

# Te koop: leefbaarheid

Gevolgen van de verkoop van sociale huurwoningen op  
leefbaarheid en sociale stijging

Door Jeroen Mul

Master Thesis Urban Geography, Faculteit Geowetenschappen, Universiteit Utrecht  
Eindrapport stage wonenCentraal, Alphen aan den Rijn

# Voorwoord

Alphen aan den Rijn, 29 juni 2010

Een stad is in de eerste plaats geen verzameling gebouwen. Gebouwen zijn niet meer dan de aderen waardoor de daadwerkelijke stad stroomt: haar inwoners en hun dagelijkse activiteiten en omgangsvormen. Deze interacties komen het meest tot uitdrukking op het schaalniveau van de wijk, de directe woonomgeving van mensen.

Een leefbare wijk, een wijk waarin de mens zich prettig voelt, is dus belangrijk. In de literatuur wordt de leefbaarheid van een wijk vaak gekoppeld aan de bevolkingssamenstelling. Een eenzijdige, kansarme bevolking zou funest zijn voor de wijk. Vaak worden er dan ook bewust maatregelen genomen om de bevolkingssamenstelling van een wijk te veranderen. Soms gebeurt dat echter 'per ongeluk', zoals in Alphen aan den Rijn, waar de corporatie wonenCentraal grote hoeveelheden woningen verkoopt. De gevolgen van deze verkoop voor de leefbaarheid van wijken en de 'sociale stijging' van mensen staan in dit onderzoek centraal.

Dit onderzoek is tot stand gekomen als het resultaat van een stage bij wonenCentraal, en ik wil in de eerste plaats alle collega's die mij de afgelopen tijd ontzettend behulpzaam zijn geweest bedanken. In het bijzonder Suzan Knipp, Frank van Nunen en Yvonne Bouman, die mij van bijzonder waardevol en nuttig commentaar hebben voorzien, en die mij hebben geholpen om zaken ook eens vanaf een andere kant te bekijken.

Een dankwoord is ook op zijn plaats aan Ronald van Kempen, die mijn werk wanneer dat nodig was kritisch becommentarieerde, wat de kwaliteit van dit onderzoek zeker ten goede is gekomen. Daarnaast wil ik van deze gelegenheid gebruik maken om alle docenten die mij de afgelopen vier jaar les hebben gegeven te bedanken voor hun bijdrage aan mijn wetenschappelijke vorming.

Als laatste, maar niet als minste, wil ik de cliënten van Focus bedanken, die zeer waardevol werk hebben verricht bij het verzendklaar maken van de enquête en natuurlijk de respondenten, die de moeite genomen hebben om de enquête in te vullen en terug te sturen.

Jeroen Mul,  
Stagiair wonenCentraal  
BSc Sociale Geografie en Planologie

# Inhoudsopgave

Voorwoord	2
1. Inleiding	5
1.1. Aanleiding	5
1.2. Onderzoeksvragen	5
1.3. Onderzoeksmethode	6
1.4. Opzet van het rapport	6
2. Sociale stijging	7
2.1. Stijgingsroutes	7
2.2. Stad als ladder	8
2.3. Sociaal kapitaal	8
2.4. Buurteffecten	9
2.5. Sociale stijging op de woningmarkt	12
2.5.1. Wie kopen een woning en waarom?	12
2.5.2. Empowerment	13
2.6. Conclusie	14
3. Leefbaarheid	16
3.1. Wat is leefbaarheid?	16
3.2. Processen in een buurt	18
3.2.1. Neighbourhood dynamics	18
3.2.2. Sociale cohesie	19
3.2.3. Sociale mix	21
3.2.4. Reputatie	22
3.3. Conclusie	22
3.4. Conceptueel model	24
4. WonenCentraal en de onderzoekswijken	26
4.1. Alphen aan den Rijn	26
4.2. Verkoopbeleid wonenCentraal	26
4.3. Wijkbeschrijving onderzoekswijken	29
4.3.1. Stromenbuurt	29
4.3.2. Planetenbuurt	29
4.3.3. Edelstenenbuurt	30
4.3.4. Vergelijking wijken	31
4.4. Mogelijke gevolgen beleid wonenCentraal	31
4.5. Conclusie	33
5. Methodologie	34
5.1. Leefbaarheid	35
5.2. Sociale stijging	35
6. Onderzoeksresultaten	37
6.1. Respondenten	37
6.2. Verkoop	39
6.2.1. Kenmerken kopers vs. huurders	39
6.2.2. Redenen om te kopen	39
6.2.3. Redenen om niet te kopen	40
6.2.4. Binding met de wijk	41
6.3. Leefbaarheid	42
6.3.1. Beoordeling leefbaarheid	42
6.3.1.1. Bestanddelen leefbaarheidsoordeel	42
6.3.1.2. Leefbaarheidsoordeel kopers en huurders	43
6.3.1.3. Leefbaarheidsoordeel per straat	43

6.3.1.4. Verband percentage verkoop en leefbaarheidsoordeel	44
6.3.2. Ontwikkeling leefbaarheid	45
6.3.3. Verstandhouding kopers en huurders	46
6.3.4. Consequenties voor de toekomst en verwachtingen bewoners	47
6.4. Sociale stijging	48
6.4.1. Perceptie sociale stijging	48
6.4.2. Financiële positie en werk	49
6.4.3. Sociale contacten en kennis	49
6.4.4. Buurteffecten	50
6.5. Samenvatting	51
7. Conclusie	53
8. Literatuur	57
9. Bijlagen	60
Bijlage A – Vragenlijst huurders	
Bijlage B – Vragenlijst kopers	

# 1. Inleiding

## 1.1. Aanleiding

Er is de afgelopen jaren veel aandacht voor beleid op het gebied van leefbaarheid van wijken en sociale stijging. Het zijn beide wat holle begrippen met een ruime betekenis waarvan iedereen wel een idee heeft wat het is, maar die tegelijkertijd te kampen hebben met veel onduidelijkheid.

Het is echter wel voor zo ongeveer iedereen duidelijk dat voorkomen moet worden dat er sprake is van onleefbaarheid van wijken en het afglijden van mensen op de sociale ladder. Daarom wordt er door verschillende organisaties op verschillende manieren getracht leefbaarheid en sociale stijging te bevorderen. Beleid met het oog op de leefbaarheid kan op verschillende manieren plaatsvinden: er kan geïnvesteerd worden in de fysieke kenmerken van de wijk, er kan getracht worden de sociale samenstelling van de buurt te beïnvloeden en er kan getracht worden de sociale cohesie van de wijk te versterken. Dit zijn niet drie op zichzelf staande dimensies, maar gaan samen, waarbij soms de nadruk op het een ligt en soms op het ander: door fysieke aanpassingen in de wijk kan bijvoorbeeld worden getracht om de samenstelling van de bevolking te veranderen (sociale aanpak), om op die manier er voor te zorgen dat mensen minder geneigd zijn tot crimineel of asociaal gedrag (sociale cohesie). Beleid ten opzichte van sociale stijging focust zich daarentegen niet zo zeer op de wijk, maar op de bewoners van die wijk en op hun behoefte om verder te komen in de maatschappij. Verkoop van huurwoningen is een manier om de wijk op verschillende manieren te beïnvloeden, die daarnaast wellicht ook kan leiden tot sociale stijging.

In Alphen aan den Rijn brengt de corporatie wonenCentraal een grootschalige verkoopcampagne ten uitvoer. De corporatie is in 2008 gestart met de verkoop van een grote hoeveelheid woningen. Dit zijn voornamelijk woningen die oververtegenwoordigd zijn binnen de portefeuille van wonenCentraal. Er zijn in totaal 2800 woningen aangemerkt voor verkoop en het doel is er 1400 te verkopen. De woningen worden met korting aangeboden aan de huurders, die hun eigen woning of een andere vrijgekomen woning kunnen kopen. Die korting krijgen ze niet zomaar: als ze kiezen voor een korting van 40% moeten ze minimaal zes jaar in de woning blijven wonen, bij 30% drie jaar en voor de korting van 10% zijn geen voorwaarden. Als zij eerder weg willen zijn ze verplicht de korting terug te betalen. Het kopen van deze woningen zou gezien kunnen worden als sociale stijging: de overstap van huur naar koop is een voorbeeld van een hogere stap op de woningmarktladder. Daarnaast wordt soms verondersteld dat mensen aan het werk gaan of blijven om hun bezit te behouden of te verfraaien. Ook dit kan gezien worden als sociale stijging.

De primaire reden voor het verkopen van deze woningen was het afstoten van woningen die oververtegenwoordigd zijn in het woningbestand van de corporatie om daarmee geld te genereren voor nieuwbouw van woningen waar in de toekomst een grote vraag naar is. Ook wilde wonenCentraal meer dynamiek op de woningmarkt creëren door mensen die niet per sé aangewezen zijn op de huurmarkt een overstap te kunnen laten maken naar de koopsector. Daarnaast is echter de veronderstelling van wonenCentraal dat dit beleid bewoners de kans geeft om een wooncarrière op te bouwen, de leefbaarheid in de wijken bevordert en dat door de middeninkomens in de wijken te behouden het voorkomt dat wijken afglijden. Het maken van een wooncarrière kan worden gezien als een vorm van sociale stijging. Er zijn echter meer vormen van sociale stijging, bijvoorbeeld op de arbeidsmarkt of het onderwijs. In dit onderzoek zal worden onderzocht of er sprake is van een verbetering van leefbaarheid in wijken waar verkocht wordt, en of bewoners die gekocht hebben sociale stijging hebben doorgemaakt.

## 1.2. Onderzoeksvragen

Dit heeft geresulteerd in de volgende onderzoeksvraag:

*“Wat zijn de gevolgen van het verkopen van huurwoningen voor de leefbaarheid van de wijken waar deze woningen staan en in hoeverre heeft het kopen van een woning gevolgen voor de sociale stijging van de kopers?”*

Deze hoofdvraag kan in verschillende deelvragen worden opgesplitst:

1. *Wat zijn volgens de bestaande wetenschappelijke literatuur de mogelijke gevolgen van het verkopen van huurwoningen voor de leefbaarheid in de wijk en de sociale stijging van de bewoners?*
2. *Waarom kopen sommigen wel en anderen niet? Welke rol spelen individuele- en huishoudenskenmerken, sociale cohesie en -contacten, en binding met de buurt hierbij?*
3. *Wat zijn volgens de bewoners de gevolgen van het verkopen van huurwoningen voor de leefbaarheid in hun wijk?*
4. *Wat zijn de gevolgen van het kopen van een woning voor de sociale stijging van het huishouden?*

## 1.3. Onderzoeksmethode

Het onderzoek bestaat uit twee delen. Ten eerste is in een literatuuronderzoek bekeken wat volgens de bestaande wetenschappelijke literatuur de gevolgen kunnen zijn van het verkopen van huurwoningen op leefbaarheid en sociale stijging. Dit literatuuronderzoek en het conceptueel model hebben geresulteerd in een schriftelijke enquête, die voorgelegd is aan 1700 huishoudens in zeven straten waarin verkocht is, en twee referentiestraten waarin niet verkocht is, maar die qua bebouwing identiek zijn aan straten waar wel verkocht is. Deze straten, en de wijken waarin ze liggen bestaan voornamelijk uit flats tussen de 6 en 13 lagen, gebouwd aan het einde van de jaren zestig en het begin van de jaren zeventig.

Het streven was om tot een respons van minstens 200 te komen (zowel huurders als kopers), maar dit getal is overtroffen: het uiteindelijke aantal respondenten ligt op 252. In hoofdstuk 5 staat uitvoerig beschreven hoe het onderzoek is uitgevoerd.

## 1.4. Opzet van het rapport

Om deze onderzoeksvragen zo adequaat mogelijk te beantwoorden zal eerst in een theoretisch hoofdstuk een literatuuronderzoek worden gedaan naar de verschillende aspecten van dit onderwerp. Er zijn grote hoeveelheden literatuur geschreven over manieren waarop de leefbaarheid van wijken tot stand komt, en de manier waarop personen ‘sociaal kunnen stijgen’. Ten eerste is het belangrijk tot een definitie te komen van leefbaarheid en sociale stijging van bewoners. Daarna is er onderzocht welke factoren bijdragen aan de leefbaarheid van een buurt en sociale stijging en wat de gevolgen zijn van het verkopen van woningen op het gebied van deze twee begrippen. In dit eerste hoofdstuk staat dus de beantwoording van deelvraag 1 centraal. Uitkomst van dit hoofdstuk is een conceptueel model waarin de verschillende processen die een rol spelen op het gebied van leefbaarheid en sociale stijging hun plaats vinden om zo te komen tot een verklaring van deze thema’s.

Hierna volgt een hoofdstuk waarin de onderzoekswijken worden beschreven en het beleid van wonenCentraal wordt uiteengezet. Daarna wordt in dat hoofdstuk dat beleid geanalyseerd aan de hand van het theoretisch kader.

De enquête houdt zich bezig met de beantwoording van de overige deelvragen. De vragen die aan de bewoners zijn gesteld, komen voort uit het theoretische hoofdstuk. Daar is namelijk uit naar voren gekomen wat belangrijke begrippen en processen zijn op het gebied van leefbaarheid en sociale stijging. De bewoners is een vragenlijst voorgelegd die geprobeerd heeft de veronderstellingen die in de theorie naar voren zijn gekomen te toetsen.

Uiteindelijk zal in het laatste hoofdstuk de onderzoeksvraag definitief worden beantwoord en een conclusie worden gegeven van de onderzoeksresultaten.

## 2. Sociale Stijging

*“In de huidige stedelijke vernieuwing domineren projecten van fysieke ‘upgrading’ van vastgoed en initiatieven gericht op verbetering van leefbaarheid en sociale cohesie. Met deze invulling hebben bestuurders en beleidsmakers de wens van bewoners om vooruit te komen te veel uit het oog verloren.”*

Met deze zin uit het rapport Stad en Stijging legde de VROM-raad in 2006 een bom onder de stedelijke vernieuwingsprojecten zoals die op dat moment aan de gang waren. De fysieke aanpak van wijken is een middel om wijken te verbeteren, maar niet hét middel. Daarnaast helpt het de bewoners van deze wijken niet direct om vooruit te komen. Dit vooruitkomen van bewoners, door de VROM-raad ‘Sociale Stijging’ genoemd, zou volgens hen het belangrijkste thema moeten worden in het stedelijke vernieuwingsbeleid (VROM-raad, 2006). Aangezien dit stuk overgenomen is in het beleid van veel instanties in Nederland, waaronder wonenCentraal, zal in deze thesis voornamelijk gekeken worden naar de definitie van sociale stijging zoals die door de VROM-raad gehanteerd wordt. Er valt echter wel het een en ander op aan te merken, maar deze definitie is in veel beleid overgenomen en is daarom belangrijk.

