

Inleiding

'Van huis naar thuis': zo kan de trend genoemd worden die aangeeft dat het belang van de fysieke en sociale *context* van de woning toeneemt. Het gaat de hedendaagse woonconsument om de beleving van het wonen. Woning en context sámen bepalen de mate van tevredenheid met het wonen. Zonder ook die context mee te nemen in de beoordeling, is het ondoenlijk om de vraag naar woningen te voorspellen. Een steeds sterker individuele vraag bovendien, want de ene consument heeft een heel ander ideaalplaatje van het wonen voor ogen dan de ander. De één voelt zich het meest gelukkig in de gezellige volkstuin, de ander in de dynamische binnenstad en de derde in de woongemeenschap met gelijkgestemden. Voor de moderne woonconsument ligt de meerwaarde dus niet zozeer in het product zélf, maar in de betekenis en identiteit die hij of zij eraan verbindt. In dat licht is het belangrijk om op zoek te gaan naar onderscheid en verschil. En naar kansen om de *individuele* woonconsument van dienst te kunnen zijn.

Tot nog toe was er in de Rotterdamse regio onvoldoende kennis over de beleving van het wonen. De Grote Woontest springt nu voor het eerst in dit gat, met een combinatie van traditioneel woningmarkt-onderzoek en belevingsonderzoek. Naast het kwantitatieve beeld, ontstaat tevens inzicht in de *kwantitatieve* vraag naar en beoordeling van woningen en woonomgeving. Hierdoor laat het onderzoek niet alleen de problemen, maar vooral ook de kansen zien op de woningmarkt in de regio Rotterdam. Kennis waaraan bij de aanbieders van woonproducten een breed gevoelde behoefte bestaat. Dat weerspiegeld wordt in de vijftien commerciële en niet-commerciële opdrachtgevers van dit onderzoek.

In deze brochure komen de belangrijkste bevindingen van de Grote Woontest aan bod.



Opbouw rapportage en methode onderzoek

Opbouw rapportage

De Grote Woontest, uitgevoerd door The SmartAgent Company, heeft geresulteerd in een rapportage die bestaat uit twee delen: inventarisatie en inspiratie.

In de *inventarisatie* staan de consument, de locatie en het product centraal. Hoe ziet de woonconsument eruit, welke woon- en leefambities heeft hij of zij en hoe vertaalt zich dat naar keuzes? Wát wordt de consument wáár geboden, in termen van woonmilieus en woonsferen? Waar gaat het goed en waar minder? Kijkend naar de woning zelf, hoe verhouden zich vraag en aanbod? En hoe denkt de consument over de geboden kwaliteit van de woning?

Het tweede deel van de verslaglegging wil de opdrachtgevers niet alleen inzicht, maar vooral ook *inspiratie* geven bij vraagstukken die relevant zijn voor de regionale woningmarkt. Wat zijn de kansen binnen de bestaande voorraad om gebieden te versterken? Hoe kan de regio Rotterdam aantrekkelijker worden voor de hogere inkomensgroepen? Wat willen specifieke doelgroepen als ouderen en jongeren? Welke woonmilieus bieden grote kansen?

Onderzoeksgebied en -populatie

De hele regio Rotterdam is het onderzoeksgebied van de Grote Woontest. De populatie waaruit de steekproef is getrokken, bestaat dan ook uit alle huishoudens van de regio Rotterdam. In totaal hebben 12.125 respondenten aan het onderzoek meegedaan, waarvan 9.000 via internet. Dit levert een betrouwbaar en representatief beeld op van de hele regio.

Uit de beoogde onderzoekspopulatie zijn huishoudens eerst geselecteerd en vervolgens uitgenodigd om aan het onderzoek mee te doen. Deelnemen kon zowel via internet, als door het invullen van een schriftelijke vragenlijst. Ook niet-genodigden konden deelnemen. Op deze manier was er sprake van zowel een gerichte (genodigden) als een ongerichte respons (niet-genodigden). Het databestand is vervolgens gewogen op de achtergrondvariabelen etniciteit, leeftijd en gezinssamenstelling, evenals op de grootte van de buurten, wijken en gemeenten.

