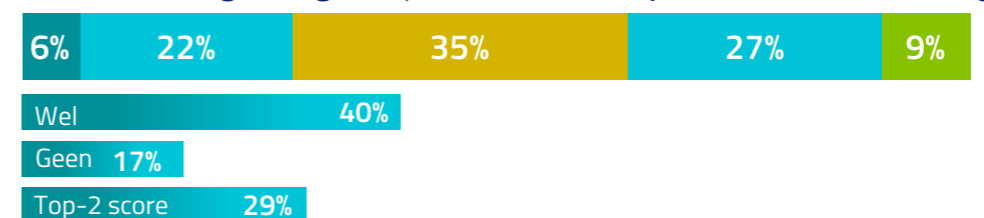
Verwachting dat ik de woning na een paar jaar met overwaarde kan verkopen



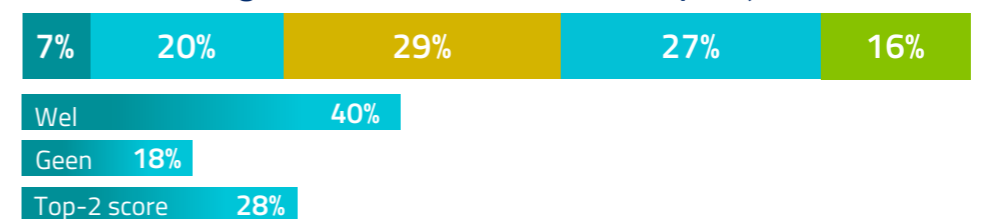
Bereikbaarheid met het openbaar vervoer



Wonen in een gemengde wijk: met zowel koop als sociale huurwoningen



Dat ik de woning kan 'meenemen' als ik na een paar jaar verhuis



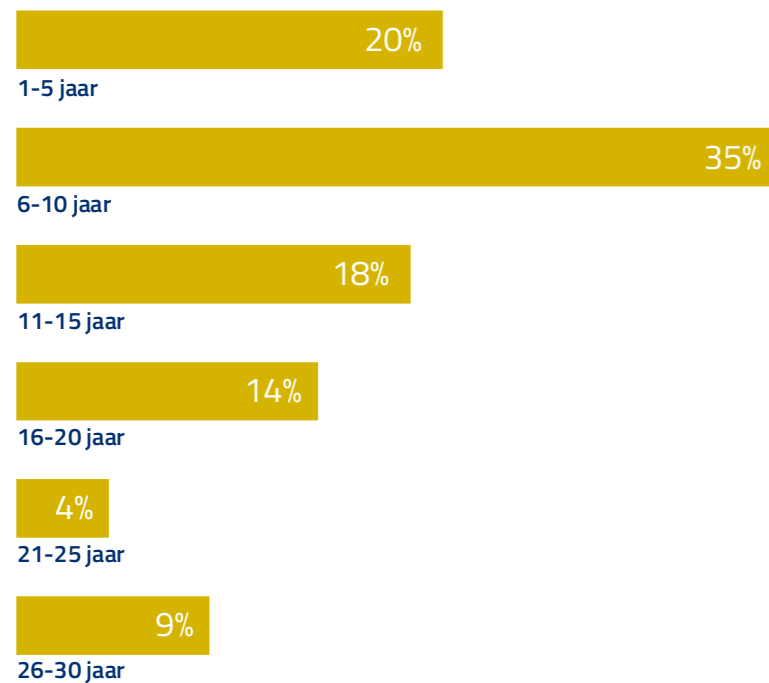
- Heel belangrijk
- Belangrijk
- Neutraal
- Niet belangrijk
- Helemaal niet belangrijk

* In de grafiek zijn de belangrijkste aspecten om interesse te hebben in een flexwoning te zien. Onder de grafiek is te zien: Top-2 score per aspect 'heel belangrijk' of 'belangrijk' en de score 'heel belangrijk' of 'belangrijk' onder woningzoekers die wel of geen interesse hebben om een flexwoning te kopen.