In dit hoofdstuk zal ten eerste worden gekeken naar de mogelijke stijgingsroutes die de VROM-raad onderscheidt en of er binnen de wetenschap andere opvattingen zijn. Daarna wordt gekeken naar de rol die buurten kunnen spelen bij de sociale stijging of daling van hun inwoners, door het zogenaamde buurteffect. Vervolgens wordt er gekeken of er een rol is weggelegd voor de woningmarkt bij sociale stijging, en zo ja welke rol.

### 2.1. Stijgingsroutes

Er zijn volgens de VROM-raad twee vormen van sociale stijging: binnen een generatie, dus als een persoon vooruitkomt op de sociale ladder en tussen generaties, dus als een kind verder komt dan zijn ouders (VROM-raad, 2006). Daarnaast onderscheidt de VROM-raad vier verschillende wegen om sociaal te stijgen.

1. **Onderwijs.** Door het volgen van een opleiding kunnen mensen hogerop komen. Daar moeten dan wel de mogelijkheden voor zijn, zoals een goede school op een redelijke afstand. Die afstand verschilt per persoon, want als iemand hele dagen werkt heeft hij of zij weinig tijd om naar school te gaan, en zal deze persoon een school of opleiding in de buurt zoeken. Als die er niet is, ontbreekt er een sport van de ladder en wordt stijgen onmogelijk.
2. **Arbeidsmarkt.** Op de arbeidsmarkt kunnen mensen zichzelf ontplooien en carrière maken. Daarnaast kunnen mensen vanuit werkloosheid de arbeidsmarkt betreden en zo hoger op komen. Voor deze route van sociale stijging zijn voorzieningen in de buurt, zoals kinderopvang, van groot belang. Ook moet er ruimte zijn voor startende ondernemers, want ook dat is een vorm van sociale stijging.
3. **Vrije tijd.** De VROM-raad wijst ook op het belang van vrije tijd om op te klimmen, hoewel dit wel de meest ongebruikelijke route is. Stijgen via sport of hobby kan op twee verschillende manieren. Zo kan via deze route iemand zijn interesses, capaciteiten en netwerken uitbreiden, en daarnaast is het voor een klein aantal mensen mogelijk om van hobby of sport hun werk te maken. Belangrijk hierbij is dat de trend van het verplaatsen van sportvelden naar de randen van de stad niet wordt doorgezet.
4. **Woningmarkt.** Tot slot is de woningmarkt een belangrijke route om tot sociale stijging te komen. Stijgen op de woningmarkt kan op verschillende manieren, waarvan verhuizing de meest bekende is. Toch kan een huishouden in dezelfde woning blijven wonen en toch sociale stijging doormaken, bijvoorbeeld door een aanbouw maar ook door een huurwoning te kopen. Buiten de VROM-raad zijn er maar weinig mensen die de woningmarkt als sociale stijging zien. In deze thesis zal op het gebied van sociale stijging vooral ingegaan worden op de vraag dat als het kopen van de woning an sich geen sociale stijging is, of er dan wellicht op andere manieren sociale stijging plaatsvindt door het kopen van een woning.

## 2.2. De stad als ladder

De VROM-raad begint met de metafoor van ‘de stad als roltrap’, maar concludeert dat dat misschien niet de meest geschikte metafoor is (VROM-raad, 2006, p. 51). De eigen kracht van mensen staat in hun advies centraal, in tegenstelling tot een roltrap die, als extern ding, min of meer automatisch mensen omhoog werkt. Als een roltrap stil komt te staan kunnen mensen nog altijd op eigen kracht verder lopen. Toch zijn er nog mensen die niet vooruitkomen in hun sociaal-economische positie. De VROM-raad ziet de stad daarom eerder als een ladder, waar hier en daar een sport ontbreekt. Het is volgens hen de taak van de overheid om deze ontbrekende stapjes te verzorgen. Deze treden bestaan volgens de raad voornamelijk uit het in de nabijheid brengen van bepaalde voorzieningen.

Soms zijn deze voorzieningen er niet, en is het moeilijk voor mensen om op eigen kracht vooruit te komen. Een voorbeeld is iemand met een MBO-opleiding die graag naast zijn werk nog een Hbo-opleiding zou willen volgen maar dit niet kan vanwege een lange reistijd naar het dichtstbijzijnde opleidingsinstituut. Een ander voorbeeld, een die dichter bij het onderwerp van deze thesis ligt, is iemand die graag een huis zou willen kopen maar waarvoor de overgang van huur naar koop te groot is.

Sociale stijging wordt door belangrijke organisaties op het gebied van volkshuisvesting en stedelijke vernieuwing, zoals AEDES en KEI omarmd als een goede vinding van de VROM-raad, hét nieuwe perspectief waar beleid op gebaseerd gaat worden (KEI, 2006). Ook het kabinet was positief. De toenmalig minister Vogelaar onderschreef een groot deel van de conclusies van het onderzoek en baseerde hier haar inmiddels in de uitvoeringsfase zijnde Krachtwijkenbeleid op (Vogelaar, 2006). De reacties op Stad en Stijging zijn voor het grootste gedeelte positief en de regering heeft het advies overgenomen in haar beleid. Het rapport heeft dus inderdaad een verandering van het paradigma teweeg gebracht, en er voor gezorgd dat er meer naar de behoeften van bewoners wordt gekeken, maar is geenszins een nieuw idee. Het is in feite het oude idee van sociale mobiliteit in een nieuw jasje. Sociale mobiliteit is een oud begrip dat al in de jaren zestig bekend was, maar komt in feite op hetzelfde neer: het vooruitkomen in de samenleving. Het enige verschil is dat sociale stijging eenrichtingsverkeer betreft.

## 2.3. Sociaal kapitaal

De VROM-raad neemt in haar advies een sterk geografisch uitgangspunt in. De ruimtelijke omgeving, de stad of de wijk, speelt volgens de raad een belangrijke rol bij de sociale stijging van bewoners. Voorzieningen en hulpbronnen *in de buurt* kunnen mensen vooruit helpen. Of in de woorden van de raad: “mensen komen vooruit omdat de buurt verbetert” (VROM-raad, 2006, p. 40). Dit is een begrijpelijk uitgangspunt voor deze auteurs aangezien de VROM-raad adviezen uitbrengt over de toekomst van de ruimtelijke ordening, maar er zijn meer manieren om naar sociale stijging te kijken. Andere onderzoekers leggen bijvoorbeeld meer belang bij sociale netwerken van familie, vrienden, kennissen en collega’s. Dit wordt ook wel sociaal kapitaal genoemd. Dat begrip is al in 1980 geïntroduceerd door de Franse socioloog Bourdieu, maar doordat hij in het Frans schreef is het pas later doorgedrongen tot de niet-francofone wetenschap. De theorie van het sociaal kapitaal gaat er van uit dat mensen tijd, moeite en geld (kapitaal) investeren in andere mensen en groepen om zo toegang te verkrijgen tot bepaalde hulpbronnen en voorzieningen (het sociaal kapitaal) om bepaalde doelen te bewerkstelligen (Portes, 1998).

Een andere belangrijke auteur in dit veld is Coleman, die voornamelijk de nadruk legt op de informele verbanden die hierbij ontstaan, afspraken en diensten tussen mensen, gebaseerd op onderling vertrouwen en normen en waarden. Sociaal kapitaal ontstaat niet doordat mensen rationele economische transacties doen, maar doordat zij veronderstellen dat er sprake is van ‘reciprocity’ (wederkerigheid) van hun handelen. Dat wil bijvoorbeeld zeggen dat een persoon een goede tip geeft aan iemand anders zonder daar direct iets voor terug te willen, maar dat hij er wel van uit gaat dat die andere persoon hem ooit op een dag ook een goede tip zal geven.

Sociaal kapitaal is van grote positieve invloed op onder andere intellectuele ontwikkeling, onderwijsprestaties en kansen op de arbeidsmarkt en zorgt er voor dat jongeren minder vaak in de criminaliteit terecht komen. Aan de andere kant zijn er ook negatieve effecten van deze vormen van sociale



netwerken, met name voor mensen die niet in het netwerk zitten en buitengesloten worden (Portes, 1998; Putnam, 2007). Dit is een hele andere invalshoek dan die van de VROM-raad, maar zeker niet minder bruikbaar om sociale stijging te verklaren, en misschien zelfs wel bruikbaar. De VROM-raad gaat er namelijk van uit dat als ergens de juiste voorzieningen aanwezig zijn mensen haast als vanzelf sociaal gaan stijgen, terwijl dit sociologische onderzoek wijst op het belang van sociaal kapitaal daarbij. In de volgende paragraaf wordt het belang van sociaal kapitaal bij het ontstaan van buurteffecten benadrukt, en de rol die het verkoopbeleid daarbij kan spelen.

Opvallend is dat in de wetenschappelijke literatuur over sociale mobiliteit vrijwel alleen over arbeidsmarktparticipatie en onderwijs wordt gesproken, en nauwelijks over de andere stijgsroutes. Het is interessant dat de VROM-raad het maken van een stap op de woningmarkt als sociale stijging aanmerkt aangezien de meeste literatuur dit aspect compleet over het hoofd ziet en alleen onderwijs, arbeidsmarkt en inkomen (de laatste voornamelijk als resultaat van de eerste twee) als mogelijke stijgpunten ziet (bijvoorbeeld Andersson & Musterd, 2006; Fielding, 1992). Er valt wat voor te zeggen dat anderen dit niet als sociale stijging zien, aangezien bijvoorbeeld een aanbouw moeilijk als vorm van sociale stijging te kenmerken is. Een stap op de woningmarkt is wellicht zelfs het gevolg van sociale stijging, in plaats van de oorzaak daarvan.

## **2.4. Buurteffecten**

Sociale stijging kan volgens de VROM-raad (2006) dus plaatsvinden doordat de buurt vooruit gaat. Maar wat is dan die invloed van de buurt? Er is veel literatuur verschenen over zogenaamde buurteffecten (neighbourhood effects), effecten op de sociale positie van bewoners die door niets anders verklaard kunnen worden dan door het wonen in een bepaalde buurt. Deze theorie stelt dus dat de buurt invloed kan hebben op de sociale stijging van haar inwoners, en is dus relevant voor dit onderzoek: de samenstelling van de buurt kan namelijk beïnvloed worden door de verkoop, en dus zou de verkoop niet alleen gevolgen kunnen hebben voor de kopers zelf, maar ook voor de huurders in hun omgeving.

Er wordt vaak van uit gegaan dat het wonen in een buurt met een concentratie van problemen een negatief effect heeft op de sociale stijging van bewoners, en dat de concentratie van problemen afwijkend gedrag kan veroorzaken met leefbaarheidsproblemen als gevolg. Een van de eerste auteurs die over dit onderwerp schreef was de Amerikaanse socioloog Lewis, die met het begrip 'cultures of poverty' kwam. Een culture of poverty is de heersende levensinstelling van een groep armen, die vaak sterk gesegregeerd leeft van de rest van de samenleving en daardoor bij gebrek aan goede voorbeelden elkaar hierin versterkt. Dit leidt vaak tot het ontstaan van getto's. Uiteraard heeft maar een klein gedeelte van alle armen hier mee te maken en probeert het merendeel er wat van te maken (Lewis, 1998). Zoals in hoofdstuk 2 is opgemerkt is sociaal kapitaal niet altijd iets positiefs, en een culture of poverty is een zeer negatieve vorm van sociaal kapitaal. Lewis is overigens een Amerikaanse socioloog die zich baseert op fenomenen in de Amerikaanse samenleving. In hoeverre er in Nederland sprake is van een 'culture of poverty' is onderwerp van discussie.

Het concept van cultures of poverty is, omdat het redelijk controversieel is en vaak verkeerd geïnterpreteerd, een beetje op de achtergrond geraakt, maar speelt in afgezwakte vorm nog steeds een rol in de literatuur over buurteffecten. Auteurs als Bauder (2002) bekritisieren het concept. Volgens hem is er geen oorzakelijk verband aan te tonen tussen concentraties van armen en 'afwijkend' gedrag, en worden mensen door het over 'cultures of poverty' hebben onterecht gestigmatiseerd en wordt de schuld van hun achterstandspositie bij hen zelf gelegd. Ook hierover is geen overeenstemming binnen de wetenschap.

Volgens Friedrichs et al. (2003) is onder de meeste wetenschappers die zich bezighouden met buurteffecten overeenstemming ontstaan over de manieren waarop buurten – als dat het geval zou zijn – een invloed kunnen hebben op hun inwoners. Ten eerste spelen hulpbronnen binnen de buurt een belangrijke rol zoals de nabijheid van voorzieningen, banen, gezondheidszorg, onderwijs en dergelijke een rol. Deze kunnen gebruikt worden om sociale stijging te bevorderen. Dit sluit aan bij het rapport van de VROM-raad (2006) dat dezelfde hulpbronnen nodig acht om sociale stijging te laten plaatsvinden. Ook de reputatie van de buurt kan van invloed zijn op de sociale stijging van inwoners, door de manier waarop mensen van buiten de

buurt naar de buurt en haar inwoners kijken (Friedrichs et al, 2003). Zo is in Amerika het zogenaamde *redlining* een bekend fenomeen. Dit houdt in dat financiële instellingen weigeren een hypotheek of verzekering te verstrekken aan inwoners van een bepaalde buurt vanwege de vermeende risico's die daar aan verbonden zouden zijn. In Nederland was dit tot voor kort een onbekend fenomeen maar de eerste tekenen dat dit ook in Nederland gebeurt zijn er. Zo werd in juni 2009 bekend dat de verzekeringstak van ING weigerde om verzekeringen te verstrekken aan bewoners van een aantal probleemwijken (Parool, 5 juni 2009). Onderzoek van Aalbers (2006) wijst uit dat dit fenomeen al veel langer in ons land voorkomt: er zijn volgens hem bewijzen dat eind jaren negentig bepaalde buurten in Amsterdam volledig uitgesloten werden van de mogelijkheid om een hypotheek af te sluiten. Aan het einde van de jaren tachtig gold diezelfde situatie in Rotterdam. Ook binnen het verkoopteam van wonenCentraal leeft het idee dat bewoners in 'moeilijke' wijken meer moeite hadden met het rondkrijgen van de hypotheek, of dat daar meer voorwaarden aan verbonden waren.

