

SDDM Research

Onderzoeksrapport

Koopmotieven de Grachten, Uitwellingerga



Ben Allal, Mounees
Erdsieck, Salvador
Nikkels, Debbie
Prins, Daan
31 januari 2011

SDDM Research

Onderzoeksrapport

Koopmotieven de Grachten, Uitwellingerga



Interne opdrachtgever: Coach SDDM Research J. Terlaak Poot

Externe opdrachtgever: Lector vastgoed F. van Genne

Thema: Woonomgeving

Datum: 31-01-2011

Groep: 8

Klas: VMV3A

Plaats: Groningen

Instituut: Hanze hogeschool

Opleiding: Vastgoed & Makelaardij

Voorwoord

In opdracht van en in samenwerking met de Hanzehogeschool doen wij als onderzoeksteam een onderzoek naar de koopmotieven van de bewoners van de wijk De Grachten. De wijk De Grachten is gelegen in het Friese Uitwellingerga. Het is de bedoeling om de koopmotieven van de bewoners van de wijk De Grachten in kaart te brengen. Als dit in kaart is gebracht, kunnen wij onderzoeken of De Grachten een bijzondere wijk met een speciaal karakter is, of dat De Grachten geen verschillen vertoont met andere wijken in Nederland.

De vergelijking van De Grachten met andere wijken wordt gedaan op basis van rapporten die eerder zijn verschenen met behulp van dezelfde opdrachtgever.

Wij hopen door middel van survey-onderzoek inzicht te krijgen in de koopmotieven van de bewoners van De Grachten. Voorafgaand aan de enquête zullen enkele interviews worden afgenomen om het survey-onderzoek te optimaliseren.

De resultaten van dit onderzoek zijn van belang om inzicht te krijgen in de koopmotieven van consumenten in vergelijking tot andere plaatsen in Nederland.

Wij willen mevrouw Terlaak Poot en de heer Van Genne bedanken voor de prettige samenwerking.

Wij hopen dat u dit onderzoeksrapport met veel plezier leest.

Groningen, 31 januari 2011

Ben Allal, Mounees
Erdsieck, Salvador
Nikkels, Debbie
Prins, Daan

Samenvatting onderzoeksplan

SDDM-research heeft onderzoek gedaan naar de koopmotieven van de bewoners uit project 'De Grachten' te Uitwellingerga. Wat waren de beweegredenen voor de bewoners om specifiek dit project te kiezen en wat maakt dit project nu zo speciaal? Door middel van gedegen onderzoek is het gelukt de koopmotieven van de bewoners duidelijk in kaart te brengen.

In de tweede week van het onderzoek is het onderzoeksteam ter plaatste geweest voor enkele korte interviews en een situatieleanalyse. Dit heeft geresulteerd in een duidelijk beeld van project 'De Grachten' en enkele belangrijke koopmotieven inzichtelijk gemaakt. Vervolgens is een reeds bestaand survey-onderzoek aangepast aan de specifieke situatie van 'De Grachten'. Het survey-onderzoek is daarna persoonlijk verspreid, waarin de achtergrondinformatie van het onderzoek duidelijk werd gecommuniceerd naar de bewoners. Deze persoonlijke benadering heeft tot een hoge eerste respons geleid, 31 van de 77 geënquêteerden. Om tot een betrouwbaar antwoord te komen aan de hand van een steekproef, waren 47 ingevulde enquêtes noodzakelijk. Om dit aantal te behalen zijn op locatie nogmaals diverse enquêtes afgenomen. Ten slotte zijn de gevonden gegevens verwerkt in SPSS en zijn de resultaten duidelijk zijn geworden. De gehanteerde mix van kwalitatief onderzoek (interviews) en kwantitatief onderzoek (survey-onderzoek) hebben de betrouwbaarheid van de resultaten geoptimaliseerd.

Aan de hand van het onderzoek zijn de volgende dingen duidelijk geworden. De ligging aan het water, de omgeving, veel privacy en rust, natuur en de grote kavels zijn de belangrijkste koopmotieven van de woningeigenaren destijds geweest. Er is een 100% score wat betreft de verwachtingen die de mensen op voorhand van het gebied hadden. Voor al deze mensen zijn de verwachtingen namelijk uitgekomen. Daarnaast wordt de wijk ook door iedereen (op 1 geënquêteerde na) als bijzonder beschouwd.

Dit maakt project 'De Grachten' speciaal omdat de meeste koopmotieven gebaseerd zijn op immateriële aspecten. Namelijk de aanwezigheid van water, veel privacy en rust, de omgeving en de natuur. Deze emotionele beweegredenen hebben een overheersende rol gespeeld binnen de koopmotieven. Rationele beweegredenen hebben enkel een belangrijke rol gespeeld op het gebied van de grootte van de kavel.

Om tot een nog betrouwbaarder antwoord te komen, is het wellicht interessant om een vervolgonderzoek te houden, toegespitst op de vertrokken bewoners van de Grachten. Een voorgaande bewoner die niet direct betrokken meer is bij project 'De Grachten' zal naar verwachting objectiever antwoord geven op de vragen. Iedereen is immers verliefd op zijn eigen schilderij!

Inhoudsopgave

1. Inleiding	6
2. Woonwensen op maat	7
3. Inhoudelijke oriëntatie	8
4. Onderzoeksmethode	10
6. Conclusies en aanbevelingen	21
Bronnenlijst	23
Bijlage 1: Berekening representatief aantal respondenten	24
Bijlage 2: Codeboek Uitwellingerga.....	25
Bijlage 3: Stellingen enquête.....	32

1. Inleiding

In dit onderzoeksrapport, wordt onderzoek gedaan naar de koopmotieven van de bewoners van de wijk de Grachten. Het onderzoek wordt uitgevoerd om verschillende wijken in Noord-Nederland met elkaar te vergelijken. Er wordt getracht waardevolle informatie uit de vergelijking te krijgen. Hierdoor kan er worden ingespeeld op de koopmotieven van de bewoner.

De Grachten is een wijk gelegen in het Friese Uitwellingerga. Het doel van dit onderzoek is om de beweegredenen van de bewoners van de Grachten te achterhalen. Waarom hebben zij voor een woning in de wijk De Grachten gekozen en niet voor een andere locatie? De onderzoeksvraag die in het gehele onderzoek centraal staat is dan ook als volgt:

Wat zijn de koopmotieven van de huidige bewoners in Uitwellingerga destijds geweest, toen ze besloten een woning in het project 'De Grachten' te kopen?

Om dit doel te bereiken, zal er gebruik gemaakt worden van een kwalitatief vooronderzoek gevolgd door een kwantitatief onderzoek. Het kwantitatieve onderzoek wordt met behulp van een survey-onderzoek afgenomen. Het survey-onderzoek zal echter door een kwalitatief onderzoek geoptimaliseerd worden. Er zullen vooraf individuele interviews gehouden worden met de huidige bewoners. Uit het vooronderzoek blijkt dat de bewoners verschillende beweegredenen hebben. Beweegredenen van de bewoners van De Grachten om te kiezen voor hun huidige woonplaats waren: de goede bereikbaarheid via de A7, het water en daarnaast het prettige wonen in een dorp 'onder de rook van' Sneek.

De uitkomst van het onderzoek zal verwerkt worden in SPSS. De resultaten van het onderzoek zullen gebruikt worden om verschillende wijken in Nederland te vergelijken met elkaar en daar conclusies uit te kunnen trekken over de koopmotieven van bewoners. Deze conclusies zijn van belang voor de vastgoedwereld. Door middel van de uitkomsten van dit onderzoek kan er beter worden ingespeeld op de eisen en wensen die mensen stellen aan hun (toekomstige) huizen.

In het onderzoeksrapport zullen de volgende hoofdstukken aan de orde komen. Hoofdstuk 2 geeft een duidelijke bedrijfsbeschrijving. In hoofdstuk 3 wordt de inhoudelijke oriëntatie weergegeven. De onderzoeksmethode wordt in hoofdstuk 4 onderbouwd. De resultaten van het uitgevoerde onderzoek worden weergegeven in hoofdstuk 5. De concrete conclusie en aanbevelingen worden in hoofdstuk 6 beschreven.

2. Woonwensen op maat

Het onderzoek wordt in opdracht van Frank van Genne uitgevoerd. Hij is jaren werkzaam geweest als regiodirecteur bij projectontwikkelaar AM in Groningen, Friesland, Drenthe en Overijssel. Ook is hij gedurende 4 jaar directeur Onderzoek & Innovatie geweest bij AM. In die 4 jaar is het onderzoek van vastgoed een centralere rol gaan spelen dan het ontwikkelingproces van vastgoed. Een logisch vervolg is dan ook de overstap van Frank van Genne in 2008 van AM naar Interra Adviseurs & Ingenieurs te Joure. Door de jarenlange praktijkervaring heeft Frank van Genne zich uiteindelijk primair gericht op de waarde van vastgoed voor de eindgebruiker.¹

Middels het onderzoek in 'De Grachten' te Uitwellingerga, wordt er geprobeerd inzicht te krijgen in de koopmotieven/bewegredenen van de bewoners om voor een bepaald soort vastgoed te kiezen². De opdrachtgever heeft een praktijkdoel voor ogen, hetgeen hij hoopt te bereiken door middel van het onderzoek. Dit is de reden waarom hij deze kennis inzichtelijk wil krijgen.

Het praktijkdoel is het schrijven van een artikel over de koopmotieven en de waardetoekenning van bewoners aan een bepaald type "uniek" vastgoed. Deze waardering is vaak gebaseerd op deels fysieke en deels emotionele bewegredenen. De emotionele bewegredenen zijn minder tastbaar en daardoor lastiger inzichtelijk te maken. De heer Van Genne veronderstelt dat project 'De Grachten' een project is, waar de emotionele koopmotieven een grote rol spelen. Aan de hand van dit onderzoek hoopt de heer van Genne dan ook juist deze emotionele bewegredenen van woningeigenaren inzichtelijk te maken.