BELANGRIJKE ASPECTEN EN VOORWAARDEN

Voor de meerderheid van de geïnteresseerden voldoet een termijn van 15 jaar, om in de woning te kunnen blijven wonen

VRAAG: Een flexwoning staat op grond die tijdelijk beschikbaar is voor je woning. Wat is de minimale duur dat een flexwoning voor jou aantrekkelijk zou zijn? (n=449)
Alleen gesteld aan top-3 interesse om te kopen



Leeswijzer

35% van de woningzoekers met interesse in een flexwoning, verwacht minimaal 6-10 jaar daar te kunnen wonen. Voor 20% is dat sowieso lang genoeg, zij verwachten er minimaal 1-5 jaar te kunnen wonen. Kortom, voor 55% is een termijn van 10 jaar interessant. Voor 27% is een flexwoning pas interessant als zij er 16-30 jaar kunnen wonen.

ACCEPTABELE VERHUISLOCATIE

Voor de meerderheid van de geïnteresseerden voldoet een termijn van 15 jaar, om in de woning te kunnen blijven wonen

VRAAG: Een flexwoning staat op grond die tijdelijk beschikbaar is voor je woning. Dit betekent dat je na een bepaalde periode moet verhuizen en je huis met jou meeverhuist. Wat zou voor jou na die termijn acceptabel zijn? (n=449)
Alleen gesteld aan top-3 interesse om te kopen

Let op: 'verhuizen naar een plek in dezelfde wijk' lijkt een onderschatting, aangezien meer respondenten aangeven wel in de gemeente te willen blijven wonen

Verhuizen naar een wijk in dezelfde gemeente



Verhuizen naar een plek in dezelfde wijk



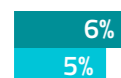
Verhuizen naar een andere gemeente, op maximaal 30 km afstand



Verhuizen naar ergens anders in Nederland, zolang de plaats mij maar aanspreekt



Geen van deze opties zijn acceptabel voor mij



De groene balk geeft de totale groep aan en de blauwe balk de groep die heeft aangegeven zeker of waarschijnlijk interesse heeft om de woning te kopen.



RESULTATEN DE DOELGROEP



DOELGROEP INTERESSE KOPEN VAN FLEXWONING

Uit de resultaten blijkt dat de interesse om een flexwoning te kopen hoger is onder woningzoekers in de leeftijd 20-24, die op zoek zijn naar een huurwoning, en die in de 3 grote steden + randgemeenten wonen

Leeftijd: 20-24 jaar

Herkennen vooral meer:

- Moeilijkheden, en vooral vaker het benauwde gevoel, ingewikkeld vinden om een huis te kopen

Flexwoning

- Positiever over maandelijkse kosten en mogelijkheid om op de woningmarkt te komen
- Vinden wonen in een gemengde wijk (zowel koop als sociale huur) iets belangrijker (blijft een minder belangrijk aspect)

Gewenste woonsituatie

- Zijn vaker op zoek naar een woning waar ze een aantal jaar kunnen wonen, daarna kijken ze verder
- Willen vaker in of vlakbij het centrum wonen
- Verhuist om het huis uit te gaan of te gaan samenwonen
- Wil vaker 500-749 of 1000-1249 per maand betalen

Op zoek naar: huurwoning

Herkennen vooral meer:

- Te weinig verdienen om een hypotheek te kunnen krijgen
- Het benauwde gevoel, ingewikkeld vinden om een huis te kopen
- Frustratie om er niet tussen te komen op de huidige woningmarkt

Flexwoning

- Positiever over mogelijkheid om op de woningmarkt te komen
- Vinden bereikbaarheid met het OV en wonen in een gemengde wijk (zowel koop als sociale huur) iets belangrijker (laatste blijft een minder belangrijk aspect)

Gewenste woonsituatie

- Vinden het minder belangrijk dat een huis écht helemaal van hen is
- Zijn vaker op zoek naar een woning waar ze een aantal jaar kunnen wonen, daarna kijken ze verder
- Willen vaker in of vlakbij het centrum wonen
- Willen minder per maand betalen aan hun woning

Woonachtig in: 3 grote steden + randgemeenten

Herkennen vooral meer:

- De meeste huizen zijn te gewoon, willen juist iets anders, een duurzame woning
- Kom er als starter niet meer tussen, ik heb het gevoel dat ik de boot mis
- Frustratie om er niet tussen te komen op de huidige woningmarkt

Flexwoning

- Positiever over de maandelijkse kosten, vermogensopbouw en type woning
- De locatie van flexwoningen maakt het vaker minder aantrekkelijk
- Vaker belangrijk: de woning meenemen als ze na een aantal jaar verhuizen, gemengde wijk (zowel koop als sociale huur), bereikbaarheid met het OV
- Staan er meer voor open om te verhuizen naar ergens anders in Nederland