Ten tweede spelen netwerken binnen de buurt een belangrijke rol voor mensen (Friedrichs, 2003). Dit sluit aan bij paragraaf 2.4., waarin sociale stijging werd toegelicht door middel van sociaal kapitaal. Chargerend gezegd heeft iemand minder kansen in de maatschappij als hij alleen om gaat met werkloze criminelen dan met hoogopgeleiden met een hoog inkomen. Hier speelt op de achtergrond het concept van cultures of poverty in een afgezwakte vorm mee. Als kanttekening moet gemaakt worden dat in de huidige samenleving mensen veel minder hun contacten in de wijk hebben maar door huidige technologie met mensen verspreid over de hele stad, het land of zelfs de hele wereld kunnen omgaan. Toch blijft ook deze dimensie van buurteffecten belangrijk, zeker voor jongeren en de 'straatcultuur'. Beyers et al (2001) tonen aan dat jongeren in buurten met een grote hoeveelheid sociaal-economische problemen een grotere kans hebben om gewelddadig gedrag te vertonen. Dit kan onder andere toegeschreven worden aan de mensen met wie ze om gaan. Omdat dit een onderzoek is uit het veld van de psychologie wordt hier de term buurteffecten niet gebruikt, maar het gaat hier wel om hetzelfde fenomeen.

Ten derde spelen collectieve normen en waarden, gevoel van sociale controle en controle over de openbare ruimte een rol. Dit zijn belangrijke dimensies van sociale cohesie. Als sociale cohesie ontbreekt, en deze normen en waarden en gevoelens van controle er dus ook niet zijn, kunnen mensen ongewenst gedrag gaan vertonen. Dit gedrag kan zowel uit criminaliteit bestaan als uit het zich niet verantwoordelijk voelen voor de leefomgeving (Friedrichs et al, 2003). Beide gedragingen hebben een negatief effect op de leefbaarheid. Dit wil overigens niet zeggen dat iedereen zich zo zal gedragen maar voor een aantal mensen zal dit effect optreden. Daarnaast heeft criminaliteit ook nog eens een sterk nadelig effect op de sociale stijging van de persoon in kwestie.

Tot slot spelen de individuele opvattingen van bewoners over zaken als wat gewenst gedrag is, welk gedrag te tolereren is en wat niet en over sociale stijging een belangrijke rol. Als mensen een bepaalde mate van dit soort gedrag tolereren staan zij er meer open voor om ook dit gedrag te gaan vertonen als dit gangbaar is in hun buurt (Friedrichs et al, 2003). Friedrichs & Blasius (2003) hebben hier onderzoek naar gedaan en het blijkt dat in wijken met veel inwoners met een zwakke sociaaleconomische positie de acceptatie van 'afwijkend gedrag' hoger ligt. Dit blijkt ook uit het eerder genoemde onderzoek van Beyers et al (2001): jongeren met een positieve houding ten opzichte van dit soort gedrag zullen dat eerder vertonen.

In Nederland is ook enig onderzoek gedaan naar buurteffecten (zie verderop), en de onderzoeken die gedaan zijn wijzen wel op het bestaan daarvan, maar dat deze niet zo groot zijn. Er lijken in de internationale wetenschappelijke literatuur echter twee kampen te zijn. Een kamp stelt dat buurteffecten bestaan, het andere kamp stelt dat er weinig bewijzen zijn voor het bestaan van buurteffecten.

De onderzoekers die in hun onderzoek bewijzen vinden voor het bestaan van buurteffecten kennen een belangrijke rol toe aan het voorbeeldeffect van geslaagde rolmodellen. Dit voorbeeldeffect blijkt onder andere in onderzoek van Galster et al. (2008) in Zweden. Onderzoek met behulp van gegevens van de gehele Zweedse beroepsbevolking heeft drie zaken aangetoond. Ten eerste is voor werkloze of parttime werkende mannen de aanwezigheid van burens met een middeninkomen van positief effect op hun verdere

arbeidsmarktcarrière en heeft de aanwezigheid van burens met een laag inkomen een negatief effect daar op. Ten tweede vormt voor mannen die al fulltime werken de aanwezigheid van burens met een hoog inkomen een goede stimulans. Ten derde geldt een positieve invloed voor vrouwen als de burens een hoog inkomen hebben en er verder relatief weinig hoge inkomens in de wijk zijn. Vooral de eerste twee resultaten zouden verklaard kunnen worden door het voorbeeldeffect en door het feit dat de midden- en hoge inkomens belangrijke bronnen kunnen zijn van informatie over de arbeidsmarkt. Galster waarschuwt wel dat deze resultaten niet een op een op de Amerikaanse situatie geëxtrapoleerd kunnen worden (Galster et al, 2008). De Nederlandse situatie vertoont daarentegen veel gelijkenissen met de Zweedse: beide landen hebben een geschiedenis van een sterke verzorgingsstaat en veel sociale woningbouw. Dit onderzoek is natuurlijk geen bewijs voor het bestaan van buurteffecten in Nederland, maar laat zien dat in een land dat veel overeenkomsten vertoont met het onze ze er waarschijnlijk wel zijn.

Daar tegenover staan onderzoekers die het bestaan van buurteffecten in twijfel trekken. Bolster et al (2006) hebben onderzocht of 'dezelfde' mensen in rijkere/gemengde wijken meer inkomensstijging doormaken dan in arme wijken. Dat blijkt niet het geval te zijn. Mensen in arme wijken hebben zelfs iets meer inkomensstijging, wat volgens de onderzoekers te maken kan hebben met het feit dat ze in dit soort buurten terecht komen door een slechte financiële situatie. Als men hier uit komt is de inkomensstijging relatief groter. Kleinmans (2003) stelt daarnaast dat er nog geen bewijzen zijn voor het bestaan van het voorbeeldeffect van rolmodellen en dat het een fenomeen blijft dat vooral op overtuiging gebaseerd is. Het Zweedse onderzoek van Galster et al. (2006) haalt een belangrijk fundament onder die opmerking van Kleinmans weg.

Het kamp van wetenschappers dat kritisch is over het bestaan van buurteffecten stelt tevens dat door de manier van onderzoek (vaak een statistische analyse) de resultaten niet zo veel zeggen. Er zou namelijk sprake kunnen zijn van een selectie-effect. Dat wil zeggen dat bijvoorbeeld ouders zelf al wijken kiezen met het oog op een betere situatie voor henzelf en voor hun kinderen. Dat betekent volgens die onderzoekers dat in mindere wijken relatief vaker ouders wonen die hun kinderen minder goed opvoeden. Dit zou er toe kunnen leiden dat buurteffecten worden overschat, omdat kansarme gezinnen kiezen voor kansarme wijken, en kansrijke gezinnen niet (Friedrichs et al, 2003).

Het 'voor-kamp' stelt echter dat er sprake van kan zijn dat de buurteffecten juist worden onderschat, omdat vaak op te grote schaal gemeten wordt en de buurt in de hoofden van veel respondenten vaak veel kleiner is dan de buurt die de onderzoekers bedoelen (Friedrichs, 2003). Ook Sykes & Kuyper (2009) stellen dat het zou kunnen dat buurteffecten worden onderschat. Zij hebben onderzocht of er sprake is van buurteffecten met betrekking tot de onderwijsprestaties van 18.000 jongeren in Nederland. Zij concluderen dat er weliswaar sprake is van neighbourhood effects, maar dat dit voornamelijk geldt voor autochtone jongeren. De onderzoekers wijzen er op dat in ander onderzoek voornamelijk wordt gekeken naar gemiddelden van alle jongeren, waardoor de verschillen tussen groepen er voor kunnen zorgen dat het lijkt alsof er geen effect is. Als er wordt ingezoomd per groep is dat effect er dus wel voor sommige groepen (Sykes & Kuyper, 2009).

Het eerder aangehaalde onderzoek van Beyers et al (2001) concludeert dat er sprake is van een significant effect van het wonen in een achterstandsbuurt op crimineel gedrag van jongeren (de aanwezigheid van jongeren is overigens een indicator die de leefbaarheid naar beneden haalt volgens VROM, 2008). Weijters et al (2009) stellen echter dat in de literatuur te veel gefocust wordt op de buurt. Er is volgens hen een veel groter effect waar te nemen tussen het wonen in een bepaalde stad en jeugdcriminaliteit dan het wonen in een bepaalde buurt.

Die conclusie van Weijters wordt min of meer weersproken door de conclusie van Terpstra (1998) die onderzoek heeft gedaan naar de groepscultuur van jongeren in de geanonimiseerde stad 'Kanaalstad'. Onder de jongeren (maar ook hun ouders) in een bepaalde wijk aldair heerst een cultuur waarbij werkloosheid, spijbelen, agressie en criminaliteit als normaal of zelfs gewenst worden gezien. De wijk is zeer homogeen

opgebouwd, doordat geleidelijk aan iedereen die het zich kon veroorloven is weggetrokken. Nu zijn alleen nog de kansarmen over, die er dus een zeer afwijkende subcultuur op nahouden en elkaar meesleuren in hun val. Door dit gedrag in een bepalende fase in hun leven zullen ze de rest van hun leven ook kansarm zijn (het verkrijgen en behouden van werk is voor hen erg lastig) en dit overdragen op hun kinderen (Terpstra, 1998). Kanaalstad is een fictieve naam voor een stad die wel degelijk bestaat: Helmond. Dat geeft aan dat ook in kleinere steden sprake kan zijn van buurteffecten.

Niet alleen kansarme bewoners hebben te maken met buurteffecten. Musterd et al. (2003) concluderen dat het effect ook bestaat voor mensen die een betaalde baan hebben. De onderzoekers hebben onderzoek gedaan in Nederland naar sociale stijging en de invloed van de woonbuurt daarvan. Een van hun conclusies is dat de waarschijnlijkheid dat huishoudens, waarvan aan het begin van het onderzoek op zijn minst een van de leden een betaalde baan heeft, aan het eind van het onderzoek nog steeds een baan heeft afneemt naarmate het aantal huishoudens met een uitkering in de omgeving toeneemt. (Musterd et al., 2003)

Een buurt kan dus zowel positieve als negatieve effecten hebben op bewoners. Dit wordt zowel veroorzaakt door fysieke factoren in de buurt, zoals de nabijheid van voorzieningen, maar vooral door de manier waarop de relaties tussen bewoners in de buurt vormgegeven zijn. Sociale cohesie (zie ook hoofdstuk 3) heeft dus twee kanten. Zolang de heersende normen en waarden zijn dat mensen hun zieke buurvrouw helpen en de straat vege is sociale cohesie een positief fenomeen, maar zodra binnen een groep bijvoorbeeld criminaliteit en drugsgebruik de norm zijn is sociale cohesie negatief. Een buurt met veel sociale cohesie is dus niet per definitie een leefbare buurt en kan het de kansen van inwoners in de maatschappij ernstig verminderen. Het buurteffect is het resultaat hiervan en kan de sociale stijging van het individu beïnvloeden.

Er zijn onderzoeken die er op lijken te wijzen dat deze effecten ook in Nederland optreden. Het definitieve antwoord op de vraag wat de rol van de buurt bij sociale stijging is, is er niet, en het is maar de vraag of die er ooit zal komen. Onderzoek naar buurteffecten zou namelijk alle denkbare variabelen mee moeten nemen om met zekerheid te kunnen zeggen dat er zoiets als het buurteffect is. Toch mag, aan de hand van het onderzoek dat er heeft plaats gevonden, aangenomen worden dat er een zekere mate van buurteffecten zijn in Nederland.

Kan de verkoop van huurwoningen deze buurteffecten beïnvloeden, en zo ja: op welke manier? Buurteffecten kunnen door een grote verscheidenheid aan factoren veroorzaakt worden. Onder andere spelen groepsvorming en collectieve normen en waarden een belangrijke rol. Negatieve buurteffecten worden waarschijnlijk veroorzaakt door een concentratie van kansarmen. Kopers zijn per definitie niet kansarm: als zij geen kansen hadden, konden ze ook geen woning kopen. Door het verkopen van huurwoningen wordt de concentratie van kansarmen verminderd. Dit zal wellicht niet direct gebeuren, aangezien de woningen verkocht worden aan 'kansrijke' mensen die er al wonen, maar als die verhuizen wordt de woning weer verkocht aan een 'kansrijk' huishouden in plaats van dat deze bezet kan worden door een kansarm huishouden.

De kopers zouden dan kunnen dienen als 'voorbeeldeffecten', en de negatieve normen- en waardenpatronen zouden doorbroken kunnen worden. Ook zou de reputatie van de wijk kunnen verbeteren, waardoor bewoners niet meer met een stigma te maken krijgen.

## **2.5. Sociale stijging op de woningmarkt**

Het kopen van een woning wordt door VROM gezien als een stap op de sociale ladder (VROM, 2006). In dat opzicht is de onderzoeksvraag "*Wat zijn de gevolgen van het kopen van een woning voor de sociale stijging van het huishouden?*" eenvoudig met 'er is sociale stijging' te beantwoorden. Maar sociale stijging kent meerdere stijgingsroutes. Heeft het kopen van een huis daar ook invloed op? In deze paragraaf wordt ten eerste ingegaan op de vraag wie er een woning koopt en waarom. Daarna zal gekeken worden of het verkopen van huurwoningen eventueel zou kunnen bijdragen aan 'empowerment' van de bewoners.