Het praktijkdoel is erop gericht om de vergaarde kennis een centrale rol te laten spelen in het ontwikkelproces van vastgoed. Doordat de heer van Genne zeer actief is als vastgoedonderzoeker kan hij de informatie in de praktijk gebruiken om bijvoorbeeld projectontwikkelaars te adviseren bij het afstemmen van het vastgoed op de woonwensen van de eindgebruiker. Hierdoor kan uiteindelijk als ware "maatwerk" geleverd worden ten opzichte van de uiteindelijke gebruiker (de bewoners), doordat de woonwensen vooraf inzichtelijk worden gemaakt. De koopmotieven van de bewoners in project 'De Grachten' zijn namelijk een goede maatstaf voor soortgelijke, toekomstige projecten elders in het land.

Kortom, dit onderzoek is slechts een eerste stap naar een meer klantgerichte vastgoedmarkt, waarin het vastgoed niet meer los gezien wordt van de gebruiker! Het doel is de bewoner beter te gaan begrijpen. Iets dat erg belangrijk is voor bijvoorbeeld de projectontwikkelaars om in de toekomst zo goed mogelijk te kunnen voorzien in de steeds veeleisender woonwensen van de bewoners. Maar deze ontwikkeling zal ook gunstig zijn voor de bewoners zelf. Meer wederzijds begrip zal logischerwijs ook leiden tot een product dat beter aansluit op zijn/haar behoeften.

¹Hanze.(2010). Frank van Genne. Gevonden op 1december, 2010, op <http://www.hanze.nl/home/Schools/Instituut+voor+Bedrijfskunde/Lectoraten/Lectoraat+Vastgoed/Lector+Vastgoed.htm>

²SDDM Research.(2010). Onderzoeksplan

3. Inhoudelijke oriëntatie

De inhoudelijke oriëntatie voor het onderzoeksrapport is een “handleiding” voor het veldwerk, de verwerking van de gegevens uit het veldwerk en voor het schrijven van het daadwerkelijke onderzoeksrapport. Het onderzoeksplan zal centraal staan binnen deze oriëntatie en het verdere vervolg van het onderzoek. In het onderzoeksplan zijn namelijk de grote lijnen voor het onderzoek uitgezet met daarin de doelstelling in combinatie met de probleemstelling van de externe opdrachtgever. Nu is het aan **SDDM research** de taak om deze grote lijnen om te zetten in concrete resultaten en conclusies, middels gedegen onderzoeksmethode en analyses.

Waarom kiest de bewoner er specifiek voor om in Uitwellingerga te gaan wonen, in een woning die onderdeel uitmaakt van project ‘De Grachten’? Waarom is de bewoner bereid voor een woning met vrij uitzicht over het water soms wel €100.000,- meer te betalen dan voor een vergelijkbare woning die dit uitzicht niet heeft? Waarom zijn deze omgevingsfactoren van zulk groot belang? En is het tenslotte mogelijk om deze “eenlingen” met unieke koopmotieven te koppelen tot een zekere homogene doelgroep?

Dit zijn precies de vragen die doelen op ons onderzoeksvraagstuk: *wat zijn de koopmotieven van de huidige bewoners in Uitwellingerga destijds geweest toen zij besloten om een woning in project ‘De Grachten’ te kopen. Wat was voor de bewoners destijds de grote meerwaarde of het unieke selling point, dat hun heeft doen besluiten deze specifieke woning te kopen, terwijl sommige mensen hen op basis van dit besluit wellicht voor gek zouden verklaren.*

De externe opdrachtgever Frank van Genne heeft zijn doelstelling helder en duidelijk geformuleerd voor het onderzoeksteam van SDDM research. Aan de hand van deze doelstelling en de feedback is er een strategie uitgezet om een antwoord te krijgen op de verschillende deelvragen. Deze strategie zal hopelijk leiden tot een duidelijk en betrouwbaar antwoord op de hoofdonderzoeksvraag. Om stapsgewijs tot dit uiteindelijke antwoord te komen zullen de methodieken uit de onderzoeksliteratuur³ een belangrijke rol spelen binnen het onderzoek. Daarnaast worden de gesprekken met de externe opdrachtgever over de insteek en de aanzet voor het onderzoek ook als belangrijke bron en leidraad beschouwd. Dit is immers hetgeen dat de externe opdrachtgever verwerkt wil zien in het definitief onderzoeksrapport.

In de oriëntatie voor het onderzoeksrapport is het soortgelijke onderzoek⁴ in Noordwolde kritisch bekeken. Er is getracht de fouten in hun onderzoek te ontdekken om hiervan te leren en om niet dezelfde fouten te maken in ons onderzoek. Het is de onderzoekers van Noordwolde in grote lijnen gelukt om tot een representatief antwoord op de hoofdvraag te komen. Aangezien de hoofdvraag net als het onderzoek in Uitwellingerga het achterhalen van de daadwerkelijke koopmotieven was, kan het onderzoek in Noordwolde goed vergeleken worden met ons onderzoek. Het is de onderzoeksgroep in Noordwolde gelukt tot een antwoord te komen door middel van een kwalitatieve/ kwantitatieve onderzoeksmethodiek. Echter lag in het onderzoek de nadruk op het kwantitatieve onderdeel door middel van een survey-onderzoek (enquête). In ons onderzoekstraject zal het kwalitatieve onderdeel een belangrijke rol gaan spelen. Daarnaast kan bij een te lage respons mogelijk toch een representatief antwoord op de hoofdvraag komen.

³ Verhoeven, N. (2010). *Wat is onderzoek?*. Den Haag: Boom onderwijs.

⁴ Onderzoeksrapport 3 (2009) Leefstijlen ‘De Stelling’ in Noordwolde

Daarnaast koos de onderzoeksgroep Noordwolde ervoor om het survey-onderzoek persoonlijk op te halen. De inwoners in Uitwellingerga hebben het survey-onderzoek ontvangen met een retourenvelop, met het verzoek deze (kosteloos) te retourneren. Hiervoor is gekozen omdat nooit iedereen thuis zal zijn op het moment dat de enquêtes opgehaald worden.

Om te voorkomen dat er informatie verzameld wordt, die niet in directe relatie tot het onderzoeksonderwerp staat, zal het volgende duidelijke onderzoeksdoel centraal staan gedurende het verdere onderzoek:⁵

In kaart brengen wat de koopmotieven/bewegredenen van de huidige bewoners van plan 'De Grachten' te Uitwellingerga destijds waren, toen zij besloten een bepaalde woning te kopen.

Hypothese

Door het kwalitatieve onderzoek ter plekke, korte interviews met huidige bewoners, zijn er verwachtingen ontstaan over mogelijke kopersmotieven. Zo kwam in deze eerste interviews de goede bereikbaarheid door de A7 vaak naar voren, speelde het water een centrale rol, de natuur/omgeving en vonden veel bewoners het prettig dat het dorp 'onder de rook van' Sneek gesitueerd is. SDDM Research verwacht dat bovenstaande aspecten een rol gaan spelen in de uiteindelijke resultaten. SDDM Research zal wanneer de resultaten bekend zijn, een terugkoppeling maken naar de verwachtingen en deze met elkaar vergelijken.

Na deze gedegen inhoudelijke oriëntatie is SDDM Research klaar voor het veldwerk. De resultaten zullen verwerkt worden tot een helder antwoord op de onderzoeksvraag. Om het antwoord helder te rapporteren zal SDDM Research gebruik maken van het boek helder rapporteren, van Nel Verhoeven⁶. Deze en andere bronnen zijn terug te zien in de bronnenlijst.

⁵ SDDM Research.(2010). Onderzoeksplan

⁶ Verhoeven, N. (2010). *Wat is onderzoek?*. Den Haag: Boom onderwijs.

4. Onderzoeksmethode

In het hoofdstuk onderzoeksmethode wordt er ingegaan op de manier van onderzoeken. Er wordt ingegaan op het vraagtype, het onderzoeksontwerp, de onderzoekseenheden en hoe de resultaten zullen worden verwerkt. Daarnaast wordt er onderbouwd waarom het onderzoek betrouwbaar is.

Vraagtype

Centrale vraagstelling: 'Wat waren destijds de bepalende koopmotieven/beweegredenen van de bewoners om een woning in project De Grachten te Uitwellingerga te kopen'?

Hierbij gaat het om een **beschrijvend vraagtype** dat uiteindelijk zal leiden tot een verklaring van hetgeen dat beschreven wordt ⁷. De kopersmotieven zullen worden beschreven en inzichtelijk gemaakt, waarna de verschillende motieven verklaard zullen worden. Dit leidt uiteindelijk tot **een verklarend vraagtype**⁸. Bij een verklarend vraagtype wordt aan het einde van het onderzoek in de conclusie een verklaring gegeven voor de centrale vraag. Aan het eind van onderzoek zal worden verklaard wat de bepalende koopmotieven/beweegredenen van de bewoners waren, toen zij kozen voor een woning op deze locatie. Aan de hand van de vraagstelling kan er gekeken worden naar welke methode een onderzoeker gaat hanteren om de centrale vraag zo duidelijk mogelijk te kunnen beantwoorden. In dit geval gaat het om een observatie/interview als vooronderzoek en een schriftelijk survey-onderzoek, als 'hoofdonderzoek'.

Deelvragen

De deelvragen die zijn afgeleid van de centrale vraagstelling:

1. *Wat is de grote meerwaarde of het unique selling point geweest dat de woningeigenaar heeft doen besluiten om een bepaalde woning te kopen?*
2. *Welke waardefactoren/"worth" kent de woningeigenaar aan de woning toe ?*
3. *Wat is het speciale/unieke aan het project in zijn geheel of aan de woning?*

Onderzoeksontwerp

Door gedegen onderzoek, survey-onderzoek met een interview als vooronderzoek, verwachten de onderzoekers de daadwerkelijke koopmotieven van de bewoners van plan "De Grachten" in Uitwellingerga te achterhalen, om zodoende meer inzicht in de besluitvorming van de bewoners te krijgen. Omdat de onderzoeksdoelgroep (de woningeigenaren van plan 'De Grachten'), betrekkelijk klein is, 77 woningen, zal SDDM research kiezen voor een kwalitatief vooronderzoek bij ongeveer vijf inwoners, die geïnterviewd worden. Hierbij gaat het om de beleving van de bewoner, niet om cijfers. Hiermee is het mogelijk om in betrekkelijk korte tijd de gewenste informatie ter plekke te vergaren.⁹ Naast een kwalitatief onderzoek wordt er een kwantitatief meetinstrument gebruikt. Het meetinstrument zal worden aangepast naar aanleiding van het kwalitatieve onderzoek.¹⁰ De deelvragen worden dan ook allemaal in de enquête verwerkt. De meest gebruikte onderzoeksmethode bij kwantitatief onderzoek is het survey-onderzoek. Dit is een gestructureerde onderzoeksmethode, waarbij de antwoorden op de vragen binnen een bepaald kader vast liggen. Er kunnen open vragen gesteld worden. Toch is het raadzaam om dit te beperken tot een minimum, omdat de open antwoorden slecht kunnen worden meegenomen in de resultaten van het onderzoek.