Gewenste woonsituatie

- Zijn vaker op zoek naar een woning waar ze een aantal jaar kunnen wonen, daarna kijken ze verder
- Willen vaker in of vlakbij het centrum wonen

BIJLAGEN

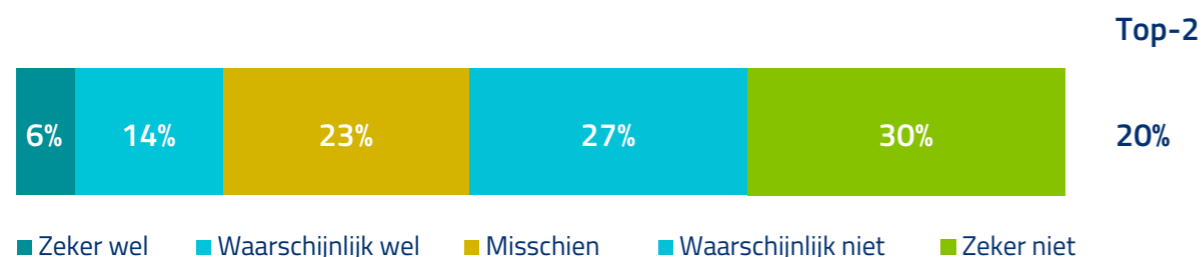


INTERESSE IN FLEXWONING ALS HUURWONING

Om dezelfde flexwoning te huren, heeft minder dan 1 op de 5 jonge woningzoekers interesse

Waar 34% van de woningzoekers interesse had om de flexwoning te kopen, neemt deze interesse af als dezelfde woning verhuurd wordt: dan heeft nog 20% zeker of waarschijnlijk wel interesse om de flexwoning te huren.

VRAAG: Stel dat je dezelfde flexwoning als net, ook zou kunnen huren. In hoeverre heb je dan interesse om een flexwoning te huren? (n=756)

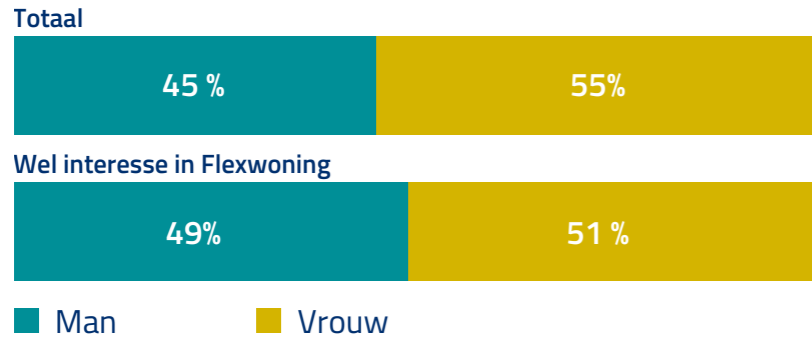


Huren Flexwoning

- Omvang: 65 m² en 3 kamers
 - Huur woning: 1.000 euro per maand
- Totale maandlasten: 1.000 euro per maand

DOELGROEP - SOCIO-DEMOGRAFIE

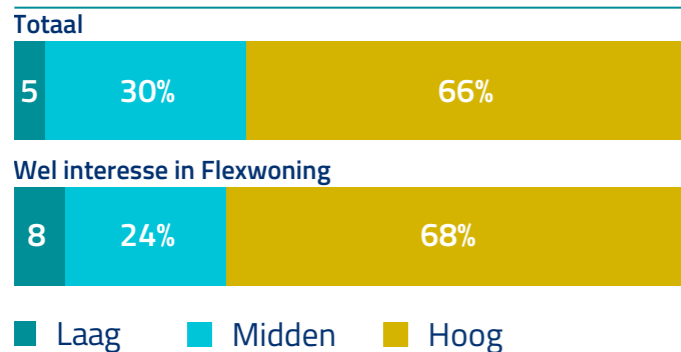
Geslacht (n=759)