### **2.5.1. Wie kopen een woning en waarom?**

In het beleid van wonenCentraal was het bieden van een kans aan mensen die normaal gesproken geen woning konden kopen een belangrijk doel (zie hoofdstuk 4). Uit onderzoek van Neuteboom en Brounen (2005) naar koopstarters blijkt dat de kans dat iemand voor het eerst een huis koopt het grootst is als deze tussen de 35-44 is, een hoog inkomen heeft en/of samenwonend zonder kinderen is. Jongeren, gezinnen met kinderen, en mensen met een laag inkomen hebben juist meer moeite om een succesvolle start op de koopmarkt te maken. Tevens concluderen de onderzoekers dat koopstarters door een stijging van de lasten door de jaren heen steeds dieper in de buidel zijn moeten gaan tasten om hun woning te kopen, en is het aantal potentiële concurrenten vergroot. Het is voor hen daarom moeilijker geworden een woning te kopen (Neuteboom en Brounen, 2005). Uit cijfers van het CBS blijkt verder dat er onder de huurders een oververtegenwoordiging is van mensen onder de 35 en boven de 65. Ook dit hangt waarschijnlijk samen met inkomen. Jonge mensen hebben nog niet de kans gehad om voldoende kapitaal te vergaren om een woning te kopen, terwijl ouderen door hun leeftijd minder makkelijk een hypotheek kunnen krijgen. Ook zijn huurders vaker alleenstaand en hebben kopers vaker kinderen (CBS Statline, 2010). Dat laatste weerspreekt de cijfers van Neuteboom en Brounen overigens niet, maar illustreert dat mensen een huis kopen en daarna kinderen krijgen.

Uit onderzoek van het Sociaal en Cultureel Planbureau blijkt dat allochtonen minder vaak een huis bezitten dan autochtone Nederlanders. 30% van de Surinamers, 26% van de Turken, 20% van de Antillianen en 14% van de Marokkanen bezit een huis, in tegenstelling tot 60% van de autochtonen. Dat wordt door een deel verklaard door de huishoudenskenmerken van de groepen –allochtonen zijn gemiddeld gezien armer –, maar ook door de voorkeur van allochtonen om in de buurt van andere allochtonen te wonen. In gebieden met veel allochtonen zijn over het algemeen minder koopwoningen beschikbaar. Daarnaast speelt voor een minderheid van de niet-westerse allochtonen een religieus aspect mee: hun geloof staat het niet toe om rente te betalen (Kullberg, Vervoort en Dagevos, 2009).

Daarnaast is het van belang om te weten waarom mensen een huurwoning kopen. Onderzoeksbureau USP heeft landelijk onderzoek gedaan naar de bereidheid van mensen om een corporatiewoning te kopen. Daaruit bleek dat 24% van de huurders de eigen woning zou willen kopen. Uit ander onderzoek van hetzelfde bureau bleek dat mensen daar verschillende redenen toe hebben. Vermogensopbouw was voor 37% van de ondervraagden een reden om hun huurwoning te kopen, gevolgd door de mogelijkheid om de woning te veranderen zoals de respondent dat zou willen (36%) en lagere maandlasten (35%), 22% van de kopers geeft aan dat ze hun woning prettig vonden en daarom tot koop zijn overgegaan, en 18% gaf aan dat de prettige buurt een reden was tot aankoop. 14% zag belastingvoordeel door het kopen van hun huurwoning (USP, 2009; 2008).

Het zelfde onderzoeksbureau heeft in opdracht van wonenCentraal in 2008 een onderzoek uitgevoerd naar de koopbereidheid van de bewoners in een aantal wijken in Alphen. Daaruit bleek dat 27% van de bewoners geïnteresseerd was om hun huidige woning van de corporatie te kopen. 69% wilde niet kopen vanwege hun financiële situatie (23%), het type woning (11%), de omgeving (11%), de grootte van de woning (10%). 7% van de niet-kopers was tevreden over het huren ten opzichte van kopen en 6% was niet tevreden over het onderhoud. Van alle ondervraagden gaf 15% aan te oud te zijn om een hypotheek te kunnen krijgen (USP, 2007).

### **2.5.2. Empowerment**

In de vorige paragraaf is gebleken dat kopers vaker een ‘betere’ sociaaleconomische uitgangspositie hebben dan huurders, en dat er sprake is van een moeizame start op de koopmarkt. Zou het verkoopbeleid de groepen die het nu moeilijk hebben ‘empoweren’, en de stap van huur naar koop kunnen vereenvoudigen?

Bij sociale stijging, sociale mobiliteit of hoe men het ook wil noemen speelt ‘empowerment’ een belangrijke rol: het mensen in staat stellen richting te geven aan hun eigen leven. Elsinga et al. (2008) hebben onderzoek gedaan naar de vraag of het verkopen van huurwoningen aan bewoners hen ‘empowerd’, zoals vaak door corporaties wordt verondersteld. Empowerment door middel van verkoop zien zij als een begrip

met drie dimensies. De eerste dimensie is keuzevrijheid. Kopers van huurwoningen zouden wellicht meer keuzevrijheid kunnen ervaren, zowel bij bijvoorbeeld het inrichten van hun huis als op de woningmarkt. Een tweede dimensie is sociale stijging. Het kopen van een huurwoning zou naast het bieden van een financiële impuls misschien ook kunnen zorgen dat de kopers meer gaan werken, zij grotere sociale netwerken krijgen (bijvoorbeeld door lidmaatschap van een VVE), en dat hun status zou kunnen verhogen. De derde dimensie van empowerment is zelfredzaamheid en de mate waarin mensen geëmancipeerd zijn.

Vrijwel niets van de veronderstellingen blijkt te kloppen. Hypothese na hypothese wordt door Elsinga et al. (2008) verworpen. Hier zullen we ons voornamelijk richten op het aspect van sociale stijging. Ook daar bleek nauwelijks sprake van te zijn in het onderzoek van Elsinga et al. (2008). Als mensen meer zouden gaan werken (als gevolg van het moeten betalen van een hypotheek) zouden zij opklimmen op de arbeidsmarktladder en sneller carrière maken. Het blijkt echter dat mensen niet meer gaan werken, en als zij dat wel moeten zij dat niet als positief zien. Elsinga et al. halen ander onderzoek aan (Papa et al., 2002 in Elsinga et al., 2008), waaruit blijkt dat mensen wél meer gaan werken na het kopen van een huurwoning. Deze tegenstrijdigheid kan verklaard worden door het verschil in onderzoeksgroepen. Het onderzoek van Elsinga richt zich puur op zittende bewoners terwijl dat van Papa uitsluitend nieuwe bewoners onderzocht. Zij verhuisden naar een nieuwe woning en gingen relatief vaker meer werken om dat mogelijk te maken. Het kopen van een huurwoning heeft dus geen invloed op het stijgingstraject via de arbeidsmarkt (Elsinga et al., 2008). Deze tegenstrijdige onderzoeksresultaten wijzen op het belang van verder onderzoek met betrekking tot dit onderwerp, en deze thesis hoopt daaraan dan ook een bijdrage te leveren.

De onderzoekers zien ook het vormen van sociaal kapitaal als een vorm van sociale stijging. Sociaal kapitaal als gevolg van het kopen van een woning zou zich kunnen vormen doordat men meer betrokken wordt bij de buurt en dus actief wordt in bewonerscomités en VVE's. Ook hier blijkt over het algemeen geen sprake van te zijn: slechts 8% vond nieuwe 'aanknopingspunten' via het kopen van hun woning. Ook vonden de bewoners het kopen van een woning geen symbool voor status of succes (Elsinga et al., 2008).

De bewoners hebben echter wel voordeel bij het kopen van een woning. Dit uit zich voornamelijk op financieel gebied. Bewoners bouwen door het kopen kapitaal op, zeker in tijden van stijgende huizenprijzen. Daarnaast zijn zij, zeker bewoners die hun woning met korting hebben gekocht, vaak goedkoper uit dan wanneer zij zouden huren. Dit uit zich echter niet in meer kennis en controle over financiën: bewoners gaan bij het afsluiten van een hypotheek vaak uit van één adviseur en gaan zelf niet vaak op onderzoek uit (Elsinga et al., 2008). Op wijkniveau toont het onderzoek aan dat erg weinig van de veronderstelde effecten op gaan. Zo zou het verkopen van huurwoningen doordat de samenstelling van de bevolking wordt gewijzigd kunnen leiden tot meer sociale cohesie, integratie en stabiliteit, maar ook dit is niet aangetoond.

Uit andere onderzoeken blijkt echter dat er sprake is van verschillende voordelen van het kopen van een woning. Zo blijkt (uit Amerikaans onderzoek) dat kinderen van huiseigenaren beter presteren op school, minder probleemgedrag vertonen en een betere thuissituatie hebben dan kinderen van huurders. Dit effect blijft staan, zelfs als andere variabelen zoals sociale, economische en demografische factoren worden meegerekend (Haurin et al., 2001). De onderliggende processen die tot dit verband leiden zijn echter niet bekend. Hier is verder onderzoek nodig. Verder blijkt uit onderzoek van Caulson & Fisher (2002) dat eigenaars van een koopwoning meer salaris hebben en minder vaak werkloos zijn dan mensen die hun woning huren. Ook hier gaat het effect nog steeds op als andere variabelen worden meegewogen.

## **2.6. Conclusie**

Sociale stijging is het 'vooruitkomen op de sociale ladder', dat wil zeggen: het vooruitkomen in de maatschappij. Er zijn verschillende stijgingsroutes te onderscheiden. In de literatuur wordt de meeste nadruk gelegd op stijging via onderwijs en via arbeid. De VROM-raad voegt daar in haar rapport Stad en Stijging ook de woningmarkt en vrije tijd aan toe, stijgingsroutes die vaak onderbelicht zijn. Volgens de VROM-raad speelt de nabijheid van voorzieningen een belangrijke rol bij sociale stijging. Daarnaast blijkt

uit de wetenschappelijke literatuur dat sociaal kapitaal ook een grote invloed heeft op de mate waarin mensen vooruitkomen in de samenleving.

Sociale stijging van het individu kan door de buurt beïnvloed worden. De autonome effecten van het wonen in een bepaalde buurt, in de wetenschappelijke literatuur buurteffecten genaamd, zijn in Nederland aanwezig. Uit verschillende onderzoeken blijkt dat deze effecten niet heel groot zijn, en dat andere factoren belangrijker zijn bij het verklaren van sociale stijging, maar dat de effecten wel aanwezig zijn en dat deze per groep verschillen waardoor effecten over het hoofd kunnen worden gezien als men kijkt naar gemiddelden. Sociale stijging vindt echter vooral plaats op de arbeidsmarkt.

Het antwoord op de onderzoeksvraag hangt af van de definitie van sociale stijging. Als het kopen van een huurwoning an sich wordt gezien als sociale stijging is de onderzoeksvraag snel beantwoord, maar sociale stijging loopt ook via andere wegen (arbeidsmarkt, onderwijs en vrije tijd) en de woningmarkt wordt lang niet altijd gezien als stijgingsroute. Daar waar de VROM-raad (2006) er van uit gaat dat er zoiets is als stijging via de woningmarkt weerleggen Elsinga et al. (2008) dat idee. Het enige aspect waar kopers van een huurwoning op vooruitgaan is hun financiële situatie. Mensen gaan niet meer werken, en ook worden hun netwerken nauwelijks uitgebreid door het kopen van hun woning. Dit lijkt ondersteund te worden door het onderzoek van USP, dat uitwijst dat de koop van een woning voor veel mensen nog een te grote stap is. Dat zou kunnen betekenen dat het kopen van een woning eerder het gevolg van een sociale stijging is dan de oorzaak.

Aan de andere kant zijn er onderzoeken, weliswaar binnen een Amerikaanse context, die resultaten hebben die hier haaks op staan en stellen dat kopers een beter salaris hebben en minder vaak werkloos zijn (Caulson & Fisher, 2002), en dat hun kinderen beter presteren (Haurin et al., 2001), zelfs als wordt gecontroleerd op variabelen als opleidingsniveau, etnische achtergrond en dergelijke. Toch is het waarschijnlijk dat het kopen van een woning niet de belangrijkste weg naar sociale stijging is. Mensen bouwen in ieder geval wel kapitaal op, en het is onbekend waar dat in geïnvesteerd wordt. Het zou gebruikt kunnen worden om later een nieuwe woning te kopen maar ook om bijvoorbeeld de opleiding voor de kinderen te betalen. In dat geval zou er indirect toch sprake zijn van sociale stijging.

De kans dat een potentiële koopstarter een succesvolle entree op de koopmarkt maakt, neemt toe met leeftijd en inkomen, en is ook afhankelijk van de huishoudenssamenstelling. De afgelopen jaren is de Nederlandse woningmarkt voor koopstarters toegankelijker geworden, doordat de lasten zijn gestegen en er meer concurrenten zijn.

Daar waar op het individuele vlak, dus op het gebied van sociale stijging, waarschijnlijk weinig te verwachten valt van het verkopen van woningen, zou het wellicht wel van invloed kunnen zijn op een hoger niveau, dat van de wijk. In het volgende hoofdstuk wordt de theorie op het gebied van leefbaarheid besproken.

## 3. Leefbaarheid

Stop maar met het weggooien van geld aan de spreekwoordelijke buurtbarbecue, dat helpt namelijk niet de leefbaarheid te verbeteren. Daar komt het advies van Marlet, Poort en van Woerkens (2009) op neer. De investeringen in sociale maatregelen (“buurtbarbecues, buurtbeheer en buurtcomités”), hebben nauwelijks effect op de leefbaarheid, terwijl fysieke investeringen als nieuwbouw en renovatie tot grote verbeteringen in de wijk leiden. De grootste verbeteringen werden veroorzaakt door de verkoop van woningen. De onderzoekers concluderen dat corporaties, als zij de leefbaarheid in hun wijken willen verbeteren, maar beter kunnen inzetten op “de activiteiten waarmee ze bewezen succesvol zijn; het onderhoud aan gebouwen, fysieke herstructurering van wijken en verkoop van de sociale huurwoningen in hun bezit” (Marlet, Poort en van Woerkens, 2009).