⁷ Verhoeven, N. (2010). *Wat is onderzoek?*. Den Haag: Boom onderwijs.

⁸ Verhoeven, N. (2010). *Wat is onderzoek?*. Den Haag: Boom onderwijs.

⁹ Verhoeven, N. (2010). *Wat is onderzoek?*. Den Haag: Boom onderwijs.

¹⁰ Verhoeven, N. (2010). *Wat is onderzoek?*. Den Haag: Boom onderwijs.

Het interview en de enquête zullen beiden face to face gehouden worden onder de bewoners van “De Grachten”. Dit omdat er rekening gehouden wordt met de beschikbare tijd en de verwachte respons. Door de mogelijke complexiteit van de vragen, is het goed om dit face to face te doen. Om de resultaten te kunnen generaliseren, zal de steekproef representatief moeten zijn. Verder zal de steekproef willekeurig zijn en zal deze groot genoeg moeten zijn voor statistische analyse.

Populatie/ steekproef

Om het onderzoek naar de koopmotieven in De Grachten goed uit te voeren, is het van belang te weten welke omvang de populatie heeft. Populatie houdt het aantal eenheden in waarop het onderzoek betrekking heeft.¹¹

Het is de bedoeling dat degenen die de beslissing hebben genomen om in De Grachten te gaan wonen, geënquêteerd worden. Per huishouden mag dit één persoon zijn. De totale populatie die ondervraagd gaat worden in De Grachten, is 77. Nu blijkt dat De Grachten uit een overzichtelijke populatie bestaat, is het niet noodzakelijk om een steekproef uit te voeren. De 77 bewoners in De Grachten zouden allemaal persoonlijk benaderd kunnen worden als er genoeg onderzoekers zijn. Vanwege het kleine aantal onderzoekers is er besloten om een steekproef uit te voeren. Een steekproef wordt genomen, als de populatie te groot is om geheel te onderzoeken. De steekproef die is onderzocht vertegenwoordigt de gehele populatie.

Om een steekproef goed uit te voeren zijn er enkele voorwaarden¹².

Een steekproef dient:

- Representatief te zijn, de groep die is onderzocht dient de gehele populatie te kenmerken.
- Aselect te zijn, een ieder in de populatie dient een even grote kans te hebben om gekozen te worden.
- De ondervraagde groep dient voldoende groot te zijn.

Uit berekening, die in bijlage 1 is bijgevoegd, blijkt dat de steekproef representatief is, wanneer er 47 respondenten zijn.

Meetinstrument

Het meetinstrument dat is gebruikt voor het onderzoek is voor een groot deel gebaseerd op een eerder onderzoek in Noordwolde. Het survey-onderzoek bestaat uit twee delen. Deel 1 bestaat uit 5 verschillende onderwerpen, zoals hieronder is weergegeven.

- Uw woonsituatie voor het project De Grachten.
- Uw keuze voor een woning in De Grachten.
- Het wonen in De Grachten vandaag de dag.
- De omgeving rondom project De Grachten.
- Uw verwachtingen voor de toekomst.

De bovenstaande onderwerpen zijn uitgesplitst in vragen die beantwoord worden, hierdoor krijgt het SDDM research team een indicatie waarom de bewoners er kwamen wonen, wat ze er nu van vinden en of ze ooit weg willen uit de Grachten

Deel 2 van het survey-onderzoek bestaat uit stellingen. Bewoners dienen hier aan te geven in hoeverre ze het met de stellingen eens zijn. Door middel van de stellingen kan SDDM research de BSR-matrix invullen. Uit de BSR-matrix kan worden afgelezen wat voor type bewoners de Grachten heeft. Zijn de bewoners van de Grachten sociaal of juist egocentrisch, gaan de bewoners van de Grachten met de ‘groep’ mee of zijn ze eigenzinnig.

¹¹ Verhoeven, Nel.(2010). Wat is onderzoek?. Den Haag: Boom onderwijs.

¹² Verhoeven, Nel.(2010). Wat is onderzoek?. Den Haag: Boom onderwijs.

De enquête is bijgevoegd als codeboek in bijlage 2.

Na het eerste bezoek aan De Grachten is er besloten de enquête grotendeels intact te houden. Dit vanwege de relevantie van de vragen voor project de Grachten. Alleen vraag 13, een vraag over hoe de bewoners de.....(in te vullen door SDDM) ervaart is er uitgelaten. SDDM research vindt dat deze vraag niks bijdraagt aan het onderzoek.

Uitvoeringsprocedure dataverzameling

Het verzamelen van de data heeft plaatsgevonden in de Grachten, Uitwellingerga. SDDM Research is viermaal op locatie geweest. Dit was op: 30-11-2010, 04-12-2010, 15-12-2010 en 18-01-2011. De data is door middel van een kwalitatief vooronderzoek en het kwantitatieve hoofdonderzoek verworven.

15 december 2010 is het survey-onderzoek over koopmotieven verspreid in De Grachten. De bewoners van De Grachten kregen het survey-onderzoek persoonlijk aangeboden. Wanneer de bewoners niet thuis waren, werd het survey-onderzoek in hun brievenbus gedeponneerd. Tijdens het bezoek heeft het SDDM research team 20 tot 25 bewoners persoonlijk benaderd. Hierbij werd het doel van het survey-onderzoek uitgelegd. Dinsdag 18 januari 2011 is SDDM research nogmaals op locatie geweest om de respons te verhogen.

Het onderzoek verliep zoals verwacht soepel. Er waren geen onverwachte situaties en het bezoek was net zoals de eerste keer, zeer positief.

Oorzaken non-respons

De belangrijkste oorzaken van non-respons is desinteresse in het onderzoek, of geen tijd/zin.

Verwerking resultaten in SPSS

De resultaten van het kwantitatieve onderzoek zullen worden verwerkt via SPSS. Op deze manier kunnen de resultaten op een overzichtelijke en gemakkelijke manier worden vergeleken met resultaten van andere onderzoeken. Ook kunnen de cijfers gemakkelijk worden omgezet in figuren en tabellen. Het codeboek van de verwerking is toegevoegd in bijlage 2.

Kwaliteit van het onderzoek

Betrouwbaarheid, validiteit en bruikbaarheid zijn de pijlers voor de kwaliteit van het onderzoek. Betrouwbaarheid betekent dat het onderzoek herhaalbaar is. Wanneer het dan tot dezelfde resultaten leidt, is het betrouwbaar¹³. Om de betrouwbaarheid te verhogen in dit onderzoek, is gekozen voor een kwalitatief onderzoek om de enquête te optimaliseren. De validiteit van het onderzoek betekent in hoeverre het onderzoek vrij is van systematische fouten. Validiteit is onder te verdelen in intern en extern. Interne valide resultaten geven aan of de onderzoekers in staat zijn de juiste conclusies te trekken¹⁴. Om de juiste conclusies te trekken in het onderzoek naar koopmotieven in de Grachten, heeft het SDDM research team ervoor gekozen de conclusies in overleg met het gehele team te onderbouwen, zodat er een objectief beeld ontstaat. Daarnaast zijn de besluiten in overleg met de opdrachtgever goed onderbouwd. Extern valide geeft aan of het onderzoek geldt voor de rest van de populatie. Dit heeft te maken met de grootte van de steekproef¹⁵. De externe validiteit is door middel van een rekenschema in bijlage 1 gecontroleerd en op deze manier uitgevoerd. Door middel van het berekenen van het gemiddelde en de maximale afwijking, geeft het rekenschema aan hoe betrouwbaar het onderzoek is. Het onderzoek heeft een maximale afwijking van 5% van het gemiddelde. Het laatste punt om de kwaliteit van het onderzoek te bepalen is de bruikbaarheid van het onderzoek. Bruikbaarheid houdt in wat de opdrachtgever kan met de resultaten¹⁶. Tijdens gesprekken met de opdrachtgever, kwam naar voren dat het de bedoeling is om de resultaten te gebruiken om een artikel te schrijven over koopmotieven in Noord-Nederland. In dit artikel zullen verschillende bijzondere projecten worden vergeleken.

¹³ Verhoeven, N. (2010). *Wat is onderzoek?*. Den Haag: Boom onderwijs.

¹⁴ Verhoeven, N. (2010). *Wat is onderzoek?*. Den Haag: Boom onderwijs.

¹⁵ Verhoeven, N. (2010). *Wat is onderzoek?*. Den Haag: Boom onderwijs.

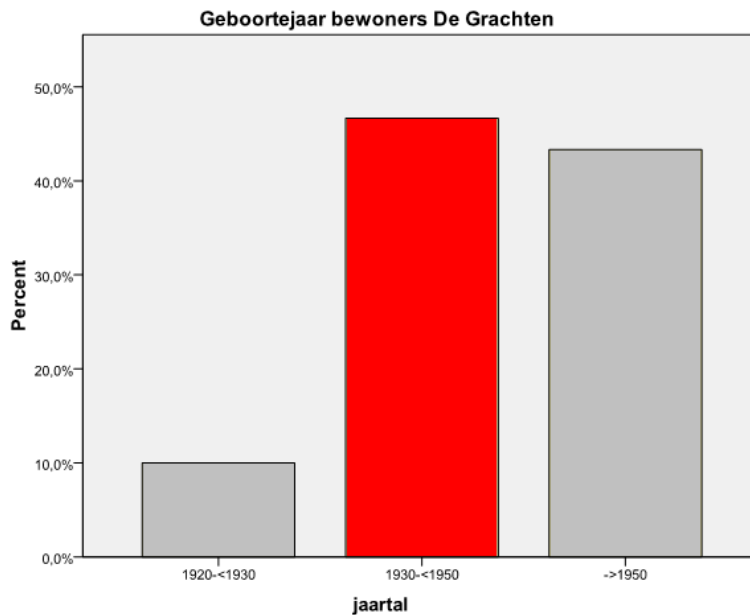
¹⁶ Verhoeven, N. (2010). *Wat is onderzoek?*. Den Haag: Boom onderwijs.