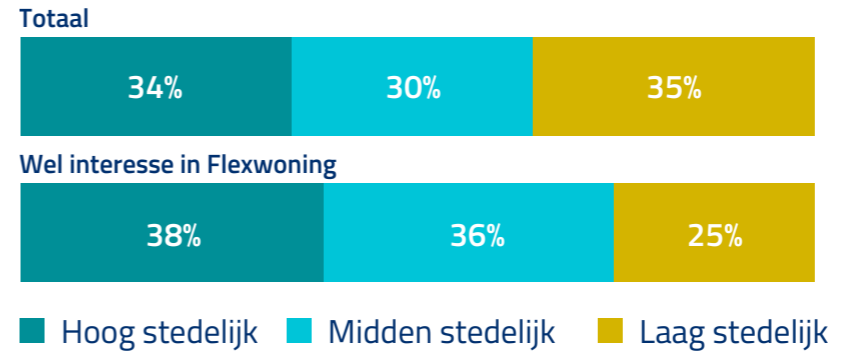
Leefstijl stelling (n=759)



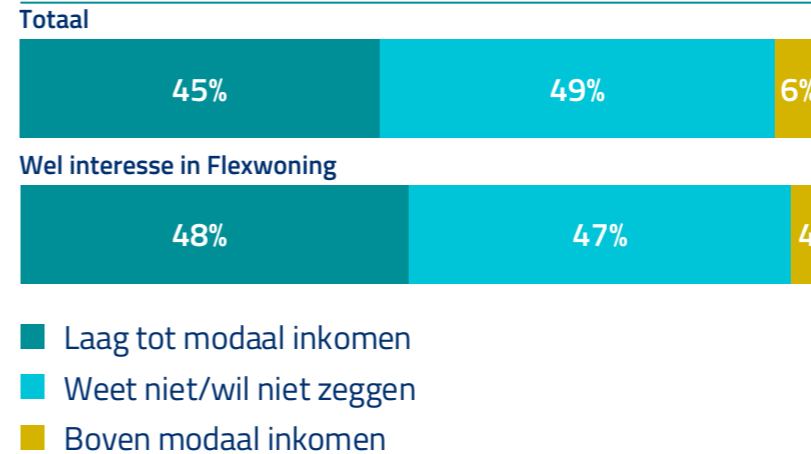
Opleidingsniveau (n=759)



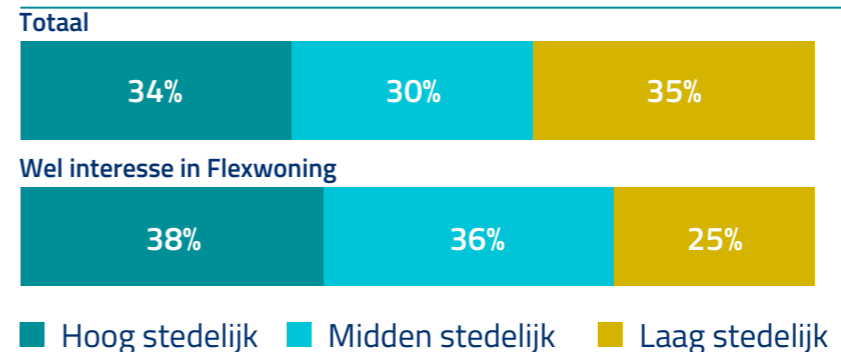
Inkomen



Leefstijl stelling (n=759)