De consument: werelden

Om de woonconsument in de Rotterdamse regio in kaart te brengen is deze ondergebracht in leefstijlen. Door de antwoorden van de respondenten te waarderen langs twee assen (sociologisch: van ego tot groep; psychologisch: van introvert tot extravert), ontstaan vier 'werelden'. Elke wereld deelt bepaalde waarden en voorkeuren. Uit de analyse ontstaat het volgende beeld van de woonconsument.

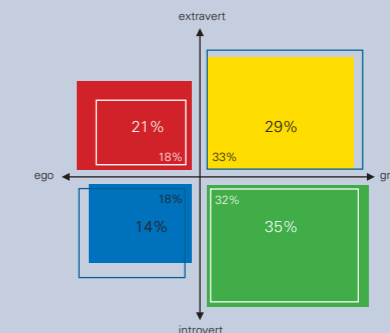
- Rode wereld: vrijheid en flexibiliteit. Actieve manier van leven, culturele ontwikkeling en reizen belangrijk. Onafhankelijkheid boven alles. Hoog opgeleid. Grootte: 21% (landelijk: 18%).
- Blauwe wereld: ambitie en controle. Presteren, carrière, status. Hoog opgeleid. Grootte: 14% (landelijk 18%).
- Gele wereld: betrokkenheid en harmonie. Groepsgeoriënteerd, open instelling, gezin centraal. Grootte: 29% (landelijk 33%).
- Groene wereld: geborgenheid en zekerheid, groepsgericht. Minder open, kleinere wereld. Lager opgeleid. Grootte: 35% (landelijk 32%).

De vier werelden, waar wonen ze in de regio Rotterdam?



Opvallend is, dat in de stad Rotterdam de groepsgeoriënteerden (groene en gele wereld) vooral ten zuiden van de Maas wonen, terwijl de meer egogerichte leefstijlen (rood en blauw) boven de rivier wonen.

De omvang van de vier werelden in de regio Rotterdam en in Nederland

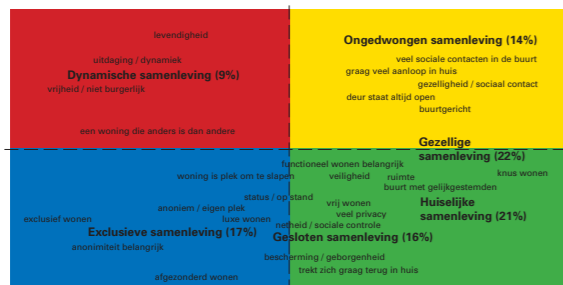


De consument: samenlevingsvormen

De kwaliteit van het wonen heeft steeds meer te maken met het karakter van de sociale interactie. Hoe willen mensen eigenlijk samenleven? De consumenten uit de vier werelden hebben uiteenlopende wensen, die samen zijn te vatten in zes samenlevingsvormen.

De *levendige* samenleving past bij uitstek bij de rode wereld: dynamiek, vrijheid, afwijken van de standaard. Sociale ambities zijn niet sterk; er is dan ook niet echt sprake van een 'samenleving'. Binnen de blauwe wereld staat *exclusiviteit* centraal: hoogwaardigheid, maar ook uitsluiting en afzondering.

Samenlevingsidealen in de regio Rotterdam



Typisch gele domeinen zijn de *ongedwongen* samenleving en de *gezellige* samenleving. Waar in de ongedwongen samenleving sociale controle resoluut wordt afgewezen, leven mensen in de gezellige samenleving vooral met elkaar mee.

Tegenover de ongedwongen samenleving staat de *gesloten* samenleving, die samen met de *huiselijke* samenleving bij de groene wereld hoort. Sociale controle betekent in de gesloten samenleving vooral alertheid en 'ons soort mensen'. Bij de huiselijke samenleving trekt men zich terug in de woning zelf. Al dan niet door de omstandigheden gedwongen worden sociale contacten buiten de muren van de woning gehouden.

Geografische verdeling van de samenlevingsidealen



Deze kaart laat zien waar de verschillende samenlevingsidealen goed worden bediend. Zo blijkt uit de figuur waar een stedelijk gevoel (rood gekleurd) wordt ervaren en waar niet.