Maar wat is leefbaarheid precies? Leefbaarheid is een typisch voorbeeld van een containerbegrip waarvan iedereen wel een beeld heeft van wat het betekent, maar waarvan tegelijkertijd meerdere definities bestaan. In dit hoofdstuk zullen eerst een aantal definities van leefbaarheid op een rij gezet worden om de vraag wat leefbaarheid nu precies inhoudt te beantwoorden. In dit hoofdstuk zal vooral een denkkader worden geschapen waarbinnen veranderingen in buurten, fysiek of sociaal, kunnen worden geplaatst. Dit conceptueel model is te vinden in paragraaf 3.5. De rol van verkoop op het gebied van leefbaarheid komt wel ter sprake, maar is in dit hoofdstuk bewust wat meer op de achtergrond gelaten: in hoofdstuk 4 wordt het verkoopbeleid binnen dit theoretisch kader geplaatst, en worden een aantal verwachtingen geformuleerd.

### 3.1. Wat is leefbaarheid?

Het RIVM vond het begrip leefbaarheid ook wat vaag en heeft in samenwerking met het onderzoeksbureau RIGO een literatuuronderzoek opgezet om te kijken of er overeenstemming is tussen verschillende auteurs over wat leefbaarheid precies inhoudt. Dat blijkt niet het geval te zijn. Sterker nog, onderzoekers hebben soms hele andere ideeën over wat leefbaarheid precies is, en het is volgens de onderzoekers dan ook belangrijk in het achterhoofd te houden dat wanneer verschillende mensen het over leefbaarheid hebben dat niet automatisch betekent dat ze hetzelfde bedoelen (Leidelmeijer en van Kamp, 2003, p. 56).

Leidelmeijer en van Kamp (2003) zetten twaalf definities van leefbaarheid op een rij, en alle twaalf hebben een andere invalshoek en andere denkbepelden over wat het begrip nu precies inhoudt. De gemeenschappelijke factoren die veel in de definities terugkomen zijn mensen, hun omgeving en de beleving van die omgeving. In de ene definitie ligt de nadruk meer op de omgeving (bijvoorbeeld die van RIVM (2001): ‘de beleving van de dagelijkse leefomgeving’), in de andere meer op de mens (Newman (1999): ‘liveability is about the human requirement for social amenity, health and well-being and includes both individual and community well-being’), en de meeste definities zitten daar een beetje tussen in. Als een omgeving als positief wordt beleefd, is deze leefbaar. Over hoe de bewoners tot een oordeel over hun omgeving komen zijn de definities opvallend onduidelijk. De onderzoekers komen tot de conclusie dat het begrip leefbaarheid uitgehold is en dat het zaak is tot een bruikbare definitie en een conceptueel model te komen om verder beleid zinvol te laten zijn. Deze definitie geven ze echter niet, noch stellen ze een conceptueel model op. Als er één ding duidelijk wordt uit hun onderzoek, is het dat leefbaarheid zeker geen duidelijk afgebakend begrip is en dat overeenstemming ver te zoeken is.

Leefbaarheid heeft dus iets te maken met de omgeving van mensen en hoe ze die beoordelen. Maar op welke factoren beoordelen ze dan? In 2008 heeft het ministerie van VROM de Leefbarometer geïntroduceerd, een website waarop door middel van een kaart van Nederland te zien is welke gebieden hoog of laag scoren op het gebied van leefbaarheid. VROM moest hier dus tot een definitie van leefbaarheid komen. Dat heeft geresulteerd in de volgende definitie: “Leefbaarheid is de mate waarin de leefomgeving aansluit bij de voorwaarden en behoeften die er door de mens aan worden gesteld” (VROM, 2008). Dit is gewoon weer een definitie van leefbaarheid zoals er zo velen zijn, maar daarnaast was voor deze leefbarometer een model nodig dat de leefbaarheid uitdrukt in een index. Daarvoor was het niet meer mogelijk om in de vage termen



van de hiervoor genoemde definitie te blijven hangen en was er een concrete operationalisering nodig van het begrip. De aanbeveling van Leidelmeijer en van Kamp (2003) om tot een bruikbare definitie en model voor het meten van leefbaarheid te komen is dus opgevolgd door VROM.

Het operationaliseren van leefbaarheid is volgens VROM (2008) niet eenvoudig. Welke kenmerken van de omgeving belangrijk zijn is onderwerp van veel discussie, waarvan “*de uitkomst (...) zelfs eerder [lijkt] te suggereren dat in beginsel alle attributen van de omgeving – of ze nu natuurlijk zijn of door de mens gemaakt, of ze nu tastbaar zijn of gaan over sociale interactie of cultuur – en alle kenmerken van mensen van invloed zijn op de mate waarin mens en omgeving bij elkaar passen*” (VROM, 2008).

In het uiteindelijke model wordt uitgegaan van zeven dimensies, die bepaald worden door een groot aantal omgevingskenmerken. Deze dimensies zijn woningvoorraad, publieke ruimte, voorzieningen, bevolkingsamenstelling (sociaal/economisch), de levenswijze en samenhang van de bevolking en veiligheid (VROM, 2008).

Opvallend is dat de hoeveelheid huurwoningen die wordt verkocht een negatief effect lijkt te hebben op de beoordeling van de leefbaarheid in de buurt. Dit lijkt op het eerste gezicht wat vreemd, maar hoeft natuurlijk niet direct te zeggen dat door de verkoop de leefbaarheid afneemt. Verkoop van huurwoningen is vaak het geval in gebieden waar de leefbaarheid al lager is en wordt juist als instrument ingezet om de leefbaarheid te verbeteren (VROM, 2008). Het is dus veilig om ondanks deze resultaten aan te nemen dat het verkopen van huurwoningen geen negatieve gevolgen heeft voor de leefbaarheid.

In 2004 heeft VROM ook al een grootschalig onderzoek uitgevoerd naar factoren die de leefbaarheid beïnvloeden. Hier blijkt dat respondenten zeggen dat ze de sociale kenmerken van de buurt niet zo belangrijk vinden, maar dat uit een statistische analyse juist blijkt dat de sociale kenmerken van de buurt van grote invloed zijn op hun oordeel over de buurt. Er is een sterke samenhang tussen de mate van sociale cohesie, sociale interactie, saamhorigheid en de bevolkingsamenstelling en het oordeel over de leefbaarheid in de buurt (VROM, 2004).

Een van de belangrijkste factoren die volgens VROM (2004; 2008) de leefbaarheid beïnvloedt is het aandeel allochtonen in de wijk. Zowel autochtonen als allochtonen hebben een negatiever oordeel over de buurt als er veel allochtonen wonen. Ook het aandeel eenpersoonshuishoudens hangt negatief samen met de leefbaarheid. Op allochtonen en eenpersoonshuishoudens na zorgt een concentratie van één bepaalde bevolkingsgroep juist voor een toename van de leefbaarheid.

Vreemd genoeg zorgt het aandeel mensen met een laag inkomen juist voor een hogere leefbaarheid, waarschijnlijk omdat zij een hoge sociale cohesie kennen en elkaar ondersteunen als dat nodig is. Het aantal werklozen hangt wel negatief samen met de leefbaarheid (VROM, 2004). Uit datzelfde onderzoek blijkt dat overlast zich vaak concentreert in wijken met een hoge dichtheid, een groot aandeel allochtonen, veel hoogbouw, veel jongeren en veel werklozen.

Aangezien de Leefbarometer (VROM, 2008) in Nederland een belangrijk instrument is om op zeer kleinschalig niveau de leefbaarheid te meten en dit gedaan wordt met behulp van een breed scala aan omgevingskenmerken is het zinvol om op deze manier de leefbaarheid te blijven bekijken. Uiteindelijk is in dit onderzoek gekozen om leefbaarheid te meten aan de hand van een totaaloordeel over de buurt en oordelen over de bevolkingsamenstelling, de contacten met de burens, de manier waarop bewoners met elkaar omgaan, de reputatie van de buurt, de hoeveelheid afval, de hoeveelheid vandalisme, de hoeveelheid overlast en veiligheid (zie hoofdstuk 5).

Recapitulerend is leefbaarheid de mate waarin de leefomgeving aansluit bij de voorwaarden en behoeften die er door de mens aan worden gesteld op het gebied van woningvoorraad, publieke ruimte, voorzieningen, bevolkingsamenstelling (sociaal/economisch), levensopbouw en samenhang van de bevolking en veiligheid.

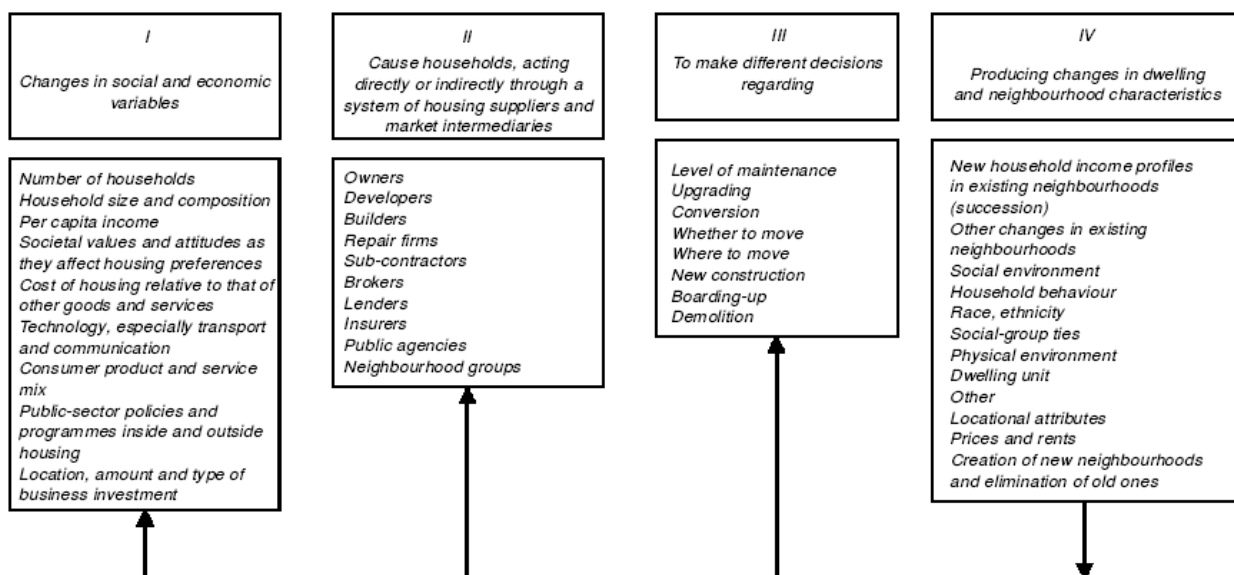
In de volgende paragrafen zal gekeken worden op welke manieren deze omgevingskenmerken tot stand komen. Er spelen zich in buurten namelijk vele processen op allerlei lagen af, en een deel van die processen is belangrijk om de leefbaarheid te verklaren.

### 3.2. Processen in een buurt

De in paragraaf 3.1 genoemde omgevingskenmerken die van invloed zijn op leefbaarheid zijn er niet zomaar, ze hebben een oorzaak: er is een reden dat er in een bepaalde buurt bijvoorbeeld veel kansarmen wonen. Over deze oorzaken is een enorme hoeveelheid literatuur verschenen, en het moet gezegd worden dat het onmogelijk is om hier een overzicht van al deze literatuur te geven. Toch zal een poging gedaan worden om een zo breed mogelijk beeld van de processen die achter een wijk schuil gaan te schetsen, zodat het ontstaan van 'probleemwijken', of wijken waar de leefbaarheid onder druk staat te kunnen verklaren. Ten eerste wordt ingegaan op 'neighbourhood dynamics', een manier om naar veranderingen in wijken te kijken. Dit is belangrijk, omdat zo verklaard kan worden waarom de ene wijk leefbaar is en de andere niet. Daarna wordt ingegaan op de rol van sociale cohesie, sociale mix en reputatie op het gebied van leefbaarheid.

#### 3.2.1. Neighbourhood dynamics

Nu we weten wat leefbaarheid is, is het belangrijk om te weten hoe het kan komen dat sommige wijken minder leefbaar worden. In het model van VROM komen, naast een gebrek aan sociale cohesie, een aantal



Figuur 3.1. Model voor neighbourhood dynamics. Bron: Grigsby et al. (1987)

andere zaken naar voren die een negatief effect hebben op de leefbaarheid: als het gemiddelde inkomen lager is zal de leefbaarheid lager beoordeeld worden. Het zelfde effect geldt voor opleiding, en als de werkloosheid hoger is, is dat van negatief effect op de leefbaarheid. Kortom: een buurt met inwoners met sociaal-economische problemen kent een lagere leefbaarheid. Het ontstaan van buurten met een concentratie van sociaal-economische problemen wordt door verschillende modellen verklaard, maar een veel gebruikt model is dat van Grigsby et al. (1987). Dit model gaat uit van een soort 'vicieuze cirkel', waarbij veranderingen in sociaal-economische variabelen er voor zorgen dat huishoudens bepaalde beslissingen nemen met betrekking tot verhuizen, blijven, renoveren van de woning, kopen van de woning, enz. Dit leidt vervolgens weer tot een veranderende sociaal-economische samenstelling waardoor het model opnieuw begint. Figuur 3.1 laat het model van Grigsby zien.

Het model van Grigsby is zo bruikbaar bij het analyseren van de dynamiek in buurten omdat het uit gaat van een breed scala aan verschillende factoren die een rol spelen. Het ziet de buurt als onderdeel van een bredere context, en niet als een soort in zichzelf gekeerde eenheid. Een kanttekening bij dit model is dat het een sterk Amerikaans model is, waarbij de rol van de overheid tot een minimaal niveau is gereduceerd (Megbolugbe, 1996). Zeker in Nederland speelt de overheid een rol van betekenis bij het beleid op het

gebied van wijken. De ruimtelijke ordening wordt hier voor een groot deel bepaald door de overheid, onder andere door de Nota Stedelijke Vernieuwing (VROM, 1997), en de marktpartijen zoals die in het model van Grigsby worden genoemd spelen hier een minder grote rol dan in de Verenigde Staten. Murie et al. (2003) plaatsen de kanttekening dat buurten binnen de bredere context van het stedelijke gebied of de regio waar ze in liggen gezien moeten worden, en minder als op zichzelf staande eenheden. Met deze opmerkingen in het achterhoofd blijft het model toch een nuttig denkkader bij het analyseren van veranderingen in buurten.