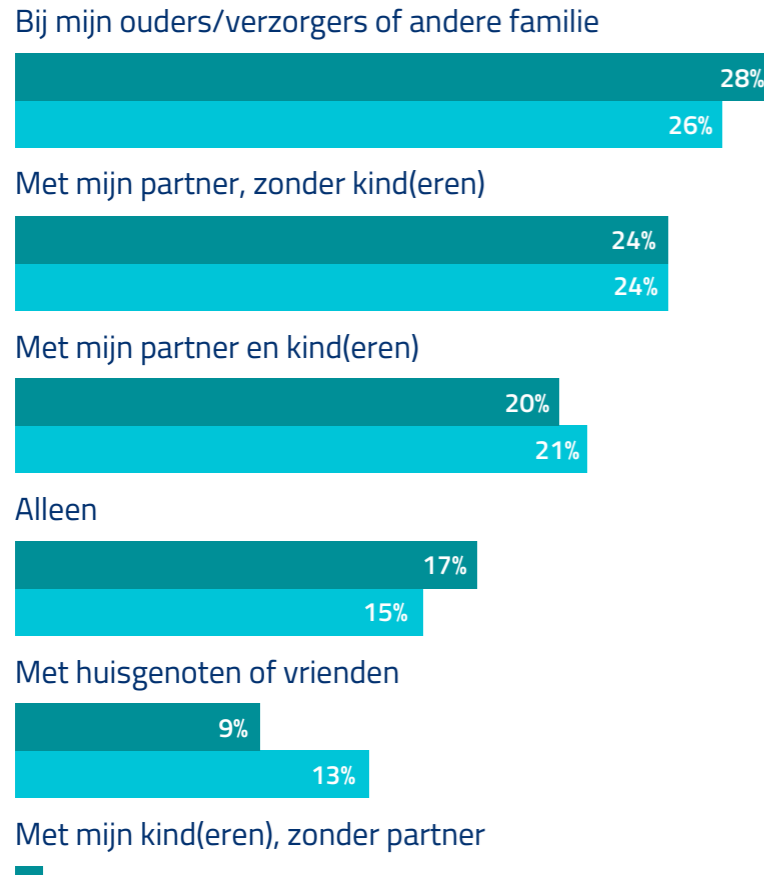


Mate van stedelijkheid

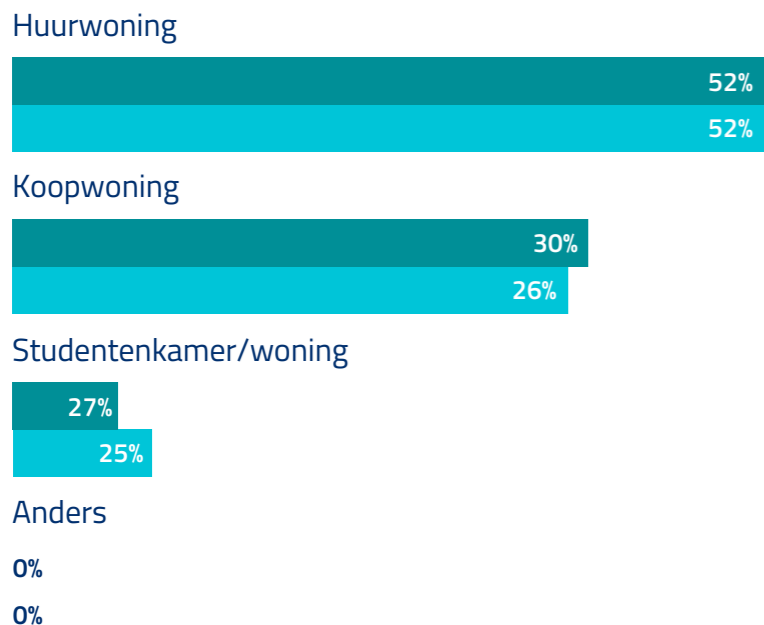


DOELGROEP - HUIDIGE WOONSITUATIE

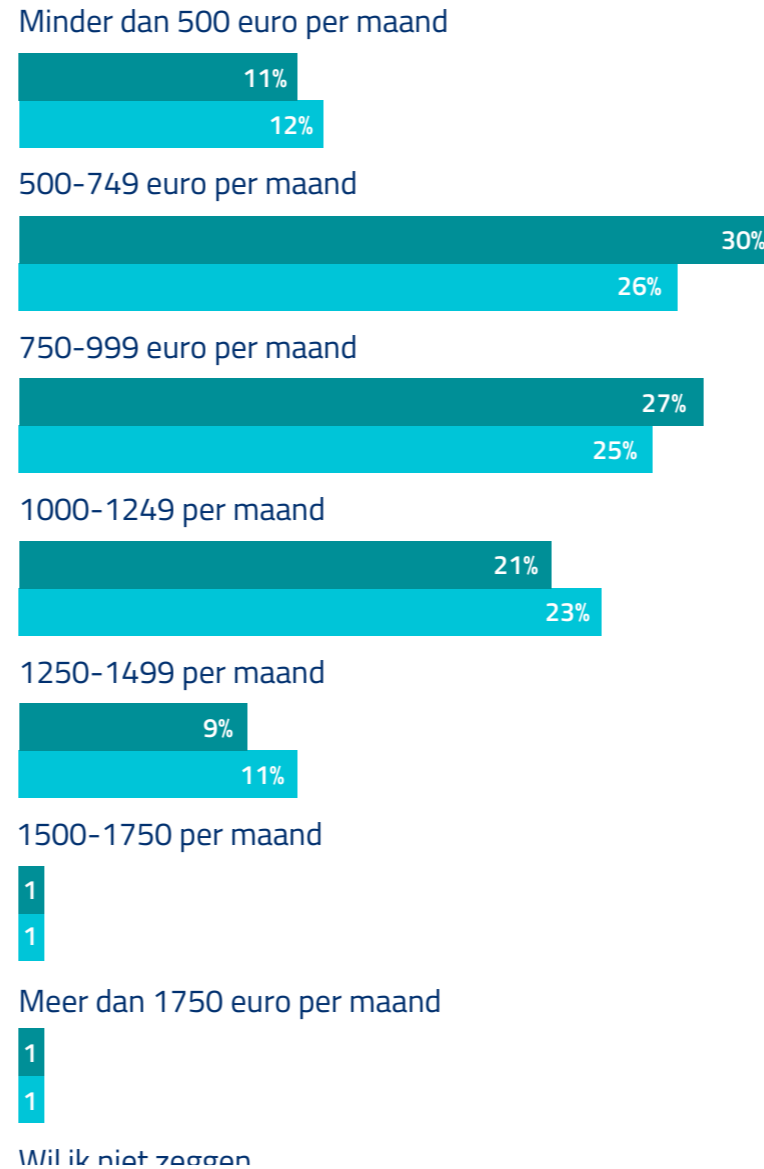
Met wie woon je nu? (n=759)