Locatie: woonmilieus



In het onderzoek worden vraag en aanbod van woonmilieus met elkaar vergeleken, waarbij ook is gekeken naar het huidige én het gewenste kwaliteitsniveau. Het onderzoek onderscheidt daarbij acht woonmilieus.

In welk milieu willen de verschillende leefstijlen wonen? Uitgesplitst naar leefstijl ontstaat het volgende beeld:

- De rode wereld wil levendig stedelijk en hoogwaardig wonen.
- Blauw zoekt vooral ruim opgezette woonmilieus, maar ook (hoogwaardige) stedelijke locaties.
- Geel en groen houden van multifunctionaliteit op buurtniveau (bijvoorbeeld wonen bij een winkelcentrum), waarbij met name geel een voorkeur heeft voor woonwijken en traditioneel wonen.



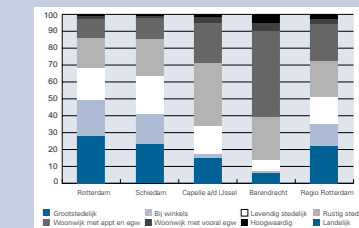
Enkele bevindingen

Rotterdam kent het hoogste aandeel stedelijke woonmilieus, maar ook Schiedam kent een hoge verstedelijkingsgraad. Ten noorden van de Maas wordt Rotterdam gedomineerd door diverse vormen van stedelijk wonen. De zuidoever kent in hoofdzaak drie woonmilieus: rustig stedelijk wonen en de twee woonwijken. Ook in Schiedam is een dergelijk onderscheid waar te nemen: een duidelijke kern met verschillende stedelijke milieus en woonwijken in het noordoosten met buurten als Woudhoek, Spaland, Tuindorp en Groenoord. De woonwijk met appartementen en eengezinswoningen is in Capelle het meest voorkomende woonmilieu. Daarnaast herbergt Capelle onder meer concentraties van rustig stedelijk wonen. In Barendrecht komt de woonwijk met vooral eengezinswoningen het meest voor. Verder springen in Barendrecht concentraties van landelijk en hoogwaardig wonen in het oog.

Waar bevinden zich de woonmilieus?



De verhouding tussen woonmilieus



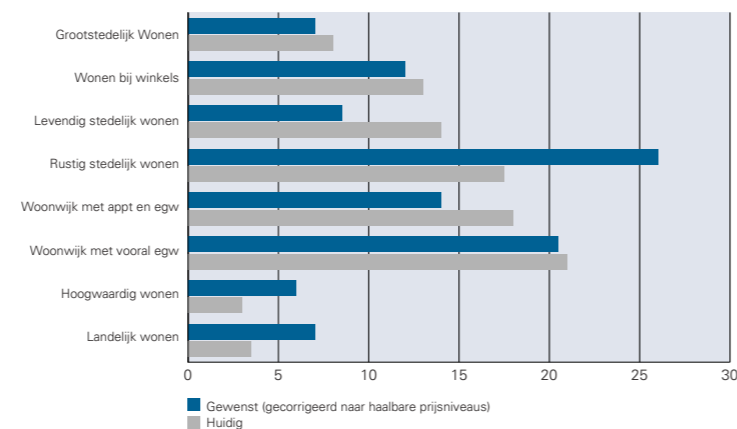
Woonmilieus: aansluiting vraag en aanbod

Uit het onderzoek naar vraag en aanbod komt een overschot naar voren aan levendig stedelijke woonmilieus en een tekort aan rustig stedelijke woonmilieus. Dit duidt op een kwalitatieve vraag in het stedelijk gebied. Ook in suburbane gebieden doet zich een vraag voor naar meer kwaliteit.

Vraag en aanbod van woonmilieus sluiten niet (volledig) op elkaar aan. In de rapportage is een analyse gemaakt van belangrijke kwaliteiten van woonmilieus. Ook is gekeken naar elementen waarmee woonmilieus zich van elkaar kunnen onderscheiden.