5. Resultaten

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de gevonden resultaten. De resultaten zijn op basis van een steekproefgrootte van 47. De resultaten worden toegelicht en er zal worden ingegaan op de uitkomst in vergelijking met de verwachtingen. Welke punten vallen op en welke punten komen overeen met de verwachtingen. De verwachtingen zijn weergegeven in hoofdstuk 3.

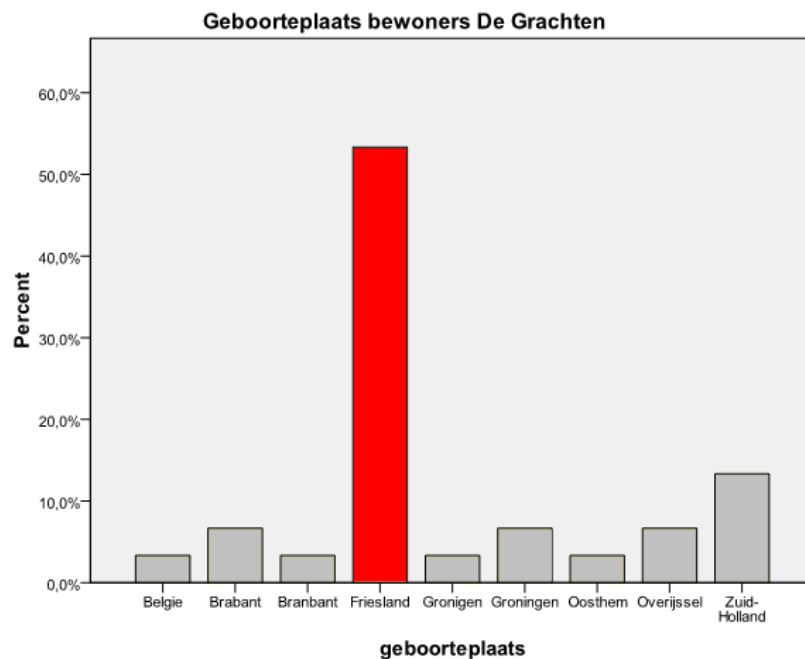
Geboortejaar

80% van de geënquêteerden die hebben meegewerkt, zijn tussen 1930 en 1960 geboren. Dit houdt in dat bijna iedereen de 65 al is gepasseerd en nu geniet van zijn of haar pensioen.



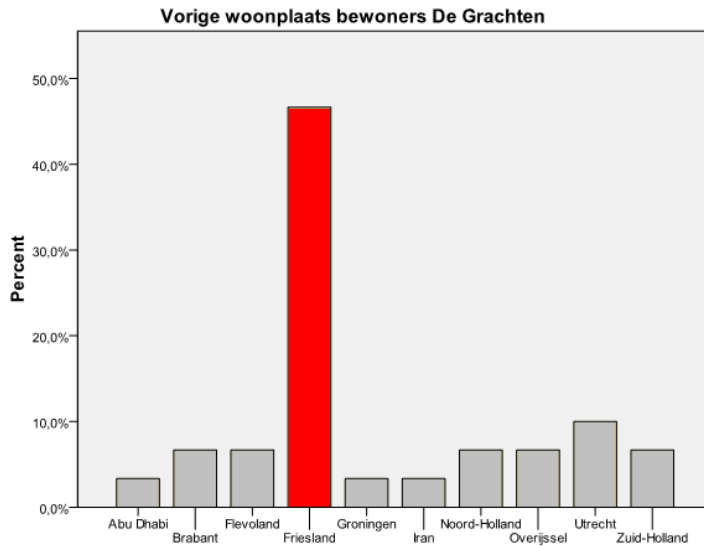
Geboorteplaats

De helft van de geënquêteerden die nu in Uitwellingerga wonen, is ook in Friesland geboren. De andere helft is verspreid over het hele land geboren.



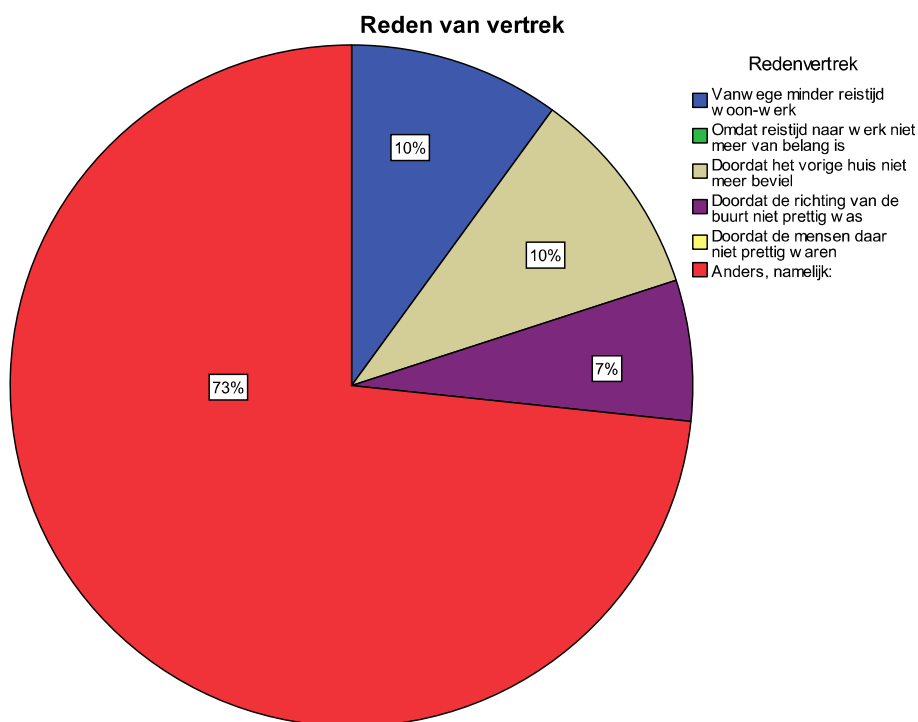
Vorige woonplaats

Achttien van de zevenenveertig mensen woonden voordat zij verhuisden naar Uitwellingerga in Friesland. De rest van de geënquêteerden woonde verspreid over grote plaatsen door het hele land. Dit staat waarschijnlijk in verband met de reden van vertrek; de geënquêteerde zochten rust en hebben deze in De Grachten gevonden.



Reden van vertrek van de oude woonplaats naar 'De Grachten'

De reden dat de mensen naar De Grachten kwamen, waren voornamelijk het water en de bijbehorende zaken zoals zeilen en roeien. Voor meer dan 75% was dit de reden om er heen te verhuizen. Daarnaast zijn de mensen naar de Friese plaats gekomen vanwege de ruimte, de rust en de privacy. Maar ook de centrale ligging in Friesland ten opzichte van de snelwegen speelde een grote rol bij de keuze voor Uitwellingerga.



Waardering oude woonplaats t.o.v. 'De Grachten'

Sport & recreatie	7,7	8,0
Winkels	7,4	6,2
Cultuur	7,3	5,8
Geloof	7,1	6,8
Gezondheid	7,4	8,0
Scholen	6,8	6,5
Privacy	7,1	8,6
Veiligheid	7,3	8,7
Natuur omgeving	7,0	8,8
Infrastructuur	5,8	8,0
Werkgelegenheid	7,2	4,8
Totale gemiddelde:	7,1	7,3

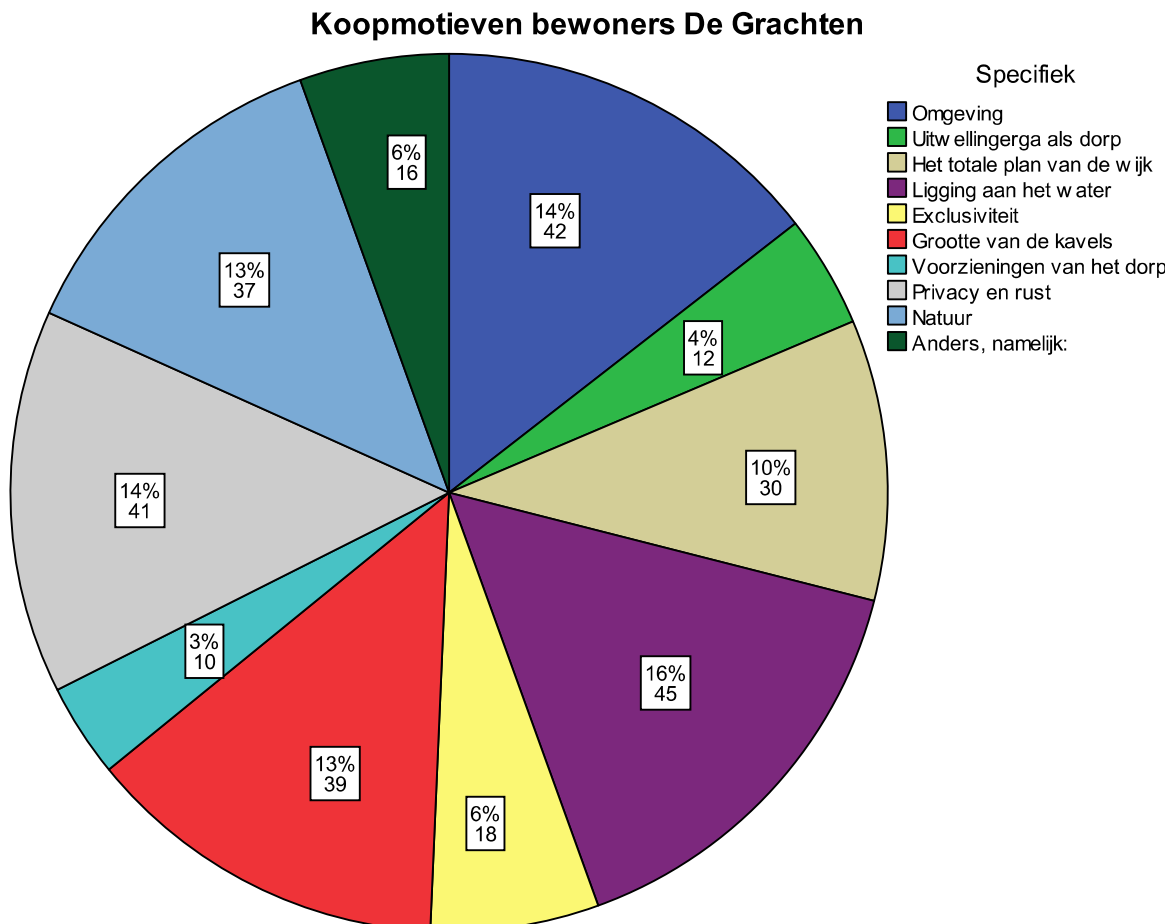
Oude woonplaats De Grachten

Uit bovenstaande figuur blijkt dat de geënquêteerden De Grachten beter beoordelen dan hun oude woonplaats. Een 7,3 tegen een 7,1. Dit is een klein verschil. Wat echter opvalt is dat privacy, veiligheid, natuur/omgeving en infrastructuur beduidend hoger scoren dan bij de oude woonplaats. Hieruit kan geconcludeerd worden dat dit belangrijke pijlers zijn van De Grachten en dat bovenstaande punten hebben meegespeeld bij het kiezen van een woning.

