

Bron: www.gebiedsontwikkeling.nu, 7 juni 2013

Vestiging van kenniswerkers, van woonlast naar woonlust: Alles is liefde!

Verslag Ontbijtsessie Kenniswerkers en hun woonwensen 6 juni 2013

Wie wil ze niet: kenniswerkers die het fundament vormen van de toekomstige economie van Nederland? Maar weten we eigenlijk hoe kenniswerkers willen wonen? Hoe kan daarbij onderscheid worden gemaakt tussen de net afgestudeerde starter enerzijds en de goed verdienende expat van een multinational anderzijds? Hoe binden we ze aan de stad? Tijdens een ontbijtsessie op 6 juni gingen René Buck, directeur Buck Consultants International, Mark Frequin, Directeur-Generaal Wonen en Bouwen van het Ministerie van Binnenlandse Zaken en Friso de Zeeuw, praktijkhoogleraar Gebiedsontwikkeling, over deze vragen in debat.

Aantrekkelijke woonplaatsen voor kenniswerkers

Als introductie op het onderwerp presenteert René Buck resultaten van recent onderzoek naar woonplaats aantrekkelijkheid. Omdat in de huidige kenniseconomie woon- en leefklimaat voor kenniswerkers in toenemende mate een belangrijke vestigingsfactor is voor bedrijven, is het van belang om te weten hoe aantrekkelijk een regio is voor deze groep. In het kader van de visie voor het Noordzeekanaalgebied heeft Buck Consultants International de woonplaats aantrekkelijkheid onderzocht waarbij onderscheid is gemaakt naar opleidingsniveau, woonorientatie en expatriates. Op basis van 46 indicatoren zijn verschillende steden in binnen- en buitenland vergeleken. Daarbij is gekeken naar de kans op een geschikte woning, kwaliteit van de leefomgeving, aanbod van voorzieningen, bereikbaarheid en kans op een geschikte baan. Op basis van interviews met diverse grote bedrijven zijn de criteria gewogen naar opleidingsniveau.

Uit dit onderzoek komt naar voren dat urbaan georiënteerde hoogopgeleiden universiteitssteden met een historische binnenstad, zoals Haarlem, Utrecht, Leiden en Amsterdam goed scoren, terwijl bij de suburbaan georiënteerde hoogopgeleide Haarlemmermeer, Utrecht en Zaanstad de top 3 vormen. Bij de woonplaats aantrekkelijkheid voor expatriates blijkt dat (de regio) Amsterdam internationaal zeer goed scoort. Binnen Europa eindigt Amsterdam bovenaan voor Zurich, Frankfurt en München. Steden als London en Parijs scoren veel minder met name vanwege het gebrek aan betaalbare woningen in aantrekkelijke woongebieden. Uit de interviews met de bedrijven kwam ook naar voren dat zij de komende jaren met name problemen verwachten bij het aantrekken van technische vakmensen uit het buitenland. Om echt goed inzicht te krijgen in de woonplaats aantrekkelijkheid voor expatriates is een verdere onderverdeling nodig naar buitenlandse kenniswerkers op lokaal contract, werknemers onder contract bij een bedrijf in land van herkomst, middelbaar geschoold vakpersoneel en PHD studenten.

Alles is liefde

Mark Frequin, Directeur-Generaal Wonen en Bouwen van het Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, licht de relevante bevindingen van het nieuwe nationale woononderzoek 'Wonen in ongewone tijden' toe. Naast het analyseren en in kaart brengen van de wooncapaciteit en verschillende woonmilieus is er ook specifiek gekeken naar de woonbehoefte en de daadwerkelijke verhuisbewegingen. Belangrijkste conclusie is dat het stuwmeer van mensen die willen verhuizen maar dit nog niet kunnen of willen doen groeit. Dat wordt deels veroorzaakt door het feit dat jongeren langer thuis blijven wonen. Een leuke anekdote is dat ook het aantal scheidingen afneemt, misschien omdat dit in deze tijden verschrikkelijk kostbaar is. Dit kan dan ook van invloed zijn op het aantal verhuisbewegingen en het verschil tussen gewenste en daadwerkelijke verhuizing. In algemene zin stelt dhr. Frequin dat de woningmarkt voornamelijk wordt beïnvloed door de liefde, zeker als het gaat om verhuizingen buiten de eigen regio. Dit blijkt namelijk uit het woononderzoek. De groep 40+ verhuist met name binnen de regio, dit geldt ook voor ouderen, maar dit is mede afhankelijk van de zorgbehoefte. Hoogopgeleiden jongeren in Amsterdam verhuizen binnen de regio voornamelijk vanwege de woning(verbetering), terwijl dezelfde groep die van buiten de regio naar Amsterdam verhuist dit met name doet vanwege een relatie. Expats komen voor hun werk, maar ook vanwege een relatie of familiebanden en slechts in beperkte mate voor de woning in Amsterdam wonen. Ook bij laagopgeleiden verhuizingen van buiten de regio naar Amsterdam is de "liefde" het belangrijkste motief om zich te vestigen.