Op deze manier kan worden bepaald welke woonmilieus of gebieden bij uitstek in aanmerking komen voor transformatie. Dit zijn de gebieden met een woonmilieu waarvan het aanbod de vraag overtreft en waarvan bovendien de benodigde kernkwaliteiten ontbreken. Deze situatie doet zich bijvoorbeeld voor in Rotterdam-Zuid. Een aantal gebieden wordt daar ervaren als 'levendig stedelijk' – een woonmilieu waarvan het aanbod groter is dan de vraag – maar dan zónder de belangrijkste kwaliteiten om als zodanig een succesvol woonmilieu te zijn. Dat zijn de kwaliteiten 'dynamiek' (functiemenging, gevarieerde samenstelling van de bevolking, variatie in architectuur) en 'privacy'.

Vergelijken we vraag en aanbod nader, dan levert dit het volgende beeld op:



Enkele opvallende conclusies

- De rode draad: er is een vraag naar meer ruimte, minder steen en minder hoog. Dat betekent een behoefte aan meer ontspannen woonmilieus, met een ruimere opzet. Dit geldt zowel voor de stedelijke gebieden als voor de monofunctionele (woon)wijken.
- Stedelijke woonmilieus blijven aantrekkelijk, waarbij er vooral op het gebied van rustig stedelijk wonen meer vraag dan aanbod is. Dit woonmilieu vormt als het ware een brug tussen de levendig stedelijke gebieden en de monofunctionele uitbreidingswijken: gevarieerd, multifunctioneel en groen dan wel ruim opgezet. Het kan zich onderscheiden met comfort (Hillegersberg-Zuid), dynamiek (Delfshaven) of beide (Noordereiland).
- Rotterdam en Schiedam kampen met een overschot aan levendig stedelijk.
- Bij de monofunctionele woonmilieus is laagbouw zeer populair, wat vooral ten koste gaat van de vraag naar galerij- en portiekflats zonder lift.

- Opvallend is de grote belangstelling voor hoogwaardig en landelijk wonen, vooral in Barendrecht. Deze woonmilieus zijn schaars in de regio Rotterdam.
- Een (kleine) meerderheid van bevolking is tevreden over de huidige woonsituatie. Een kwart is ronduit ontevreden. Op een aantal plekken functioneert de bestaande voorraad matig. Dat kan fysiek, sociaal of op beide terreinen zijn. Waar de problemen vooral fysiek van aard zijn, is snel (fysiek) ingrijpen geboden. Zo niet, dan zal op termijn ook de sociale structuur aangetast worden. Bij sociale problemen gaat het vaak om botsende leefstijlen tussen bevolkingsgroepen. Hun 'samenlevingsidealen' sporen niet of onvoldoende. Naast de daar noodzakelijke fysieke ingrepen, zullen ook sociale maatregelen deel uit moeten maken van het stedelijk vernieuwingsbeleid.

Product en markt

De respondenten van het onderzoek is gevraagd om zestien verschillende woonconcepten te waarderen, evenals een aantal woningkenmerken. De uitkomsten maken het mogelijk om de woonvoorkeuren te herleiden tot zes dominante woonsegmenten.

Comfortabel gelijkvloers

Een comfortabel en degelijk appartement met een ruim terras of balkon. Goede parkeeroplossing is belangrijk. Extra's: wijds uitzicht (bijvoorbeeld op rivier) of gemeenschappelijke binnentuin.

Goedkoop

Voor huishoudens met een smalle beurs, grotendeels starters. Bij voorkeur stedelijk. Belangrijke kwaliteiten: goede buitenruimte, thuis kunnen werken / studeren, degelijk afwerkingsniveau.

Exclusief

Luxe en status: villawijken en privé wijken. Niet alleen in laagbouw-wijken en landelijke woonmilieus, maar ook in rustig stedelijk wonen.

Stedelijk

Bij de vraag naar stedelijk wonen wordt veel belang gehecht aan 'spannende' elementen zoals een bijzondere indeling (bijvoorbeeld met een vide) en onderscheidende architectuur. Ook de mogelijkheid om thuis een bedrijfje te kunnen beginnen, scoort hoog. Vooral in trek bij de rode wereld.