Aan de andere kant scoren winkels, cultuur en werkgelegenheid beduidend lager dan bij de oude woonplaats. Dit geeft aan dat de geënquêteerden hier geen waarde aan hechten en deze punten geen rol hebben gespeeld bij het kiezen van een woning.

Waarom is er specifiek voor 'De Grachten' gekozen

De aantallen hieronder geven weer waarom de geënquêteerden voor De Grachten kozen. De geënquêteerden mochten meerdere keuzes invullen.



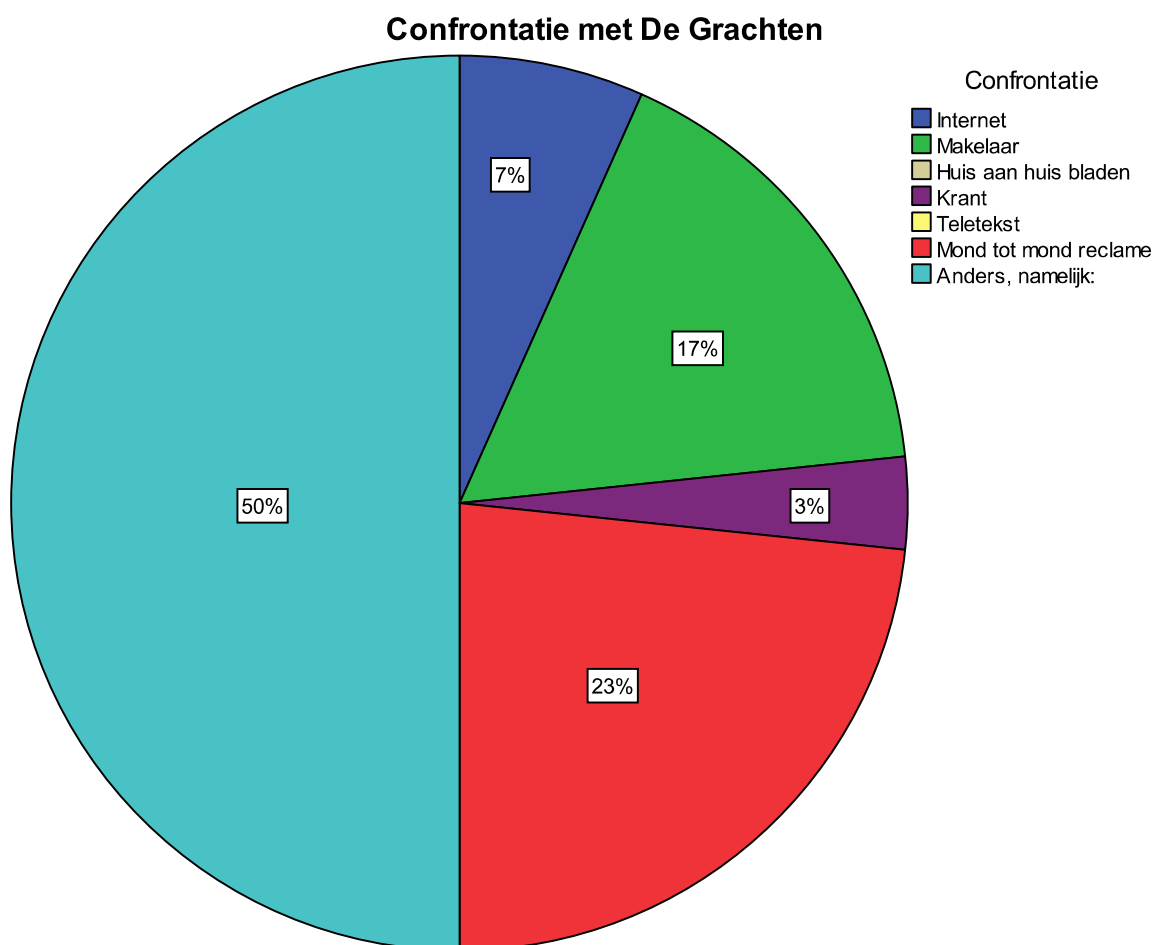
Bovenstaande gegevens sluiten aan bij de figuur oude woonplaats t.o.v. De Grachten. Hieruit bleek dat privacy, veiligheid, natuur/omgeving en infrastructuur de pijlers waren voor de woonkeuze. Bovenstaande figuur geeft aan waarom de geënquêteerden specifiek voor De Grachten hebben gekozen. Uit deze figuur blijkt ook, dat de omgeving en privacy een rol spelen bij de keuze voor De Grachten. Echter de grootste drijfveer om in De Grachten te komen wonen, is de ligging aan het water. Dit sluit aan bij de verwachting die SDDM Research had. Een opvallend punt is, dat in vergelijking met het figuur op de pagina 14, de infrastructuur niet als motief wordt aangegeven. De geënquêteerden zijn tevreden over de infrastructuur, maar het speelde geen rol in de keuze voor De Grachten.

Confrontatie met 'De Grachten'

De geënquêteerden zijn op veel verschillende manieren in aanraking gekomen met de wijk in Uitwellingerga. De meest voorkomende manieren waren de makelaar (5 personen) en mond tot mond reclame (6 personen). De rest is op een andere manier met het project bekend geraakt. Voorbeelden hiervan zijn:

Geënquêteerden kenden het van vroeger, anderen hadden in Uitwellingerga een aanlegplaats voor de boot. Anderen kregen de informatie van kennissen die reeds in het plan woonden, of het kenden. Een van de huidige bewoners heeft vroeger zelfs stage gelopen bij de projectontwikkelaar die de plannen gemaakt heeft voor 'De Grachten'.

Slechts 6 van de 47 geënquêteerden zijn de eerste bewoners van het huis. Zij hebben het huis destijds als nieuwbouwwoning gekocht. De overige 41 zijn later eigenaar geworden.



Verwachting van 'De Grachten' uitgekomen

De verwachting van de geënquêteerden, zoals veel privacy, natuur/omgeving en de ligging aan het water, zijn uitgekomen. De geënquêteerden geven aan dat op deze punten de verwachtingen zijn uitgekomen en soms wel overtroffen.

Bijzonder

46 geënquêteerden vinden de locatie bijzonder en daardoor heeft het wonen in dit gebied een grote meerwaarde.

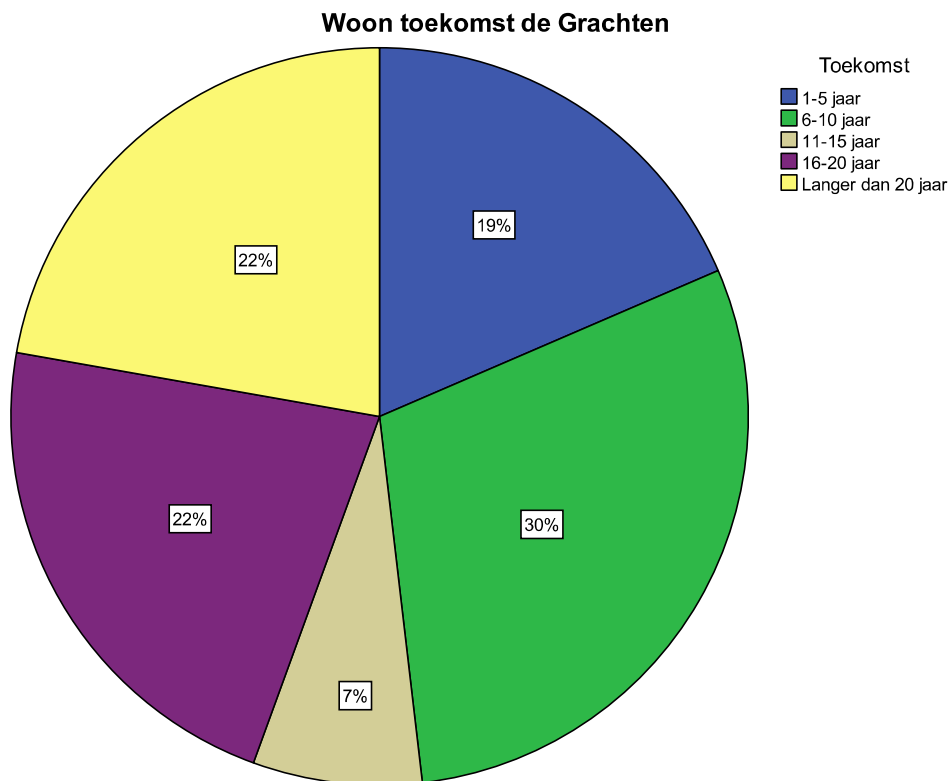


Verhuizing en vorig bezoek

Het grootste deel (38) is, voordat zij naar 'De Grachten' verhuisden, al eens in de Friese wijk geweest en heeft positieve ervaringen met het gebied. Reden voor bezoek waren: bezoek aan familie, watersport in het gebied en andere recreatieve activiteiten.

Toekomst

De verwachting van de mensen met betrekking tot de periode dat zij in 'De Grachten' blijven wonen is erg verdeeld.