Het model gaat uit van veranderingen, en voordat er een verandering optreedt moet er een 'trigger' zijn die dat veroorzaakt. Vaak is dat de bouw van nieuwe buurten en wijken die beter aansluiten op de wooneisen van de tijd. De woningmarkt moet gezien worden als een onderling verbonden systeem van deelmarkten. Dat wil zeggen dat als er wat gebeurt op de ene deelmarkt dat onlosmakelijk effecten heeft op andere deelmarkten. Als er een nieuwe wijk wordt gebouwd, zal dat er toe leiden dat een gedeelte van de mensen die dat kan veroorloven van oudere wijken naar de nieuwe wijk verhuist, waardoor de huizenprijzen in de oudere wijk relatief gezien minder waard zullen worden. Dit kan tot gevolg hebben dat er meer mensen met een laag inkomen komen te wonen doordat de huizen nu wel betaalbaar voor hen zijn. Dit proces van relatieve depreciatie van de oudere woningvoorraad wordt filtering genoemd (Galster, 1996).

Een ander belangrijk proces, verband houdend met filtering, is de residualisering van de sociale huursector (Murie et al, 2003). Doordat overheden het kopen van een woning aantrekkelijk hebben gemaakt, hebben degenen die het zich konden veroorloven een huis gekocht. Ook in Nederland is dit gebeurd, bijvoorbeeld door de hypotheekrenteaftrek. Hierdoor zijn in de wijken met voornamelijk sociale huur de mensen achtergebleven die het niet al te breed hebben.

Uit onderzoek in Amerika door Rohe (1996) blijkt dat er een negatief verband bestaat tussen de hoeveelheid koopwoningen in een gebied en de verhuisgeneigdheid van mensen, en een positief verband tussen koopwoningen en de gemiddelde huizenprijzen. Dit wordt volgens Rohe veroorzaakt door het feit dat huiseigenaren langer in hun huis blijven wonen, omdat het voor hen moeilijker is om te verhuizen. De hogere huizenprijzen worden verklaard door het feit dat huiseigenaren hun huis beter onderhouden. Dit komt de leefbaarheid van wijken ten goede, omdat de gebouwde omgeving er op vooruit gaat, of op zijn minst niet er op achteruit. Daarnaast blijkt dat huiseigenaren vaak een hoger inkomen hebben dan huurders (Rohe, 1996). Dat heeft als gevolg dat er in een buurt met veel koopwoningen minder mensen met een lage sociaal-economische status (en alle problemen die daar bij kunnen horen) wonen.

Als dit specifiek wordt toegespitst op naoorlogse wijken, de wijken die in Nederland vaak een probleemwijk zijn, kan gesteld worden dat met name de bevolkingssamenstelling van invloed is op de problemen in de wijk. Wijken met een gelijksoortige fysieke structuur kunnen namelijk zeer verschillend scoren op het gebied van leefbaarheid. Het grootste deel van de problemen van de wijk wordt dan ook verklaard door de bewoners en niet door de fysieke leefomgeving (Murie et al., 2003). De fysieke omgeving speelt echter wel een rol. Deze bepaalt namelijk voor een deel wat voor soort bevolking er in een wijk woont. De aanwezigheid van kleine woningen betekent meestal een wat armere bevolking.

### **3.2.2. Sociale cohesie**

Een van de begrippen die ook een belangrijke rol speelt bij de leefbaarheid in een wijk is sociale cohesie. Het is een begrip dat veel gebruikt wordt maar waarvan net als bij leefbaarheid geen eenduidige definitie bestaat. Over het algemeen heeft het te maken met de manier waarop de contacten tussen mensen geordend zijn, en wordt het beschouwd als iets goeds. Veel beleid in wijken is er dan ook op gericht om de sociale cohesie te bevorderen. In het model van VROM (2008) blijkt ook dat in een wijk waar de sociale cohesie hoog is de leefbaarheid hoger beoordeeld wordt.

Sociale cohesie is een veelzijdig begrip, maar gaat over de mate waarin mensen contact met elkaar hebben. Kearns en Forrest (2000) onderscheiden verschillende dimensies van sociale cohesie. Ten eerste zijn dat gemeenschappelijke normen en waarden, de manier waarop gedragingen ten opzichte van elkaar worden geregeld. Als er veel overeenstemming over deze normen en waarden is, is er sprake van sociale cohesie.

Ten tweede is er de dimensie van orde en sociale controle. In een sociaal cohesieve samenleving zijn conflicten nagenoeg afwezig en wordt er op subtiele manieren voor gezorgd dat mensen zich niet conflicterend opstellen, bijvoorbeeld door ongesproken regels of de dreiging van het buiten de groep vallen. Ten derde zorgt sociale cohesie voor solidariteit en een betere verdeling van welvaart. Dit kan zowel op macro-niveau het geval zijn (bijvoorbeeld het verstrekken van uitkeringen) als op het micro-niveau van individuele leden van de samenleving (het helpen van de zieke buurvrouw). Ten vierde is sociaal kapitaal, dat al in hoofdstuk 2 werd besproken, een belangrijk onderdeel van sociale cohesie. Sociaal kapitaal is een vorm van 'kapitaal' dat zich uit in netwerken tussen mensen en kan aangewend worden om hogerop te komen in de maatschappij (Portes, 1998). Tot slot zijn binding en identiteit belangrijke aspecten van sociale cohesie. Het wordt algemeen aangenomen dat binding met een plaats en de mate waarmee mensen zich met die plaats identificeren zorgt voor een sterke sociale cohesie (Kearns en Forrest, 2000).

Sociale cohesie kan op verschillende schaalniveaus plaatsvinden. Kearns en Forrest (2000) onderscheiden sociale cohesie op nationaal niveau, stads(regionaal) niveau en buurtniveau. Deze schaalniveaus kunnen onderling tegenstrijdig zijn. Zo kan sociale cohesie op stadsniveau tegenstrijdig zijn met dat op nationaal niveau. Een goed voorbeeld hiervan zijn voetbalsupporters van clubs uit twee verschillende steden, die onderling een groep zijn met een sterke sociale cohesie maar tegenover elkaar vaak tot geweld komen.

Sociale cohesie kan door verschillende factoren worden ondermijnd. Een van die factoren is etnische diversiteit. In het verleden werd uitgegaan van twee theorieën die elkaar weerspreken. De contacttheorie ging er van uit dat etnische diversiteit goed was voor de sociale cohesie omdat mensen dan meer met elkaar om zouden gaan, en de conflicttheorie ging er van uit dat etnische diversiteit onderlinge sociale cohesie juist ondermijnde en dat groepen meer in zichzelf zouden keren. Recent onderzoek van Putnam (2007) wijst echter uit dat mensen die weinig in contact komen met andere etnische groepen deze juist meer vertrouwen, en dat mensen die veel te maken hebben met etnische diversiteit minder vertrouwen hebben in zowel die andere etnische groepen als hun eigen groep. Putnam gebruikt hiervoor zelf de metafoor van een schild in zijn schild terugtrekkende schildpad. Daarnaast is in gebieden met een hoge etnische diversiteit sprake van minder vertrouwen in de overheid, registreren minder mensen zich om te stemmen, is er minder collectief optreden tegen problemen, geven mensen minder aan goede doelen, zijn mensen minder gelukkig, hangen mensen langer voor de tv, hebben mensen minder hechte vriendschappen, enz.

Etnische diversiteit is volgens Putnam, in ieder geval op de korte termijn, slecht voor de sociale cohesie. Een directe oorzaak vindt Putnam niet, maar het zou er mee te maken hebben dat in een diverse omgeving sociaal contact door culturele verschillen en barrières bemoeilijkt wordt en dat mensen hun spaarzame vrije tijd liever aan iets anders besteden (Putnam, 2007). Het is hierbij belangrijk op te merken dat dit voor alle etniciteiten geldt en dus niet toe te schrijven is aan de slechte economische situatie van etnische minderheden. Het heeft ook weinig te maken met discriminatie en racisme, aangezien etniciteit niet het grootste issue is, maar homo-/heterogeniteit. Vertalend naar de Nederlandse situatie: een wijk met alleen maar allochtonen kan een grote sociale cohesie kennen, terwijl deze sociale cohesie minder groot is als het ongeveer 50-50 is. Volgens het leefbaarometer-model van VROM hangt de hoeveelheid allochtonen in een buurt sterk negatief samen met het gevoel van leefbaarheid. Dit is zowel in lijn als in strijd met de conclusie van Putnam, aangezien een diverse buurt wel als negatief wordt gezien, maar een buurt met allemaal allochtonen van dezelfde afkomst niet. Een buurt met alleen maar allochtonen van dezelfde achtergrond kent echter juist een sterke sociale samenhang. Dit zou eventueel verklaard kunnen worden door het feit dat er in Nederland vrijwel geen buurten met alleen maar allochtonen zijn, waardoor het model van VROM hier geen rekening mee houdt.

Putnam (2007) stelt overigens dat, ondanks dat diversiteit op de korte termijn leidt tot minder sociale cohesie, er op de lange termijn waarschijnlijk geen sprake meer zal zijn van dit effect en hij trekt hierbij de parallel met de ontzuiling in de jaren zestig: mensen gingen voorheen niet om met andere geloven, maar nu maakt dat niet meer uit. Of iemand katholiek is of protestant is nu net zo belangrijk als of iemand links- of rechtshandig is. Hetzelfde zal gebeuren met verschillende afkomsten, aldus Putnam.

Sociale cohesie in een buurt is niet voor alle groepen in een buurt gelijk: de ene groep kent meer sociale cohesie dan de andere. Volgens Dekker (2006) kennen allochtonen over het algemeen een grotere sociale cohesie dan autochtonen. Zij stelt daarbij wel dat haar onderzoek alleen in etnisch gemengde buurten heeft plaatsgevonden, dus dat deze resultaten niet gegeneraliseerd kunnen worden op alle stedelijke buurten. In dit soort buurten voelen autochtone Nederlanders zich vaak minder thuis, wat leidt tot een verlaagde binding met de buurt (een van de vormen van sociale cohesie die Dekker onderscheidt). Dekker stelt expliciet dat als er beleid moet worden gemaakt om de sociale cohesie te verbeteren, dit zich moet richten op het promoten van eigenwoningbezit (Dekker, 2006).

Sociale cohesie speelt een belangrijke rol in de leefbaarheid, maar deze rol is tweeledig. Enerzijds zorgt het voor een verhoogde leefbaarheid, anderzijds kan het er ook voor zorgen dat een groep zich sterk met elkaar identificeert en zich daardoor afzet tegen een andere groep.

Het verbeteren van de sociale cohesie van een wijk staat in veel beleid centraal, onder andere dat van wonenCentraal en de gemeente Alphen aan den Rijn, maar hoe zou dat dan moeten gebeuren? Marlet, Poort en van Woerkens (2009) hebben onderzocht welke maatregelen daadwerkelijk bijdragen aan een betere leefbaarheid in buurten. Zij hebben een statistische analyse uitgevoerd op de maatregelen die alle Nederlandse corporaties hebben uitgevoerd en hebben gekeken welke maatregelen het meeste effect hadden. Hier kwam uit dat de “buurtbarbecues, buurtbeheer en buurtcomités”, de sociale investeringen, niet het gewenste effect hadden. Daarentegen hadden fysieke investeringen, zoals herstructurering, onderhoud aan gebouwen en de verkoop van huurwoningen wel meetbare effecten op de leefbaarheid. Sociale cohesie is dus belangrijk voor de leefbaarheid in de wijk, maar het is lastig de sociale cohesie door middel van beleid te verbeteren.

### **3.2.3. Sociale mix**

Een concentratie van kansarmen kan, maar hoeft niet per se, belangrijke leefbaarheidsproblemen met zich mee te brengen en er voor zorgen dat inwoners geen sociale stijging doormaken. Het is dan ook niet verwonderlijk dat overheden proberen de sociale mix in wijken te bevorderen door huur- en koopwoningen te mengen. Hoewel het mengen van de bevolking niet expliciet het doel was van wonenCentraal, zal dit uiteindelijk wel de uitkomst zijn en is het interessant te kijken wat volgens de literatuur de effecten zijn van het mengen van bevolkingsgroepen. De literatuur is hier over verdeeld.

Een groot deel van het stedelijke beleid is nog steeds gebaseerd op de Nota Stedelijke Vernieuwing uit 1997. Deze zegt het volgende over het mengen van bevolkingsgroepen (waarmee het mengen van inkomensgroepen wordt bedoeld): *“Voor een gezonde toekomst van de stad is een gedifferentieerde samenstelling van bevolking en woningvoorraad noodzakelijk. Waar in bepaalde wijken eenzijdigheid domineert of dreigt, kan door het vergroten van de gevarieerdheid van het woningbestand (bijvoorbeeld door op strategische plekken nieuw te bouwen, huurwoningen te verkopen en bestaande woningen en complexen aan te passen), samen met de aanpak van de infrastructuur, de woonomgeving, de voorzieningen en de bedrijvigheid, worden aangestuurd op kwaliteitsverhoging van woon- en werkmilieus in deze wijken”* (VROM, 1997, p. 21).”

Het mengen van bevolkingsgroepen is dus expliciet een doel van de overheid, omdat deze de effecten van eenzijdige achterstandswijken met een concentratie van kansarmen vreest. Het mengen van bevolkingsgroepen wordt vaak bewerkstelligd door het slopen van woningen en het bouwen van nieuwe, duurere woningen op dezelfde plaats. Ondanks dat in de wijken die het onderwerp zijn van deze thesis dat niet op grote schaal gebeurt, is het relevant te kijken naar de gevolgen van het sociaal mengen van buurten op de perceptie van bewoners.

Musterd (2008) heeft onderzoek gedaan naar de mening van bewoners in tientallen Europese wijken, waaronder een aantal Nederlandse. Daaruit blijkt dat er een licht positief verband is tussen sociale mix en de kracht van iemands sociaal netwerk. Mensen met een sterk sociaal netwerk beschouwen een gemengde wijk als positiever dan mensen met een zwakker sociaal netwerk. Daarnaast geven eigenaar-bewoners een negatievere beoordeling van sociale mix dan huurders.