Eengezinswoning stedelijk

In de luwte van het stedelijk gebied: rustig stedelijk wonen, niet in een saaie woonwijk. Vooral voor de rode en gele wereld.

Eengezinswoning regulier

Voor wie juist wél in een gewone woonwijk wil wonen. Belangrijk: ruimte in en om de woning en traditionele uitstraling. Met name geel en groen zijn hierin geïnteresseerd.



Woonproducten

Comfortabel gelijkvloers	Goedkoop Wonen	Exclusief	Stedelijk	Stedelijke eengezinswoning	Reguliere eengezinswoning
<i>Omvang: 24%</i>	<i>Omvang: 13%</i>	<i>Omvang: 16%</i>	<i>Omvang: 10%</i>	<i>Omvang: 19%</i>	<i>Omvang: 18%</i>
Kenmerken: • buitenruimte • comfort • uitzicht / rivier • binnentuin	Kenmerken: • zelfstandig • degelijke afwerking • studeerruimte	Kenmerken: • hoogwaardig • besloten • klassiek	Kenmerken: • bijzonder • thuis werken • dakterras	Kenmerken: • levendig • menselijke maat • historie	Kenmerken: • traditioneel • tuin • degelijk
Doelgroepen: • ouder • groen	Doelgroepen: • vooral jong • smalle beurs	Doelgroepen: • hoog inkomen • rood, blauw	Doelgroepen: • rood, jong • hoog opgeleid	Doelgroepen: • rood, geel • 25 - 55 jaar	Doelgroepen: • geel, groen • 25 - 45 jaar
Woonmilieu: • divers	Woonmilieu: • stedelijk	Woonmilieu: • hoogwaardig, woonwijken	Woonmilieu: • stedelijk	Woonmilieu: • rustig stedelijk	Woonmilieu: • woonwijken
Prijsklasse: • divers (huur)	Prijsklasse: • laag	Prijsklasse: • hoog	Prijsklasse: • midden-hoog	Prijsklasse: • midden	Prijsklasse: • laag-midden

De belangrijkste conclusies over product en markt

- Er is een zeer grote vraag naar eengezinswoningen, veel groter dan het huidige aanbod.
- Dit verschil tussen vraag en aanbod leidt in met name Rotterdam, Schiedam en Capelle tot een vertrek van bewoners met een midden- of hoger inkomen naar andere gemeenten binnen en buiten de regio. Voor Rotterdam is daarnaast veiligheid een belangrijk vertrekmotief.
- In Barendrecht zijn het juist de jongere huishoudens met een lager inkomen die vertrekken – enerzijds door de aantrekkingskracht van het stedelijk wonen, anderzijds door het gemiddeld hoge prijsniveau.
- De belangstelling voor koopwoningen lijkt groter dan het aanbod maar blijft afhankelijk van veel factoren.
- In Rotterdam-Zuid en Schiedam is de *reguliere eengezinswoning* in een woonwijk met vooral eengezinswoningen de belangrijkste troefkaart. Dat geldt ook voor *comfortabel gelijkvloers*.
- *Exclusief* biedt vooral mogelijkheden in wijken die dit predikaat nu al hebben. In Rotterdam zijn dat Kralingen-Oost en Hillegersberg, Prinsenland en Kralingse Veer. In Barendrecht: Molenvliet, Nieuweland, Havenkwartier en Riederhoek. Maar ook de Rotterdamse deelgemeenten Hoogvliet en Overschie komen in dit rijtje voor, en wel met een woonmilieu dat het midden houdt tussen een woonwijk en een villawijk: de ‘private woonwijk’.
- De *stedelijke eengezinswoning* is onder de midden- en hogere inkomensgroepen in Rotterdam het meest gewild. Met name in buurten als het Liskwartier en de Provenierswijk biedt dit een prima mogelijkheid om deze huishoudens te behouden. Goede stedelijke woonproducten zijn bij uitstek op hun plaats in Delfshaven, Stadsdriehoek en Cool. Dit zijn benedenwoningen of grondgebonden stadswoningen, maar ook comfortabele appartementen.