Reden van vertrek uit 'De Grachten'

Voor 80% van de ondervraagde mensen is ouderdom en de daarbij behorende zaken zoals gezondheid en minder tijd voor de onderhoud van het huis de reden om te vertrekken uit het Friese Uitwellingerga. Voor de rest spelen andere aspecten een rol voor vertrek uit de wijk.

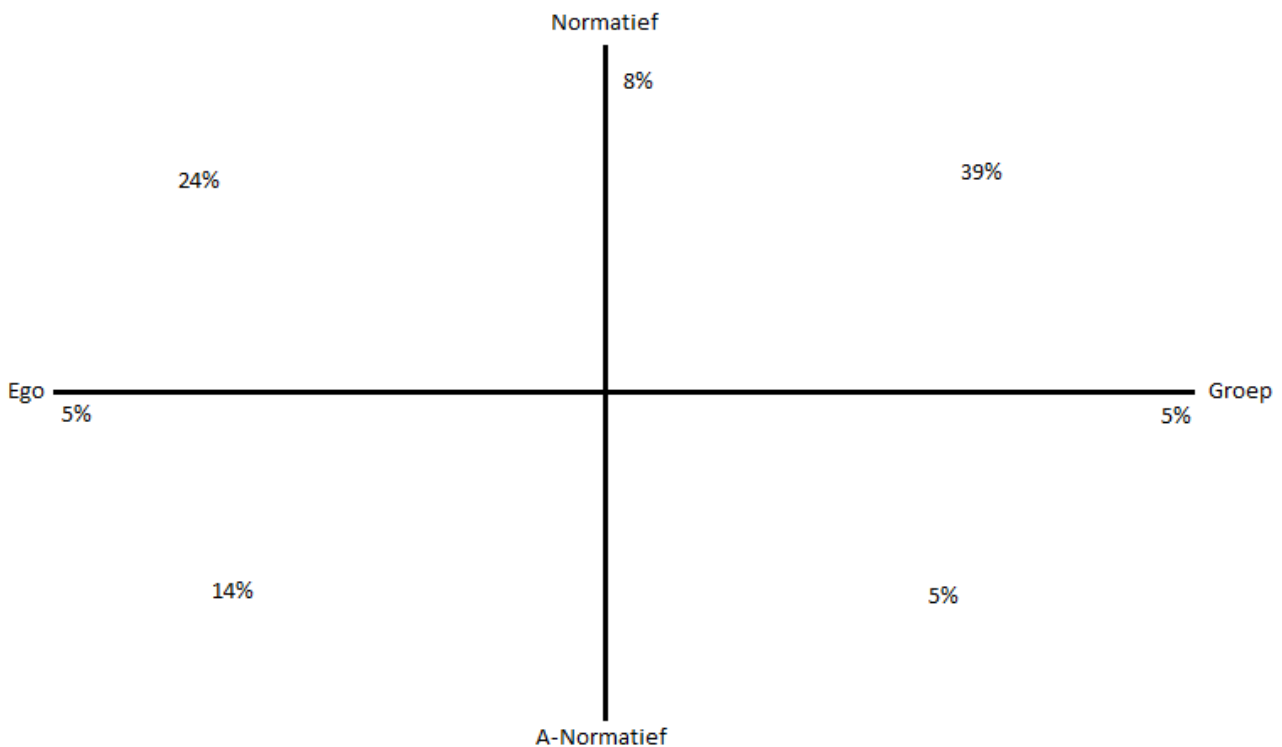
Opvallende resultaten

Na het eerste bezoek van SDDM Research aan De Grachten zijn er enkele verwachtingen over de koopmotieven ontstaan. Een goede bereikbaarheid door de A7, centrale rol van het water, de natuur/omgeving en de locatie net onder Sneek waren de koopmotieven dacht SDDM research(eerder weergegeven in hoofdstuk 3). Nu de resultaten bekend zijn, valt op dat de locatie net onder Sneek en de bereikbaarheid door de A7 geen rol spelen in het motief om voor De Grachten te kiezen. In plaats van de verwachte motieven, komen nu privacy en veiligheid naar voren als motieven. De conclusie is, privacy/rust, natuur/omgeving en de ligging aan het water zijn de belangrijkste motieven om in de Grachten te komen wonen.

Deel 2 enquête, de stellingen(bijlage 3)

Tijdens het survey-onderzoek werden de bewoners van De Grachten gevraagd 36 stellingen te beoordelen. Door de uitkomst van de stellingen is het mogelijk een BSR-matrix op te stellen. De BSR-matrix is ontworpen door de SmartAgent Company¹⁷ Deze matrix gebruikt de opdrachtgever om verschillende wijken in noord Nederland te vergelijken en om de verschillen bloot te leggen. De BSR-matrix geeft weer in welke (sociale) groep de bewoners van de Grachten thuis horen. Er zijn vier groepen te onderscheiden. De horizontale as geeft de groepen "ego" en "groep" aan. Ego's zijn erg op zichzelf en groep is meer sociaal. De verticale as geeft normatief en a-normatief aan. Normatief betekent mee gaan met de grote massa. A-normatief is tegen de stroom ingaan, een eigen mening hebben en niet blind achter de 'groep' aanlopen.

De uitkomst heeft SDDM research verrast. SDDM verwachtte dat de bewoners van de Grachten sociaal en groepsmensen waren. De matrix geeft aan dat dit voor 60% waar is. Aan de andere kant had SDDM niet verwacht dat ruim 40% van de bewoners zeer op zichzelf is en niets met de omgeving te maken wil hebben.



¹⁷ SmartAgent Comapny.(2010). BSR-matrix. Gevonden op 3 december, 2010, op <http://www.identiteitenbranding.nl/hoogvliet-marktanalyse.html>

6. Conclusies en aanbevelingen

Resultaten met betrekking tot de centrale onderzoeksvraag

Gedurende het gehele onderzoek in 'De Grachten' te Uitwellingerga stond de volgende centrale onderzoeksvraag centraal:

Wat zijn de bepalende koopmotieven/bewoegredenen van de bewoners om een woning in project De Grachten te Uitwellingerga te kopen'?

De resultaten aan de hand van het survey-onderzoek en de verschillende interviews met bewoners hebben een betrouwbaar antwoord gegeven op deze centrale onderzoeksvraag. De ligging aan het water, de omgeving, veel privacy en rust, natuur en de grote kavels zijn de belangrijkste koopmotieven van de woningeigenaren destijds geweest. Er is een erg hoge score wat betreft de verwachtingen die de mensen van het gebied hadden, zoals veel privacy, natuur/omgeving en de ligging aan het water. Voor alle mensen zijn deze verwachtingen namelijk uitgekomen. Daarnaast wordt de wijk ook door iedereen (op 1 geënquêteerde na) als bijzonder beschouwd.

Deelvragen

De deelvragen die zijn afgeleid van de centrale onderzoeksvraag:

Wat is de grote meerwaarde of het unique selling point geweest dat de woningeigenaar doen besluiten om die bepaalde woning te kopen?

Uit het onderzoek blijkt dat de bewoners specifiek voor De Grachten hebben gekozen vanwege de natuur, privacy/rust en de ligging aan het water. Dit komt grotendeels overeen met de verwachtingen, naar aanleiding van het kwalitatieve onderzoek, van SDDM Research. De verwachting dat de bewoners van De Grachten, de A7 en de locatie dicht bij Sneek een meerwaarde vinden, is niet uitgekomen.

Welke waardefactoren/"worth" kent de woningeigenaar aan de woning toe ?

Het kwantitatieve onderzoek gaat niet specifiek in op de woning zelf. Hierdoor is er uit het kwantitatieve onderzoek weinig naar voren gekomen. Gelukkig is er tijdens het kwalitatieve onderzoek wel ingegaan op dit aspect. Uit dit onderzoek kwam naar voren dat de bewoners het prettig vonden om een huis met een grote kavel te hebben. Hierdoor konden de bewoners in alle rust wonen, maar toch in een hechte gemeenschap. Dit is een groot plus punt van De Grachten.

Wat is het speciale/unieke aan het project als geheel of aan de woning?

Alle bewoners van De Grachten, op één na, geven aan, dat het unieke aan De Grachten, de prachtige locatie is. De rust, de natuur om de hoek, een huis dat rust biedt. Alles deel uitmakend van een gemeenschap.

Koppeling resultaten aan verwachting en hypothesen

De verwachtingen van SDDM research zijn weergegeven in hoofdstuk 3. SDDM research team verwachtte vooraf dat de locatie, infrastructuur en natuur/omgeving de belangrijkste motieven zouden zijn bij het maken van een woonkeuze. Het project 'De Grachten' in Uitwellingerga, is een bijzondere en exclusieve locatie om te wonen. Voorafgaand aan het onderzoek dacht SDDM research dat een merendeel van de koopmotieven gebaseerd zou zijn op emotionele beweegredenen i.p.v. rationele. Toch blijkt dat er 39 van de 47 geënquêteerden gekozen hebben voor de grootte van de kavel als specifieke beweegreden. Dit kan als rationele beweegreden beschouwd worden.

Ook hadden de onderzoekers verwacht dat de toekomstige bewoners in 'De Grachten' kwamen wonen, vanwege de ligging van de A7. Volgens de resultaten hebben slechts 6 van de 47 geënquêteerden gekozen voor infrastructuur m.b.t. snelwegen. Dit is te verklaren door het feit dat een merendeel van de bewoners de leeftijd van 65 jaar is gepasseerd. Dan neemt de infrastructuur een minder belangrijke rol in vanwege het feit dat de bewoners er minder op uit trekken. Het laatste aspect dat afwijkt van de verwachting is de cohesie binnen de Grachten. Uit de matrix, opgesteld aan de hand van de stellingen, blijkt dat 40% van de bewoners op zichzelf is. Dit had SDDM research niet verwacht.

Voor de rest voldeed elk specifiek koopmotief aan de verwachtingen van SDDM research. Na het onderzoek is het SDDM research team tot de conclusie gekomen, dat de leefstijl van de bewoners vooral gericht is op privacy, natuur en rust. Dit in de combinatie met wonen in een gemeenschap aan het water.