Uit het eerder aangehaalde onderzoek van Putnam blijkt ook dat als er een diverse bevolkingssamenstelling is op het gebied van etniciteit er minder sprake is van sociale cohesie, omdat contact door culturele verschillen bemoeilijkt wordt. Dit sluit aan bij de resultaten van Musterd (2008), omdat mensen met een zwakker sociaal netwerk een diverse wijk als negatief beoordelen. Er kan geredeneerd worden dat het in een diverse wijk voor hen moeilijker is om hun netwerk uit te bouwen, terwijl mensen die al een sterk sociaal netwerk hebben dat probleem niet hebben. Het verkopen van huurwoningen heeft ook op het gebied van etniciteit invloed op de samenstelling van de wijk. Verkoop kan er toe leiden dat op de lange termijn meer autochtonen in een wijk komen te wonen, omdat moslims vanuit geloofsovertuiging vaak geen hypotheek willen afsluiten. De grootste groepen allochtonen in Nederland (en Alphen) zijn van oorsprong moslim.

Daarnaast zijn allochtonen volgens Dekker (2006) de groep met de meeste sociale cohesie, en zal sociale mix leiden tot minder sociale cohesie in de wijk, omdat mensen met de meeste sociale cohesie 'uit de wijk geduwd' worden. Aan de andere kant kan het op het gebied van binding met de wijk zorgen voor een hogere score, aangezien huiseigenaren over het algemeen een grotere binding met de buurt hebben. Dat laatste is vooral positief voor de wijk als die mensen ook de middelen en mogelijkheden hebben te investeren in hun eigen woning (Dekker, 2006).

In hoofdstuk 2 is aan de orde gekomen dat een eenzijdige buurt negatieve effecten kan hebben op haar bewoners, onder andere door groeps cultuur en normvervaging van kansarme groepen. In een sociaal gemengdere buurt, bijvoorbeeld door verkoop, kan deze sterke negatieve groeps cultuur verzwakt worden, en kunnen er 'voorbeeldfiguren' in de buurt komen die van positieve invloed zijn op de buurtbewoners.

### **3.2.4 Reputatie**

Ook reputatie speelt een belangrijke rol bij de leefbaarheid van wijken. Het kan namelijk direct een invloed hebben op de bevolkingssamenstelling van een wijk. Buurten hebben een bepaald imago, dat voornamelijk bepaald wordt door de bevolkingssamenstelling en de media. Een wijk als Kanaleneiland in Utrecht wordt in de media vaak afgeschilderd als een onleefbaar getto, wat resulteert in een heel slecht imago. Het imago dat mensen van buiten de buurt hebben over de buurt is vaak slechter dan dat van de buurtbewoners zelf (Permentier, van Ham en Bolt, 2008).

Reputatie speelt een belangrijke rol bij de vraag of mensen al dan niet in een buurt willen blijven wonen. Zij hebben geen behoefte zich constant te verdedigen ("woon je dáár!?"") tegenover bewoners van andere delen van de stad of zelfs andere steden. Volgens Permentier, van Ham en Bolt (2009) is de veronderstelde reputatie van de buurt een belangrijke voorspellende variabele voor verhuisgeneigdheid. Mensen die sociale stijging hebben doorgemaakt zullen dus waarschijnlijk uit de wijk vertrekken om niet langer geassocieerd te worden met de wijk en de problemen die daarin spelen. Volgens de auteurs is het daarom belangrijk dat beleidsmakers zich niet alleen richten op het verbeteren van de tevredenheid van de bewoners met de buurt, maar ook op de reputatie die de buurt heeft. Musterd (2008) ziet een licht positief verband tussen een gemengde bevolkingssamenstelling (in plaats van een homogene samenstelling) en de reputatie van de wijk. Verkoop kan bijdragen aan een minder eenzijdige bevolkingssamenstelling, en dus ook aan een verbetering van de reputatie.

Het verkopen van woningen zou er toe kunnen leiden dat er nieuwe groepen in de buurt komen wonen, zoals starters, waardoor geleidelijk aan de reputatie van de buurt zou kunnen verbeteren van bijvoorbeeld een buurt waar alleen kansarmen wonen naar een buurt waar je ook een goede start van je wooncarrière kan maken.

### **3.3 Conclusie**

Leefbaarheid is een vaag begrip, waarvan erg veel verschillende definities bestaan. In deze thesis wordt vooral gekeken naar wat VROM onder leefbaarheid verstaat, omdat deze definitie van leefbaarheid veel gebruikt wordt in de Nederlandse context, en daarnaast onderdeel is van een model dat duidelijkheid biedt

waar leefbaarheid nu door bepaald kan worden. Leefbaarheid is in deze definitie de mate waarin de leefomgeving aansluit bij de voorwaarden en behoeften die er door de mens aan worden gesteld op het gebied van woningvoorraad, publieke ruimte, voorzieningen, bevolkingsamenstelling (sociaal/economisch), levensopbouw en samenhang van de bevolking en veiligheid.

Een van de belangrijke processen die een rol speelt bij leefbaarheid is de sociale cohesie, een begrip met meerdere dimensies. Een diverse bevolkingsamenstelling leidt tot een lagere sociale cohesie omdat contacten met burens bemoeilijkt worden door culturele verschillen. Sociale cohesie kan leiden tot sociaal kapitaal, dat sociale stijging bevordert.

Daarnaast spelen er verschillende processen die te maken hebben met de sociaal-economische en fysieke kenmerken van de wijk. Zo spelen volgens VROM (2008) de woningvoorraad, bevolkingsamenstelling en voorzieningen een belangrijke rol bij de leefbaarheid. Het model van Grigsby et al (1987) probeert te verklaren waarom bepaalde buurten bepaalde kenmerken hebben. Dit model gaat uit van een soort 'vicieuze cirkel' waar wijken in terecht kunnen komen. Het samenspel tussen fysieke en sociaal-economische factoren is hierbij belangrijk: in een wijk met veel kleine woningen wonen over het algemeen meer mensen met lage inkomens. Dit kan gevolgen hebben voor de beslissingen van andere bewoners om te blijven of investeringsbeslissingen van partijen op de woningmarkt, wat weer gevolg heeft voor de sociale samenstelling van de wijk, enzovoorts. Het model gaat sterk uit van de vrije markt: voor de overheid en woningcorporaties is geen rol. Desalniettemin is het een goed model om te verklaren waarom bepaalde processen in bepaalde wijken spelen.

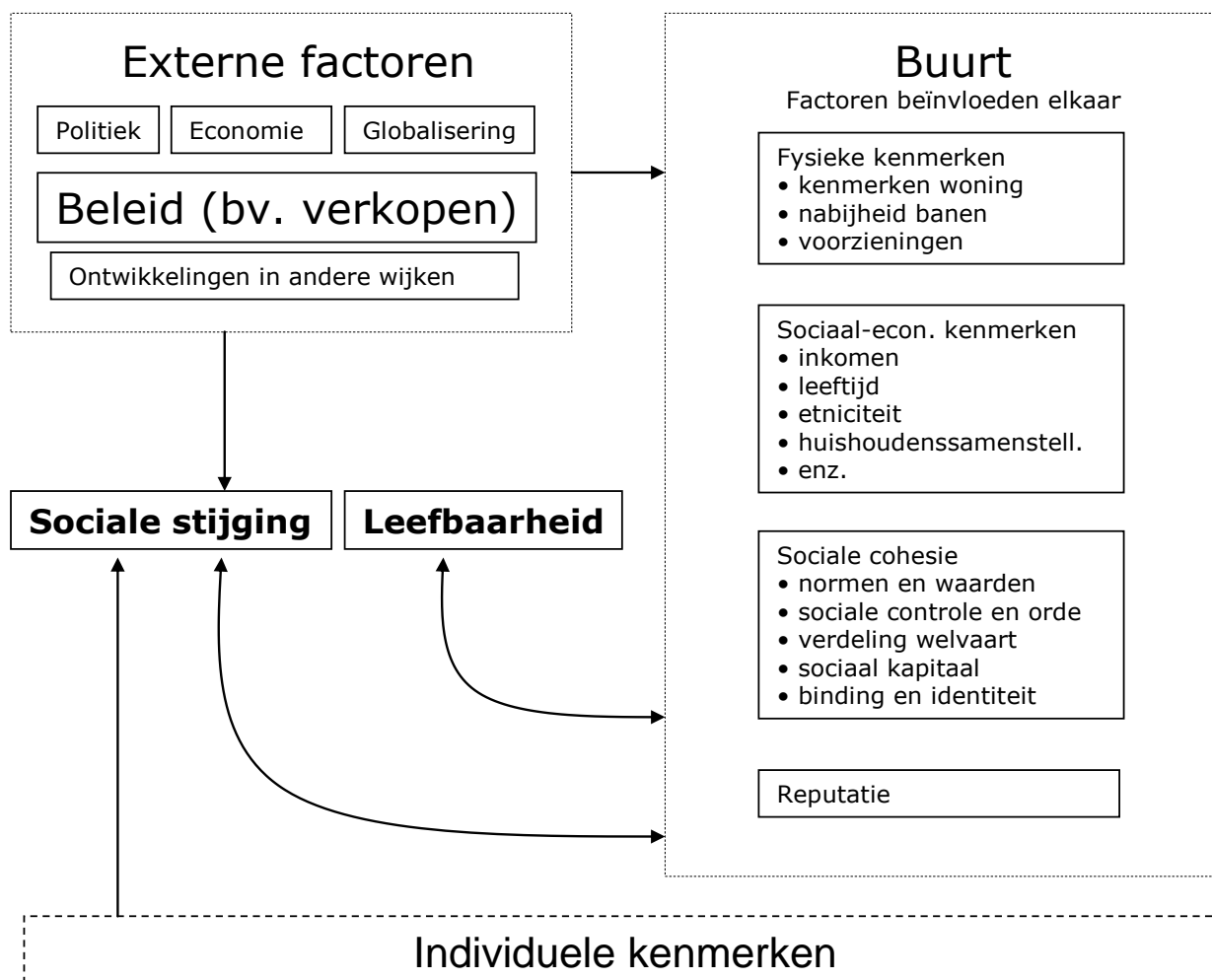
Als er dan eenmaal veel mensen met sociaaleconomische problemen in een buurt wonen kan dat een probleem vormen voor sociale stijging van de bewoners, omdat de kwaliteit van netwerken minder is en voornamelijk jongeren sneller in aanraking komen met criminaliteit. De leefbaarheid kan hier door in het geding komen. Hier spelen de buurteffecten, omschreven in hoofdstuk 2, een belangrijke rol.

Vaak wordt in beleid expliciet gericht op het mengen van bevolkingsgroepen, hetgeen vaak neerkomt op het mengen van koop- en huurwoningen. Als huurwoningen verkocht worden met een andere reden, is het resultaat vaak toch dat inkomensgroepen worden gemengd. Vaak niet op de korte termijn, omdat zittende huurders in dezelfde woning blijven, maar op lange termijn zullen op deze manier de gemiddelden van de wijk op het gebied van inkomen enz. omhoog gaan. Dit zou ook van invloed kunnen zijn op de sociale cohesie.

Daarnaast speelt de reputatie een belangrijke rol bij de beslissing van wijkbewoners om in de wijk te blijven wonen. Vaak hebben buitenstaanders een heel slecht beeld van bepaalde wijken, waardoor bewoners de wijk graag willen verlaten omdat zij het zat zijn door andere mensen geconfronteerd te worden met het feit dat ze in die wijk wonen.

Het verkopen van huurwoningen zou kunnen zorgen voor een veranderde bevolkingsamenstelling van de wijk. De verkoop zorgt er voor dat een woning in ieder geval niet door een 'kansarm' gezin wordt bezet, en het aantal succesvolle mensen in een wijk gaat omhoog. Het is belangrijk deze mensen aan de wijk te binden, want zij kunnen een belangrijke rol spelen bij de sociale stijging van andere bewoners.

### 3.4. Conceptueel model



Figuur 3.2. Conceptueel model

In dit conceptueel model staan de twee concepten *sociale stijging* en *leefbaarheid* centraal. Er zijn drie verschillende schaalniveaus. Ten eerste is er zijn er de externe factoren. Op dit schaalniveau spelen processen die min of meer onafhankelijk zijn van de overige processen in het model en grootschalig zijn. Deze processen beïnvloeden de sociale stijging van mensen, bijvoorbeeld doordat economische groei mensen kansen biedt. Daarnaast beïnvloeden externe factoren de buurt, bijvoorbeeld doordat globalisering zorgt voor een verplaatsing van productie-activiteiten, wat kan leiden tot een verhoogde werkloosheid in een bepaalde buurt.

Op het schaalniveau van de buurt spelen vele processen die elkaar beïnvloeden. Ten eerste zijn er de fysieke kenmerken van de buurt. Hieronder vallen de kenmerken van de woning, maar ook de nabijheid van banen en voorzieningen en eigenlijk alle ruimtelijke kenmerken van de omgeving. Ten tweede zijn er de sociaal-economische kenmerken, oftewel de samenstelling van de bevolking. Ten derde is er het domein van de sociale cohesie. Hieronder valt het gedrag van mensen ten opzichte van elkaar en de samenleving als geheel. Tot slot is er de reputatie van de wijk. Als een wijk een slechte reputatie heeft, zijn succesvolle huishoudens eerder geneigd te vertrekken.

Deze domeinen beïnvloeden elkaar onderling. Als er in een wijk veel goedkope, kleine huurwoningen aanwezig zijn, zullen daar bij gebrek aan alternatief veel mensen met een lage sociaal-economische status terecht komen. Als een aantal daarvan ongewenst gedrag (bijv. het laten slingeren van vuilnis of criminaliteit) gaat vertonen, kan dit er voor zorgen dat succesvollere mensen vertrekken of wegblijven. Als



echter de normen en waarden in de wijk zo zijn dat criminaliteit absoluut not-done is, of dat het normaal is je buurman er op te attenderen dat hij zijn vuilnis moet opruimen, zal dit proces niet zo sterk optreden. Dit samenspel van omstandigheden bepaalt de leefbaarheidsscore.