Sterke ProductMarktCombinaties

Door leefstijl, woonmilieu, woonsfeer en samenlevingsmodel te combineren, ontstaan ProductMarktCombinaties (PMC's). Elke leefstijl wordt door andere kenmerken aangesproken. Deels zijn PMC's al aanwezig in gebieden, deels kunnen ze worden versterkt of gemaakt.

Een voorbeeld van een PMC is *stedelijk woonmilieu, levendige woonsfeer en huishoudens met een grote behoefte aan dynamiek*. Dit komt onder meer voor in de Rotterdamse wijken Cool en Het Nieuwe Werk, maar ook in Delfshaven en het Oude Westen.

Een andere combinatie wordt gevormd door *rustig stedelijk wonen, comfort, een exclusief samenlevingsmodel en een jong stedelijk (rood) publiek*. Deze PMC komt veel voor in Rotterdam Blijddorp.

Het Molenlaankwartier in Hillegersberg vormt een combinatie van *hoogwaardig woonmilieu, exclusieve samenleving en comfort, blauwe wereld*.

In Barendrecht en delen van Carnisselande komt de *rode wereld* aan zijn trekken: *hoogwaardig woonmilieu, exclusieve samenleving*.

De *gele wereld* kan prima terecht in Groenord te Schiedam: *woonwijk, gezellige samenleving*.

Een combinatie in Hoogvliet Noord: *groene wereld, woonwijk met eengezinswoningen en appartementen, gesloten samenleving*.

De *huiselijke* samenleving wordt vooral in gebieden met veel *ouderen* aangetroffen. Zoals in Ommoord: *een groene woonwijk met veel eigen woningen en appartementen*.

De kansen

Zoals al gesteld in de inleiding, is een belangrijke doelstelling van het onderzoek om kansen te signaleren, op grond van kwantitatieve en kwalitatieve bevindingen. De volgende kansen springen eruit.

Binnenhouden maakt meer kans dan binnenhalen

Het onderzoek concludeert dat het behouden van koopkrachtige huishoudens gemakkelijker is dan ze van buitenaf aan te trekken. Daarvoor is wél voldoende 'geschikt aanbod' nodig: aanbod dat daadwerkelijk door deze groepen wordt gevraagd. Dit aanbod kent meerdere vormen: stedelijke eengezinswoningen in rustig stedelijke woonmilieus en reguliere eengezinswoningen in onder meer Rotterdam-Zuid. Maar ook exclusieve woonmilieus in bijvoorbeeld Park Zestienhoven en Barendrecht.

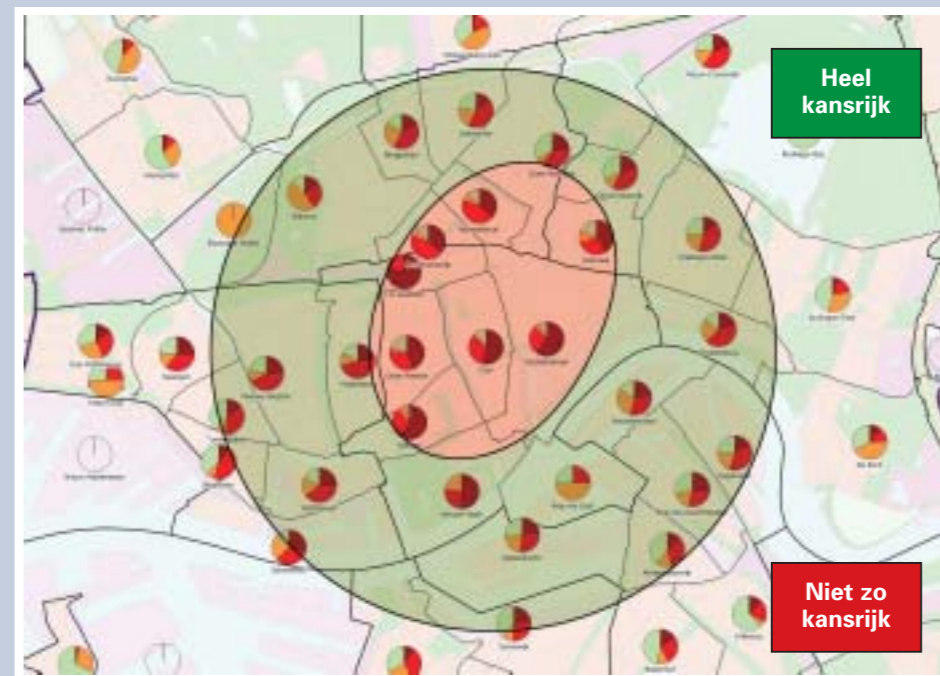
De grootste kans qua aanbod: rustig stedelijk wonen