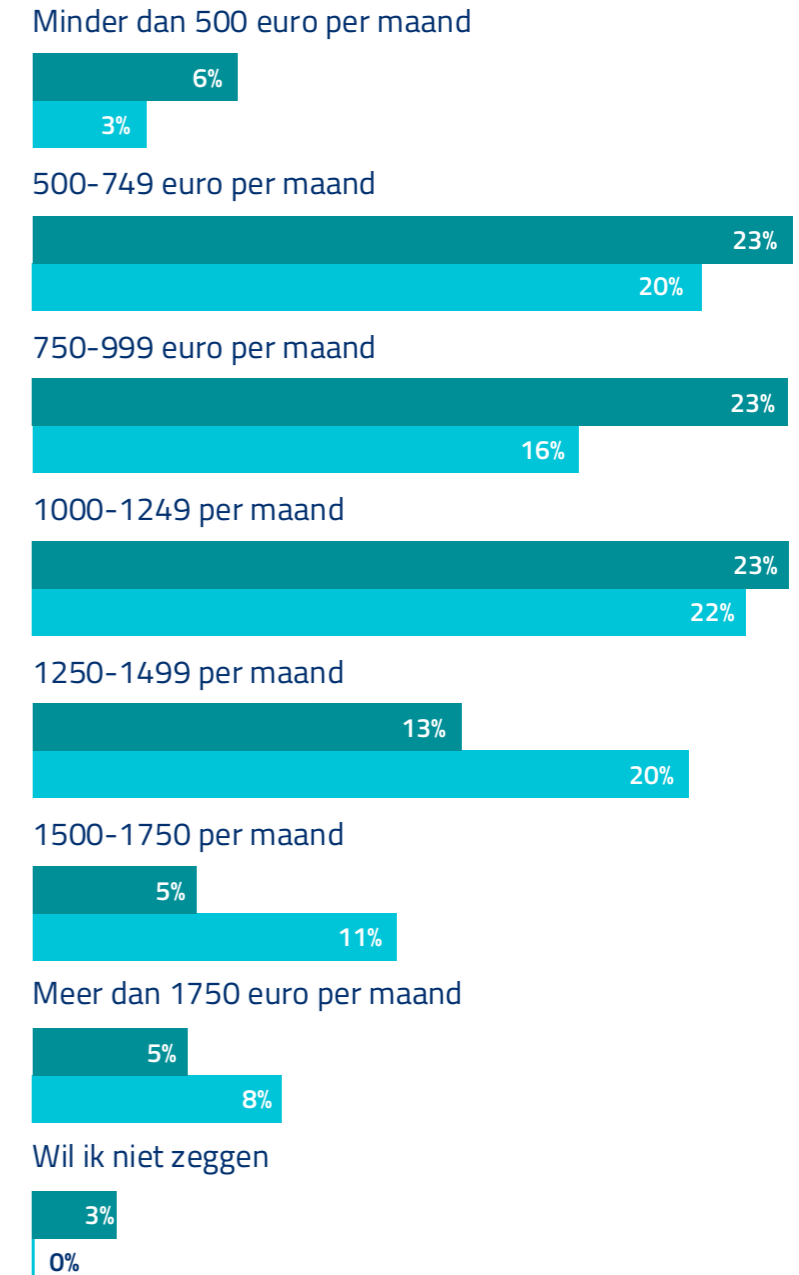
In wat voor woning woon je nu? (n=577)