Kortom om de woningmarkt vlot te trekken is het beginnen van een relatiebureau wellicht een goed tip. Voor de meeste doelgroepen die van buiten Amsterdam komen is de liefde immers een van de belangrijkste aanleidingen om te verhuizen. In algemene zin is het aantrekken van de groep 25-29 jaar belangrijk voor "vasthouden en aantrekken van nieuwe bewoners". Deze groepen zijn het meest mobiel en bepalen voor een groot deel of een stad in staat is om inwoners vast te houden. Daarbij is er een directe relatie tussen de hoeveelheid beschikbare woningen en nieuwbouw en de komst van deze groep. De wensen van deze doelgroep kunnen alleen worden ingevuld als er voldoende woningen binnen de gewenste woonmilieus beschikbaar zijn. Studenten zijn een belangrijke basis voor het aantrekken van deze doelgroep. Tot slot is er nog een punt van zorg voor het feit dat de instroom van laagopgeleiden naar Amsterdam van buiten de regio is teruggelopen van 60% naar 25% en dit kan ten koste gaan van de beschikbaarheid van betaalbare arbeidskrachten in de directe regio.

Er gaat meer boven Amsterdam

Friso de Zeeuw reflecteert op de presentaties, waarbij er twee belangrijke algemene opmerkingen zijn te maken. Kenniswerkers komen in allerlei soorten en maten en het beeld van Amsterdam is niet hetzelfde als andere regio's in Nederland. Als je bijvoorbeeld naar een regio als Alkmaar kijkt, dan zie je dat Alkmaar wel onder de invloed sfeer van Amsterdam zit, maar ook een eigen lokale economie heeft met veel kennisintensieve bedrijvigheid. Om kenniswerkers aan te trekken heeft Alkmaar voldoende beschikbare woningen en een goede bereikbaarheid, maar als het gaat om voorzieningen is het niveau onder de maat. Kijk je verder in de regio naar ECN in Petten, dan hebben die echt een probleem om de kenniswerkers aan te trekken. Zoveel zelfs dat ECN een dependance in Amsterdam heeft moeten opzetten.

De vraag voor de regio Alkmaar is dus hoe te reageren en te profiteren van de ontwikkelingen in de kenniseconomie en de daaraan gerelateerde bedrijvigheid. Een ander voorbeeld is de regio Twente. Een regio met een goede kennisbasis en veel startende bedrijvigheid, maar de regio heeft moeite om kenniswerkers vast te houden. Ook hier de vraag hoe een stad als Enschede zich moet ontwikkelen om dit te voorkomen. Beide voorbeelden vraagt om een betere wisselwerking tussen kenniswerkers en woonmilieu. Als het gaat om de verschillende type kenniswerkers is het van belang om goed onderscheid te maken naar de verschillende doelgroepen. Bij Bouwfonds gebruikt men 'Mozaïek', een fijnmazige doelgroepenanalyse die Bouwfonds samen met Experian heeft ontwikkeld om verhuisbewegingen te voorspellen of te verklaren bij nieuwbouwontwikkelingen. Een voorbeeld hiervan is de "particuliere huursingle": dit is een belangrijke doelgroep, van iemand die heeft gestudeerd en een eerste huurwoning heeft gehuurd. De vraag is wat gebeurt er met deze doelgroep na de eerste stap in zijn verhuis/wooncarrière. In de huidige ruimtelijke discussie wordt met name gekeken naar de binnenstedelijke doorstomer. Dit zijn vaak de creatievelingen van Richard Florida of de tweeverdieners in hippe grootstedelijke buurten. Echter een groot deel van de particuliere huursingles worden de zogenoemde "ambitieuze vinex bewoners". Deze groep hoogopgeleiden woont graag in een nieuwbouwwijk in of nabij de stad. Met alle kritiek op de huidige Vinex wijken lijkt het nu dat deze tweede doelgroep genegeerd of ideologisch verworpen wordt. Ook bij het onderscheid tussen verschillende type kenniswerkers komt dit terug. Kijk naar Eindhoven, het project Strijp R van Amvest. Daar is bewust gekeken waaraan de beta's als kenniswerkers behoefte hebben. Resultaat: veel vraag naar groen, laagbouw, in de buurt van stedelijke voorzieningen. Vrij rationele types dus, niet de hip/trendy cultuur types zoals eerder beschreven door Richard Florida. Er wordt wel belang gehecht aan gedeelde/openbare ruimte, niet formeel om een eigen "community" te vormen, maar wel om elkaar informeel te ontmoeten.