Aanbeveling

Uit het onderzoek blijkt dat de bewoners van De Grachten tevreden zijn met de keuze voor de woning en haar omgeving. De verwachting van SDDM Research is grotendeels uitgekomen. SDDM Research verwachtte dat de bewoners van de Grachten vanwege de privacy, natuur en rust voor De Grachten kozen. Dit in de combinatie met wonen in een gemeenschap aan het water. De toenmalige koopmotieven gelden nog steeds. Wel heeft SDDM Research, naar aanleiding van de resultaten, de indruk, dat de bewoners niet geheel objectief zijn. Een oeroude wijsheid, 'iedereen is verliefd op zijn eigen schilderij'. Hiermee wordt bedoeld dat de bewoners niet geheel objectief zijn te opzichte van hun eigen woonomgeving. Op basis van deze gegevens is er geen aanbeveling mogelijk.

Om een objectief beeld te creëren is er een volgend onderzoek nodig. Dit vervolgonderzoek zou bij vroegere bewoners van de Grachten uitgevoerd kunnen worden. Hierdoor worden niet alleen de positieve punten benoemd maar ook de negatieve punten. Door middel van dit vervolgonderzoek wordt er een realistischer beeld geschetst, waarna er objectieve aanbevelingen kunnen worden gegeven.

Op basis van de gegevens uit het onderzoek onder de huidige en vroegere bewoners van de Grachten, is het mogelijk om advies te geven aan ontwikkelaars over de behoefte van de eindgebruiker. Dit maakt het voor de projectontwikkelaars mogelijk om het vastgoed zo goed mogelijk te ontwikkelen voor de behoefte van de eindgebruiker.

Bronnenlijst

- Hanze.(2010). Frank van Genne. Gevonden op 1 december, 2010, op <http://www.hanze.nl/home/Schools/Instituut+voor+Bedrijfskunde/Lectoraten/Lectoraat+Vastgoed/Lector+Vastgoed.htm>
- Onderzoeksrapport 3 (2009) Leefstijlen 'De Stelling' in Noordwolde
- SDDM Research.(2010). Onderzoeksplan
- SmartAgent Comapny.(2010). BSR-matrix. Gevonden op 3 december, 2010, op <http://www.identiteitenbranding.nl/hoogvliet-marktanalyse.html>
- Verhoeven, N. (2010). *Wat is onderzoek?*. Den Haag: Boom onderwijs.

Bijlage 1: Berekening representatief aantal respondenten

STEEKPROEFGROOTTE			(Bij normaal verdeling !!)		
Element	Symbol	Waarde			
Populatie =	N =	77	teller	$p + (1-p)$	0,25
Afwijking van gem. in normaalverd.= kans op toev	z =	1,96	Noemer 1	$b + b$	0,01
Kans op afw. in ene of andere richting =	p = (in %)	50	0,0026	$z + z$	3,8416
bandbreedte (spreiding boven of onder het gem.	b = (in %)	10	Noemer 2	$p + (1-p)$	0,25
Verwachte respons	%	90	0,0032	N	77
Benodigde respons =		43			
Benodigde steekproef =		47			47

Bij z=1,96 en b=10% is er 95 % zekerheid dat de gevonden waarden liggen tussen 5% onder en 5% boven het gemiddelde.

$$n = \frac{p(1-p)}{z^2 + \frac{b^2}{N}}$$

kans dat uitkomst links of rechts aan rand normaal	--> z =	
1%	2,58	Gebruik deze tabel om de waarde van "z" te kiezen!
2,5%	2,24	
5%	1,96	
10%	1,64	
15%	1,44	
20%	1,28	
25%	1,15	

ALS DE RESPONS BEKEND IS, WAT IS DAN DE BETROUWBAARHEID?

Element	Symbol	Waarde	
Populatie =	N =	77	A = $p(N-n) = -3,25$
Afwijking van gem. in normaalverd.= kans op toev	z =	1,96	B = $A/nN = -0,000469$
Kans op afw. in ene of andere richting [q=(1-p)] =	p = (in %)	50	C = wortel B = #NUM!
RESPONS =		90	b = zC = #NUM!
bandbreedte (spreiding boven of onder het gem.	b = (in %)	#NUM!	b = z wortel uit (pq(N-n)/nN)
als N zeer groot is, dan is de bandbreedte:			A = $p(1-p) = 0,25$
$p + \text{wortel uit}(z^2(p(1-p)/n))$			B = $z^2A/n = 0,00544444$
bandbreedte = gevonden waarde \pm dit getal		7	0,07378648

Uit bovenstaande berekening blijkt dat er een steekproef van 47 eenheden nodig is. SDDM research gaat uit van een populatie van 77, afwijking van 1,96, een bandbreedte van 10% en een respons van 90%.

Bijlage 2: Codeboek Uitwellingerga

Nummer	Afkorting	Vraag	Antwoordmogelijkheden	Soort vraag
1	jaartal	In welk jaartal bent u geboren?		Open
2	geboorteplaats	Wat is uw geboorteplaats?		Open
3	Oude woonplaats	In welke plaats woonde u voordat u hier kwam wonen?		Open
4	Reden vertrek	Wat is de reden dat u daar bent weggegaan?	1= Vanwege minder reistijd woon-werk 2= Omdat reistijd naar werk niet (meer) van belang is 3= Doordat het (vorige) huis niet meer beviel 4= Doordat de inrichting van de buurt niet prettig was 5= Doordat de mensen daar niet prettig waren 6= Anders, namelijk.....	Nominaal
5	Waardering	Wat zou uw waardering zijn voor de volgende onderwerpen wat betreft uw oude woonsituatie (Cijfer 1-10) Sport & recreatie Winkels Cultuur Geloof Gezondheid Scholen Privacy Veiligheid Natuur omgeving Verkeer Werkgelegenheid	Waardering 1 t/m 10	
6	Reden vertrek	Wat is de belangrijkste reden dat u voor uw huidige huis in De Grachten hebt gekozen		Open
7	Specifiek	Waarom heeft u specifiek voor deze woning gekozen?	1= Omgeving 2= Uitwellingerga als dorp 3= Het totale plan van de wijk 4= Ligging aan het water 5= Exclusiviteit 6= Grootte van de kavels 7= Voorzieningen van het dorp in de buurt 8= Privacy en rust	Nominaal

			9= Natuur 10= Anders, namelijk:	
8	Confrontatie	Hoe bent u voorafgaand aan de aankoop van uw huis, voor het eerst met dit project geconfronteerd?	1= Internet 2= Makelaar 3= Huis aan huis bladen 4= Krant 5= Teletekst 6= Mond tot mond reclame 7= Anders, namelijk:	Nominaal
9	Eigenaar	Bent u de eerste eigenaar van dit huis?	1= Ja 2= Nee	Nominaal
		Zo niet, Hoelang woont u al op dit adres?		Open
10	Verwachtingen	Zijn uw verwachtingen voorafgaand aan de aankoop wat betreft wonen in De Grachten uitgekomen ?	1= Ja 2= Nee	Nominaal
		Zo niet. Wat is hiervan de reden?		Open
11	Waardering	Wat zou uw waardering zijn voor de volgende onderwerpen wat betreft uw nieuwe woonsituatie (Cijfer 1-10) Sport & recreatie Winkels Cultuur Geloof Gezondheid Scholen Privacy Veiligheid Natuur omgeving Verkeer Werkgelegenheid	Waardering 1 t/m 10	
12	Speciaal	De Grachten is bijzonder vanwege Vind u dit	1= Niet van belang voor mijn waardering voor het wonen hier 2= Een duidelijke meerwaarde voor het wonen hier 3= Een duidelijk nadeel van het wonen hier want	Nominaal
13	Ervaring	Hoe ervaart u...? (Meerdere antwoorden mogelijk)	1= Lastig 2= Vermoeiend 3= Leuk 4= Duur 5= Anders, namelijk:	Nominaal

14	Verhuizing	Was u voorafgaand aan uw verhuizing naar deze woning al eerder in Uitwellingerga geweest?	1= Nee 2= Ja	Nominaal
		Zo ja, hoe vaak?		Open
15	Toekomst	Hoelang denkt u hier nog te zullen wonen?	1= 1-5 jaar 2= 6-10 jaar 3= 11-15 jaar 4= 16-20 jaar 5= Langer dan 20 jaar	Ordinaal
16	Reden verhuizing	Wat zou voor u een belangrijke reden zijn om ooit te verhuizen?	1= Verandering van werk 2= Stoppen met werken 3= Ouderdom 4= Aanpassing omvang gezin 5= Minder tijd voor onderhoud van huis 6= Gezondheid 7= Anders, namelijk:	Nominaal

Deel 2: Enquête

Nummer	Afkorting	Vraag	Antwoordmogelijkheden	Soort vraag
1		Ik zou graag in de omgeving willen wonen waar ik ben op gegroeid	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	Ordinaal
2		Bij het zoeken van een geschikte woonomgeving kijk ik of de mensen in de buurt bij mij passen	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	Ordinaal
3		Ik vind een levendige sfeer op straat belangrijk	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	Ordinaal
4		Vanuit mijn huis wil ik snel een snelweg kunnen bereiken	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	Ordinaal
5		Ik vind het belangrijk om in een omgeving te wonen met een speciale historische waarde	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	Ordinaal
6		In mijn favoriete woonomgeving zijn de meeste mensen van dezelfde generatie als ikzelf	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	Ordinaal
7		Mijn favoriete woonomgeving is vooral kindvriendelijk	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	Ordinaal
8		Ik vind het vervelend als er vaak nieuwe mensen in mijn buurt komen wonen	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	Ordinaal
9		Het liefst woon ik in een stedelijke omgeving	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	Ordinaal
10		Ik wil graag trots kunnen zijn op de buurt waarin ik woon	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens	Ordinaal