Wat betaal je nu aan huur per maand? (n=339)



Wat betaal je nu aan hypotheek per maand? (n=235)

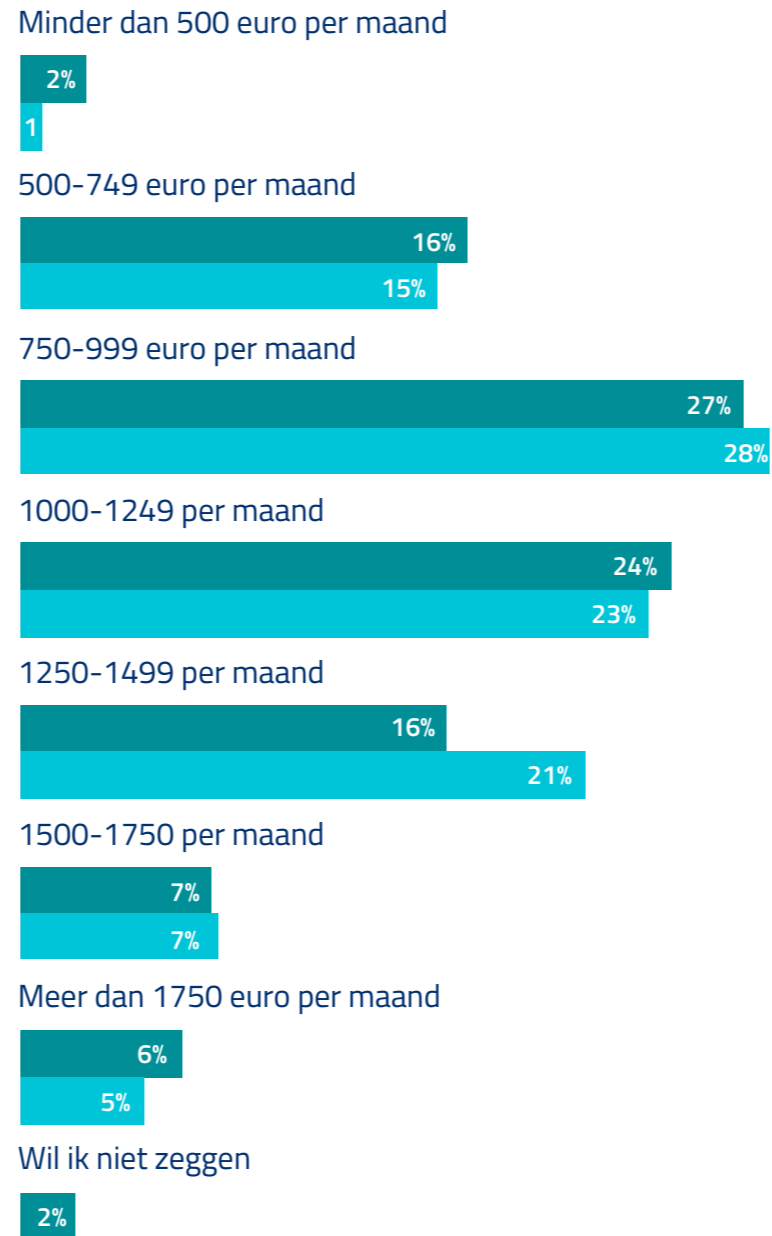


DOELGROEP - GEWENSTE WOONSITUATIE

Wat voor woning zoek je? (n=759)



Welk bedrag wil je maximaal per maand betalen voor een woning (huur of hypotheek)? (n=759)



Waarom ben je op zoek naar een nieuwe woning? (n=759)



Colofon

In opdracht van:
NHG

Machiel van de Poll
Research Consultant
machiel.vandepoll@marketresponse.nl

Amber Broek
Research Consultant
amber.broek@marketresponse.nl

Chantal Grove
Data Analyst
chantal.grove@marketresponse.nl