Discussie

In de discussie voorgezeten door René Buck, wordt volop gediscussieerd over het onderwerp. Het project Studio in Amsterdam van AM is een mooi voorbeeld waarbij uiteindelijk 65% van de huurders vrouw is en 75% starter. 45% komt van buiten de regio maar er zijn veel minder studenten komen te wonen dan oorspronkelijk gedacht. De horeca is een belangrijke placemaker naast de stedelijke voorzieningen op fiets afstand. In Delft wordt het vasthouden van kenniswerkers gezien als regionale opgave. Veel kenniswerkers trekken weg naar bijvoorbeeld Rijswijk Buiten, terwijl de gemeente zelf natuurlijk liever ziet dat kenniswerkers zich gaan vestigen in de nieuwe spoorzone. AM bevestigt de eerdere constatering van Friso de Zeeuw dat veel kenniswerkers eigenlijk voor vrij basis nieuwbouwontwikkelingen kiezen. De Amsterdamse casus laat zien dat de bouw van sociale woningbouw belangrijk aandachtspunt blijft. De hoge inkomens drukken lagere inkomens de stad uit. De focus is ook duidelijk op een regionale aanpak. Het is inderdaad zo dat veel expats aan de "onderkant" van de markt een huisvestingsprobleem heeft. In de regio scoort Haarlem zeer goed als het gaat om hoogopgeleide hogere inkomens, zorgelijk is dat Almere slecht scoort. Campusontwikkelingen kunnen een belangrijke impuls geven om studenten en hoogopgeleide aan te trekken en vast te houden. Liefde kan een belangrijk motief zijn om je te vestigen, maar het is maar voor een klein beetje maakbaar.

Het creëren van studentenhuysvesting op aantrekkelijk locaties in de stad. Een groep architecten heeft hiervoor het Campus City Project bedacht. Als uitsmijter werd nog wel gewaarschuwd dat Amsterdam eerder uitzondering dan regel is als het gaat om de Nederlandse woningmarkt.

Food for Thought

Met de afsluiting van de discussie waren de deelnemers een ontbijt en een aantal nieuwe inzichten rijker. In de kenniseconomie vestigen bedrijven zich in toenemende mate, daar waar kenniswerkers beschikbaar zijn. Kenniswerkers letten daarbij niet alleen op de woning, maar vooral op de woonomgeving, waarbij ook de liefde een belangrijke rol speelt. Niet alle kenniswerkers richten zich op de hippe trendy stadswijken, maar een deel van de kenniswerkers is met name geïnteresseerd in vrij standaard nieuwbouwwomgevingen: laagbouw met eigen tuin, waarbij ruimte is voor informeel ontmoeten en stedelijke voorzieningen op fietsafstand. Om kenniswerkers aan te trekken zijn studenten en de 25-29ers de belangrijkste doelgroep omdat die het meest mobiel zijn. De uiteindelijke uitwerking van de woningbouwopgave is per regio wel verschillend, waarbij samenwerking tussen bedrijven, kennisinstellingen, overheden en de actoren in de woonketen van belang is. Tot slot kondigt de TU Delft aan een platform op te starten gericht op de ruimtelijke ontwikkelingen in de kenniseconomie onder de naam UniverCity Campus.