			3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	
11		Ik vind het belangrijk om dicht in de buurt van mijn familie en vrienden te wonen	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	Ordinaal
12		Het liefst zou ik in een landelijke omgeving wonen	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	Ordinaal
13		Ik vind het belangrijk dat het bezoeken van uitgaansgelegenheden weinig reistijd kost	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	Ordinaal
14		Ik zou graag in een modern ontworpen wijk wonen	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	Ordinaal
15		Ik wil graag dat mensen uit de buurt erop letten of het goed met me gaat	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	Ordinaal
16		De afstand van mijn woning naar winkels bepaalt voor een belangrijk deel mijn keuze voor een woonomgeving	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	Ordinaal
17		Ik vind het leuk als er mensen bij mij in de buurt wonen die anders leven dan ik	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	Ordinaal
18		Ik woon het liefst in een nieuwbouwwoning	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	Ordinaal
19		Ik blijf het liefst zo lang mogelijk in hetzelfde huis wonen	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	Ordinaal
20		Ik zou graag in een historisch gebouw (pakhuis, fabriek, school, etc.) wonen waarin woningen zijn gebouwd	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens	Ordinaal

			4 = helemaal mee eens	
21		Ik vind het belangrijk dat een huis van binnen en van buiten bijzonder is vormgegeven	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	Ordinaal
22		Ik voel me pas veilig in huis als er extra sloten op de deuren zitten	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	Ordinaal
23		Ik zou graag een huis willen met een bepaalde historische waarde	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	Ordinaal
24		Mijn woning moet voorzien zijn van de nieuwste snufjes	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	Ordinaal
25		Het stoort me in mijn privacy als ik een portiek met burens zou moeten delen	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	Ordinaal
26		Ik vind het een pré als mijn huis anders is dan andere huizen in de buurt	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	Ordinaal
27		Mijn favoriete huis is een verlengde van de straat; bekenden moeten gemakkelijk in en uit kunnen lopen	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	Ordinaal
28		Ik wil graag dat mijn woning op een milieuvriendelijke manier gebouwd wordt (zonnepanelen, hoog rendement ketel, duurzame materialen)	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	
29		Ik steek veel tijd, geld en energie in het aanpassen van mijn huis aan mijn behoeftes	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	
30		Het is voor mij zeer belangrijk dat er in huis aparte ruimte is voor huishoudelijke activiteiten	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens	

		(wassen, drogen, strijken)	4 = helemaal mee eens	
31		Bij de keuze van een huis let ik erop of er veel opbergruimte mogelijk is	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	
32		Mijn huis is vooral een plek waar ik me kan afzonderen van de Buitenwereld	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	
33		De hoeveelheid groen in de omgeving is voor mij zeer belangrijk bij de keuze van een huis	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	
34		Ik zet me actief in om mijn woonomgeving leefbaar te houden	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	
35		Ik doe er moeite voor om contacten te onderhouden met de mensen in mijn buurt	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	
36		Alternatieve woon- en leefvormen spreken mij erg aan	1 = helemaal mee oneens 2 = meer oneens dan eens 3 = meer eens dan oneens 4 = helemaal mee eens	

Bijlage 3: Stellingen enquête

Ik zou graag in de omgeving willen wonen waar ik ben op gegroeid

60% van de bewoners hoeft niet direct in de buurt te wonen waar ze zijn opgegroeid.

Bij het zoeken van een geschikte woonomgeving kijk ik of de mensen in de buurt bij mij passen

60% van de bewoners vindt, dat zij zelf passen bij de mensen die in hun buurt wonen. 40% vindt het niet belangrijk.

Ik vind een levendige sfeer op straat belangrijk

77% van de bewoners vindt de sfeer in de straat waar zij wonen, niet belangrijk.

Vanuit mijn huis wil ik snel een snelweg kunnen bereiken

63% van de bewoners van de Grachten vindt het belangrijk dat zij vanuit hun huis snel de snelweg kunnen bereiken.

Ik vind het belangrijk om in een omgeving te wonen met een speciale historische waarde

67% van de bewoners vindt het wonen in een omgeving met historische waarde onbelangrijk.

In mijn favoriete woonomgeving zijn de meeste mensen van dezelfde generatie als ikzelf

77% van de bewoners vindt het wonen in een wijk met mensen van dezelfde generatie onbelangrijk. Niemand is het met de stelling eens.

Mijn favoriete woonomgeving is vooral kindvriendelijk

De bewoners zijn verdeeld, 50% om 50% vindt het onbelangrijk om in een kindvriendelijke buurt te wonen. De rest vindt dit wel belangrijk.

Ik vind het vervelend als er vaak nieuwe mensen in mijn buurt komen wonen

63% van de bewoners vindt het vervelend wanneer er nieuwe mensen in de buurt komen wonen.

Het liefst woon ik in een stedelijke omgeving

Maar 32% van de bewoners wonen liever in een stedelijke omgeving.

Ik wil graag trots kunnen zijn op de buurt waarin ik woon

83% van de bewoners wil trots kunnen zijn op de buurt waar zij wonen.

Ik vind het belangrijk om dicht in de buurt van mijn familie en vrienden te wonen

Hierover zijn de meningen van de mensen gelijk verdeeld. De helft vindt het belangrijk om dicht in de buurt van vrienden en familie te wonen. De andere helft vindt dit onbelangrijk.

Het liefst zou ik in een landelijke omgeving wonen

73% van de bewoners woont het liefste in een landelijke omgeving. 27% hecht hier geen waarde aan.

Ik vind het belangrijk dat het bezoeken van uitgaansgelegenheden weinig reistijd kost

De meningen van de bewoners zijn verdeeld. Rond de 60% vindt het belangrijk dat het bezoeken van uitgaansgelegenheden weinig tijd kost. De overige 40% vindt dat de reistijd onbelangrijk is.

Ik zou graag in een modern ontworpen wijk wonen

83% van de bewoners vindt het onbelangrijk om in een modern ontworpen wijk te wonen. .

Ik wil graag dat mensen uit de buurt erop letten of het goed met me gaat

Een derde van de mensen wil niet dat anderen erop letten hoe het met ze gaat. 67% ziet graag dat de mensen uit hun buurt, opletten hoe het met hen gaat.

De afstand van mijn woning naar winkels bepaalt voor een belangrijk deel mijn keuze voor een woonomgeving

77% van de bewoners houdt geen rekening met de afstand naar winkels in de keuze naar hun woning.

Ik vind het leuk als er mensen bij mij in de buurt wonen, die anders leven dan ik

Bewoners reageren verdeeld. 57% van de bewoners vinden het niet leuk wanneer mensen anders leven dan zij. 43% vindt dit niet erg.

Ik woon het liefst in een nieuwbouwwoning

67% van de bewoners woont het liefst niet in een nieuwbouwwoning. Helemaal niemand is het eens met de stelling.

Ik blijf het liefst zo lang mogelijk in hetzelfde huis wonen

60% van de bewoners blijft het liefste zo lang mogelijk in dezelfde woning wonen.

Ik zou graag in een historisch gebouw (pakhuis, fabriek, school, etc.) wonen waarin woningen zijn gebouwd.

Slechts een heel klein deel van de mensen zou graag in een historisch gebouw wonen. 87%, hecht hier geen waarde aan.

Ik vind het belangrijk dat een huis van binnen en van buiten bijzonder is vormgegeven

Hierover is zijn de meningen verdeeld. De helft vindt het belangrijk dat hun huis zowel van binnen als van buiten, bijzonder is vormgegeven. De andere helft vindt dit onbelangrijk.

Ik voel me pas veilig in huis als er extra sloten op de deuren zitten

25% van de bewoners voelt zich pas veilig met extra sloten op de deur. 75% van de bewoners krijgt geen veiliger gevoel met extra sloten op de deur.

Ik zou graag een huis willen met een bepaalde historische waarde

67% van de bewoners hoeft geen huis met een bepaalde historische waarde.

Mijn woning moet voorzien zijn van de nieuwste snufjes

73% van de bewoners behoeft de woning niet voorzien te zijn van de nieuwste snufjes. Een kwart van de mensen wil dit wel.

Het stoort mij in mijn privacy, als ik een portiek met burens zou moeten delen. 25

Het grootste deel van de mensen stoort zich eraan wanneer zij een portiek met de burens moet delen. Dit is 67%

Ik vind het een pre als mijn huis anders is dan andere huizen in de buurt

67% van de bewoners, vindt het geen pre dat hun huis anders is dan de andere huizen in de buurt.

Mijn favoriete huis is een verlengde van de straat; bekenden moeten gemakkelijk in en uit kunnen lopen

Hierover zijn de meningen van de mensen verdeeld. De helft van de mensen vindt hun favoriete huis een verlengde van de straat waar bekenden gemakkelijk in en uit kunnen lopen. De andere helft vindt dat hun huis geen verlengde van de straat hoeft te zijn.

Ik wil graag dat mijn woning op een milieuvriendelijke manier gebouwd wordt (zonnepanelen, hoog rendement ketel, duurzame materialen)

Slechts een kwart van de mensen wil niet dat hun woningen op een milieu vriendelijke manier wordt gebouwd. 73% vindt dit wel belangrijk.

Ik steek veel tijd, geld en energie in het aanpassen van mijn huis aan mijn behoeftes

Hierover zijn de meningen van de bewoners verdeeld. De helft steekt veel tijd, geld en energie in het aanpassen van het huis aan de behoeftes. De andere helft doet dit niet.

Het is voor mij zeer belangrijk dat er in huis een aparte ruimte is voor huishoudelijke activiteiten (wassen, drogen, strijken)

67% van de bewoners vindt het belangrijk dat er een aparte ruimte is voor huishoudelijke activiteiten. 23% hecht hier geen waarde aan.

Bij de keuze van een huis let ik erop of er veel opbergruimte mogelijk is

73% van de bewoners letten er bij de aankoop van een huis op, hoeveel opbergruimte er is in de woning.

Mijn huis is vooral een plek waar ik me kan afzonderen van de buitenwereld

70% van de bewoners vindt het huis een plek waar ze zich kunnen afzonderen van de rest van de buitenwereld.

De hoeveelheid groen in de omgeving is voor mij zeer belangrijk bij de keuze van een huis

Voor 55% van de bewoners is groen in de omgeving een belangrijke factor in de keuze van een woning.

Ik zet me actief in om mijn woonomgeving leefbaar te houden

28% van de bewoners zet zich in om de woonomgeving waarin zij wonen leefbaar te houden.

Ik doe er moeite voor om contacten te onderhouden met de mensen in mijn buurt

80% van de bewoners in de wijk doet er moeite voor om contact te onderhouden met de mensen die in de buurt wonen.

Alternatieve woon- en leefvormen spreken mij erg aan

30% van de bewoners wordt aangesproken door een alternatieve woon- en leefvorm.