Er liggen goede kansen voor het binnenhouden van de midden- en hogere inkomensgroepen. Het woonmilieu 'rustig stedelijk wonen'

kan zich verheugen op een grote populariteit. Zozeer, dat het aanbod daar sterk bij achterblijft. Dit scheidt kansen voor een overgangsgedebied tussen de levendig stedelijke gebieden en de uitbreidingswijken. Deze kans betreft vooral twee woonmilieus. Allereerst de stedelijke woonmilieus die nu goed functioneren (Liskwartier, Delfshaven, Hilligersberg-Zuid, Noordereiland). Wellicht nog belangrijker zijn de buurten die momenteel onvoldoende functioneren, maar wél op korte afstand van het stadscentrum liggen. Deze buurten komen voor transformatie in aanmerking.

Het is zeer goed mogelijk om meer rustig stedelijke woonmilieus aan de woningvoorraad toe te voegen. Bij uitstek is dit gewenst en mogelijk in Noordereiland, Delfshaven en Blijdorp (Rotterdam). In Schiedam bieden Zuid en West de meeste kansen voor uitbreiding. Het beste stedelijke milieu is daar te vinden in de wijk 'Tussen Havens en Grachten'.

Transformatiezones naar rustig stedelijk wonen



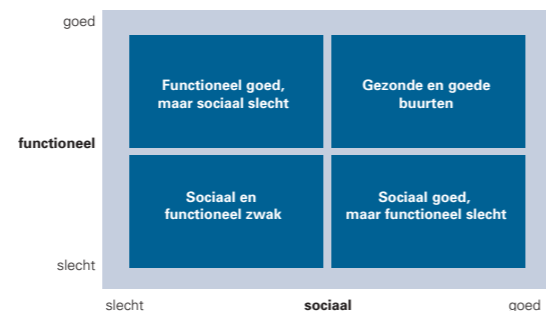
Sociale maatregelen snijden hout

Bij de beoordeling van de kwaliteit van de eigen woonsituatie, springt in het oog dat niet alleen de fysieke kant van het wonen bepalend is voor woonkwaliteit. De sociale kant is minstens zo belangrijk. Dorp (Hoek van Holland) en Pernis zijn wijken die door de bewoners zélf als 'betere buurt' worden ervaren, hoewel ze dat in fysieke zin niet uitstralen. Ze staan daarmee in hetzelfde rijtje als bijvoorbeeld Kralingen-Oost en Hillegersberg-Noord.

Andersom blijkt een sociale problematiek een fysiek op zich goede buurt onderuit te kunnen halen. Bij buurten waar de problemen zich zowel fysiek als sociaal opstapelen, is het leed natuurlijk nog groter.

Het is dan ook van belang om in de – volgens de eigen bewoners – minder goede delen van de bestaande voorraad onderscheid te maken in ontevredenheid met een fysieke oorzaak (slechte staat van onderhoud, laag voorzieningenniveau) en ontevredenheid met een sociale oorzaak (zoals een zwakke sociale structuur). Daar waar zich sociale problematiek voordoet zullen alléén fysieke maatregelen een buurt wel gezonder, maar nooit écht gezond kunnen maken.

De conclusie is dat de sociale component de beoordeling van de woonsituatie enorm beïnvloedt. Er zijn concrete strategieën mogelijk om de woonbeleving in een buurt ook of vooral via de sociale invalshoek te verbeteren.



Om de sociale kwaliteit te versterken staan investerende en behorende partijen verschillende mogelijkheden ter beschikking. Eén ervan is om consumenten die een woning zoeken niet alleen 'fysiek' te informeren (appartement met lift, drie kamers, met cv), maar ook 'sociaal' (hoe gaan de bewoners met elkaar om, wat verwachten

mensen van elkaar). Alleen dan kan een consument een afgewogen beslissing nemen en wordt hij of zij in staat gesteld een positieve keuze te maken.

Let op de 'ambassadeurs'

Ook de slecht gewaardeerde buurt kennen groepen bewoners die de buurt tóch waarderen. Daar ligt een kans, want deze mensen kunnen als 'ambassadeurs' van de buurt een sleutel tot verbetering zijn. Niet alleen kan hun positieve houding aanstekelijk werken op de rest van de buurt, via hen valt ook een profiel te maken van de consument die aangetrokken kan worden door de identiteit van die buurt.

Waar het móét: Rotterdam-Zuid

Rotterdam-Zuid is een verhaal apart. Hier is het van belang alles op alles te zetten om de daar nog aanwezige koopkracht te behouden. Geen geringe opgave, omdat veel buurten hier zowel fysiek als sociaal onder druk staan, zonder daar duidelijke ProductMarktCombinaties tegenover te kunnen stellen. De midden- en hogere inkomensgroepen wonen er over het algemeen niet naar tevredenheid.

Toch zijn er zeker kansen. Zo voldoet de ligging, vlakbij het dynamisch stedelijke gebied, aan een belangrijke voorwaarde voor rustig stedelijk wonen. Bovendien kunnen vooral de middengroepen met relatief eenvoudige producten bediend worden. Denk bijvoorbeeld aan traditionele grondgebonden woningen en goed uitgeruste, comfortabele appartementen.

Twee kansrijke doelgroepen: Young Potentials en ouderen

Young Potentials

Young Potentials zijn kleine huishoudens in de leeftijd tot 35 jaar, met een opleidingsniveau van MBO of hoger. In de regio Rotterdam is tweederde van deze groep hoog opgeleid (HBO of universitair). De hoog opgeleide Young Potentials zijn sterk gericht op stedelijk wonen, een woonvorm die hun studententijd kenmerkt. Naar mate hun budget zich uitbreidt, ontbeert deze groep achter voldoende aanbod van rustig stedelijke woonmilieus en stedelijke eengezinswoningen. Kortom: juist voor jongeren met een hoger inkomen en stedelijke woonambities zijn er momenteel onvoldoende mogelijkheden.

Ouderen

Ook bij ouderen sluiten vraag en aanbod niet op elkaar aan. Er is veel meer vraag naar dan aanbod van serviceflats en andere specifiek voor ouderen geschikte woonvormen. De belangrijkste woonmilieus zijn hier rustig stedelijk wonen, het wonen in een woonwijk of bij winkels. De sociale structuur is voor ouderen zeer bepalend voor de kwaliteit van het wonen. Dat betekent een sociaal milieu waarin men zichzelf herkent. Slechts een klein percentage ouderen (< 10%) kiest voor grootstedelijk wonen, het dominante woonmilieu in het centrum van Rotterdam. De ouderen die hier wonen, zijn wel heel erg tevreden.

De meest kansrijke producten voor senioren zijn *verzorgd wonen, exclusief, zelfstandig bij leeftijdgenoten en comfortabel gelijkvloers*. Een deel van de senioren wil op dit moment zeker niet verhuizen en een verhuizing zo lang mogelijk uitstellen. De hierboven genoemde producten kunnen ouderen die in principe wél bereid zijn om te verhuizen, uit hun woningen 'lokken'. Dat kan bijvoorbeeld meer grondgebonden woningen vrijmaken. Een product als *exclusief* wordt momenteel nauwelijks aangeboden aan senioren, terwijl er wel een flinke potentiële vraag naar is (13%) van voornamelijk 'aanstaande ouderen' (jonger dan 65 jaar).

Identiteit centraal

De kansen voor het wonen in de Rotterdamse regio zijn velerlei. Eén ding hebben ze gemeen. Ze gaan allen uit van het realiseren van een krachtiger samenhang tussen consument, locatie en product. Deze drie samen vormen de identiteiten waarmee de woonbeleving van de huidige en toekomstige inwoners van de regio Rotterdam kunnen worden versterkt.