Daarnaast ontstaan door deze processen de zogenaamde buurteffecten, die zowel positief als negatief kunnen zijn. Als in een buurt een ambitieuze mentaliteit heerst, er positieve rolmodellen aanwezig zijn en er goede kansen zijn op werk en onderwijs kan dit voor sociale stijging zorgen. Daarnaast kan ook het tegenovergestelde het geval zijn: als de heersende norm is dat je met een uitkering, eventueel aangevuld door de opbrengsten uit een wietplantage, ook gewoon rond kunt komen en dat werk dus niet noodzakelijk is zal dit een negatief effect hebben op de sociale stijging en zal er in sommige gevallen zelfs sprake zijn van sociale daling. Het bestaan van buurteffecten in Nederland is omstrede. Er is een kamp dat stelt dat ze bestaan, waaronder de overheid, en er is een kamp dat het bestaan er van in twijfel trekt. Aan de hand van de onderzochte literatuur kan geconcludeerd worden dat er in Nederland wel degelijk sprake is van (beperkte) buurteffecten, zij het dat de effecten niet even groot zijn voor alle bevolkingsgroepen, en dat individuele kenmerken belangrijker zijn.

De individuele kenmerken zijn vooralsnog de belangrijkste bepalende factor voor sociale stijging. Iemands levenshouding, opleiding en arbeidsmarktverleden zijn veel belangrijker voor sociale stijging dan eventuele buurteffecten.

Het is de oplettende lezer waarschijnlijk al opgevallen dat in deze uitleg van het conceptueel model geen keer het woord 'verkoop' is genoemd. Dat komt omdat dit conceptueel model een denkkader biedt bij het analyseren van veranderingen in buurten op het gebied van leefbaarheid en de rol die sociale stijging daar bij kan spelen. Verkoop is slechts één manier om veranderingen in een buurt in gang te zetten. In het volgende hoofdstuk zal vanuit de theorie het beleid van wonen centraal worden geanalyseerd, om zo te komen tot een aantal hypotheses over de gevolgen van het verkoopbeleid op het gebied van leefbaarheid en sociale stijging.

## 4. WonenCentraal en de onderzoekswijken

In het theoretisch hoofdstuk is gekeken naar processen die sociale stijging en leefbaarheid kunnen verklaren. In dit hoofdstuk zal die theorie worden toegepast op het verkoopbeleid van wonenCentraal: wat zouden volgens de wetenschappelijke literatuur de gevolgen kunnen zijn voor leefbaarheid en sociale stijging?

### 4.1. Alphen aan den Rijn

Alphen aan den Rijn is een middelgrote gemeente in het Groene Hart. Op 1 september 2009 had de gemeente 72.395 inwoners, waarvan de overgrote meerderheid in de hoofdkern Alphen aan den Rijn woont. De gemeente heeft na de Tweede Wereldoorlog een stormachtige groei doorgemaakt, en dan met name in de jaren zeventig (figuur 4.1). Een groot deel van de woningvoorraad stamt dan ook uit die periode. De groei van de gemeente is inmiddels wat afgezwakt, maar er is nog steeds sprake van groei.

Alphen aan den Rijn is een relatief rijke gemeente. Het gemiddelde inkomen per inwoner is €14.100 ten opzichte van €13.300 voor het Nederlands gemiddelde (CBS Statline, 18-11-09).

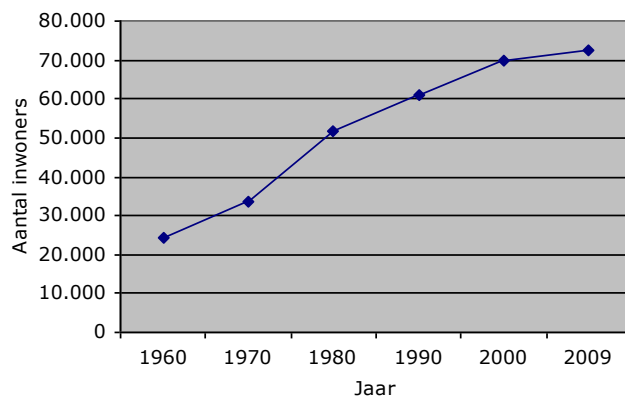
De verhouding tussen koop- en huurwoningen is relatief scheef. Daar waar het in de rest van Nederland ongeveer fifty-fifty is, is in Alphen aan den Rijn 58,3% een koopwoning en 39,3% een huurwoning (2,4% onbekend). De komende jaren zal dat verschil alleen maar groter worden aangezien de bouwvergunningen die tot augustus 2009 verleend zijn voor 63,3% voor de bouw van koopwoningen zijn (CBS, 18-11-09). Daar bovenop komt het grootschalige verkoopprogramma van wonenCentraal dat sinds 2008 in gang is gezet.

Ondanks het feit dat Alphen aan den Rijn een relatief rijke stad is, zijn er toch een aantal 'mindere wijken'. Deze zogenaamde ISV-wijken zijn Edelstenenbuurt, Planetenbuurt, Groene Dorp, Zeeheldenbuurt en Stromenbuurt. ISV staat voor Investeringsbudget Stedelijke Vernieuwing, geld dat geïnvesteerd moet worden in de leefbaarheid van buurten. De 31 grootste steden van Nederland krijgen dat rechtstreeks van het rijk maar omdat Alphen daar niet bij hoort krijgt de gemeente het via een omweg van de provincie (Gemeente Alphen aan den Rijn, 2009). Deze buurten liggen, op het Groene Dorp en de Zeeheldenbuurt na, in het noordelijke deel van de stad genaamd Ridderveld, een grote uitbreidingswijk met veel flats.

### 4.2. Verkoopbeleid wonenCentraal

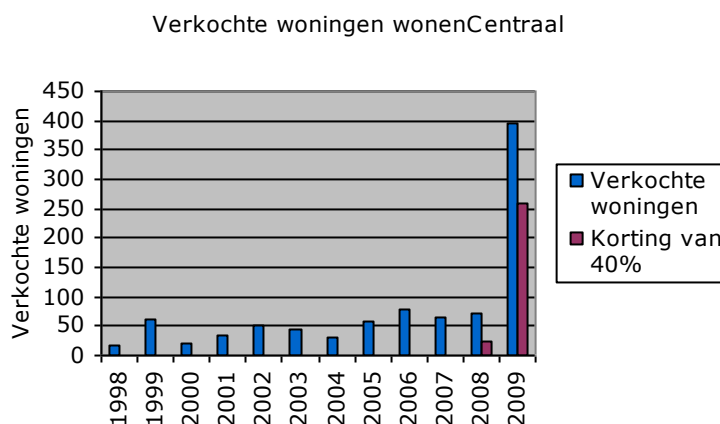
De Alphense corporatie wonenCentraal brengt een grootschalige verkoopcampagne ten uitvoer. De corporatie is in 2008 gestart met de verkoop van een grote hoeveelheid woningen. Dit zijn voornamelijk woningen die oververtegenwoordigd zijn binnen de portefeuille van wonenCentraal. Er zijn in totaal 2800 woningen aangemerkt voor verkoop en het doel is er 1400 te verkopen. De woningen worden met korting aangeboden aan de huurders, die hun eigen woning of een andere vrijgekomen woning kunnen kopen. Die korting krijgen ze niet zomaar: als ze kiezen voor een korting van 40% moeten ze minimaal zes jaar in de woning blijven wonen, bij 30% drie jaar en voor de korting van 10% zijn geen voorwaarden. Als zij eerder weg willen zijn ze verplicht de korting terug te betalen. Het kopen van deze woningen zou gezien kunnen worden als sociale stijging: de overstap van huur naar koop is een voorbeeld van een hogere stap op de woningmarktladder, en daarnaast wordt kapitaal opgebouwd dat vrijkomt als de bewoner na een aantal jaren besluit de woning te verkopen.

Inwoneraantal Alphen aan den Rijn



Figuur 4.1. Historische inwoner-aantallen Alphen aan den Rijn 1960-2009 (CBS Statline 18-11-09)

De primaire reden voor het verkopen van deze woningen was het afstoten van woningen die oververtegenwoordigd zijn in het woningbestand van de corporatie om daarmee geld te genereren voor nieuwbouw van woningen waar wél een grote vraag naar is, en daarnaast om wat meer dynamiek te creëren op de woningmarkt. Daarnaast is echter de veronderstelling van wonenCentraal dat dit beleid, naast dat het bewoners de kans geeft om een wooncarrière op te bouwen, de leefbaarheid in de wijken beïnvloedt door de middeninkomens in de wijken te behouden, en dat het op die manier voorkomt dat wijken afglijden. WonenCentraal verkoopt dus geen woningen om expliciet de leefbaarheid te bevorderen, maar verwacht dat door het verkopen van de woningen er wel iets gebeurt met de leefbaarheid. De woningen die zijn aangemerkt voor de verkoop zijn door heel Alphen te vinden, maar de grootste concentratie bevindt zich in het noordelijke deel van de stad. Dat is tevens het gebied waar investeringen vanuit het ISV plaatsvinden.

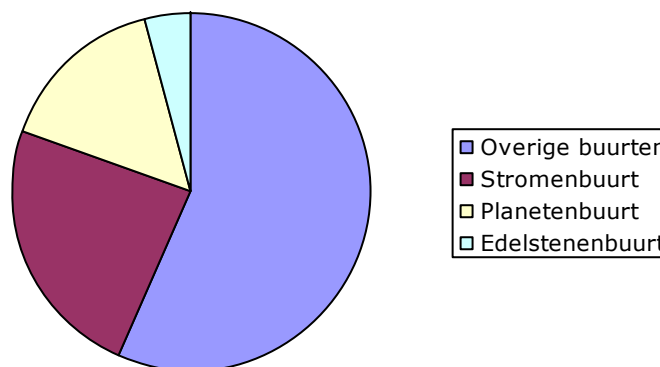


Figuur 4.2. Verkochte woningen wonenCentraal 1998-2009. (wonenCentraal datawarehouse, 2009)

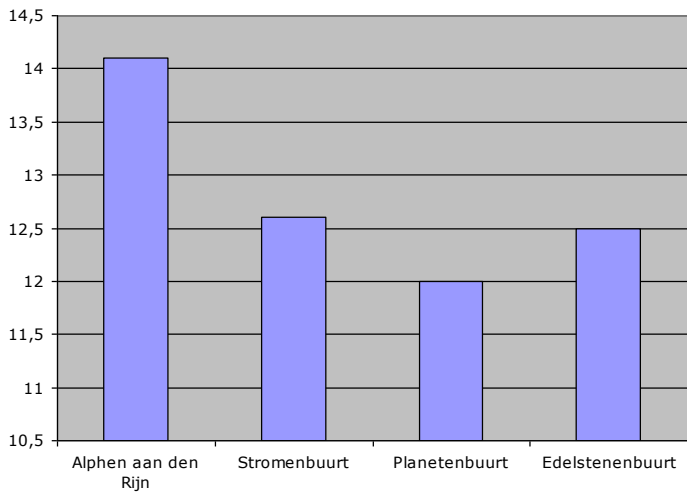
De verkoopdoelstellingen van wonenCentraal zijn niet gehaald, maar in het licht van de economische crisis en de crisis op de huizenmarkt is men toch tevreden. Vergeleken met voorgaande jaren zijn er toch veel meer woningen verkocht. In figuur 4.2 is te zien dat waar er voorheen zo'n 30-60 woningen per jaar werden verkocht, er in 2009 398 verkocht zijn. Dat is zeker in de huidige marktsituatie een uitzonderlijk aantal. De cijfers zijn wel enigszins vertekend, omdat voor een aantal woningen de koopakte wel in 2008 is getekend, maar de daadwerkelijke overdracht pas in 2009 plaatsvond. Van de in 2009 'getransporteerde' woningen zijn er 259 verkocht met een korting van 40%, wat betekent dat de kopers van die woningen daar nog zes jaar in moeten blijven wonen als ze deze korting willen behouden. 85% van de verkochte woningen waren meergezinswoningen. Tot en met het verschijnen van dit onderzoek zijn in 2010 alsnog 125 woningen verkocht, waaronder 50 nog voordat de enquête werd gehouden.

Het onderzoek is gehouden in de Planetenbuurt, de Stromenbuurt en de Edelstenenbuurt. Dit zijn de ISV-wijken met de grootste problemen op het gebied van de leefbaarheid en daarnaast bevindt een groot deel van de verkochte en te koop staande woningen uit het verkoopplan 2008-2010 zich in deze buurten. Van de 398 in 2009 verkochte woningen bevonden 173 woningen zich in deze drie buurten. In totaal zijn er sinds oktober 2008 208 woningen in deze buurten verkocht. Het grootste deel hiervan was in de Stromen- en Planetenbuurt. In de Edelstenenbuurt werd dat jaar minder verkocht, maar hier is tijdens eerdere verkoopcampagnes een aantal jaren geleden al veel verkocht. Deze combinatie maakt dat deze buurten interessant zijn om te bestuderen.

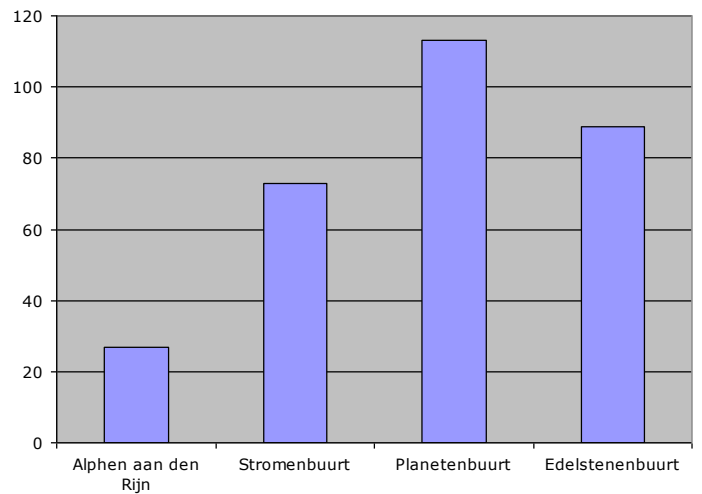
Figuur 4.3. Verkochte woningen wonenCentraal 2009 per buurt. (wonenCentraal datawarehouse, 2009)



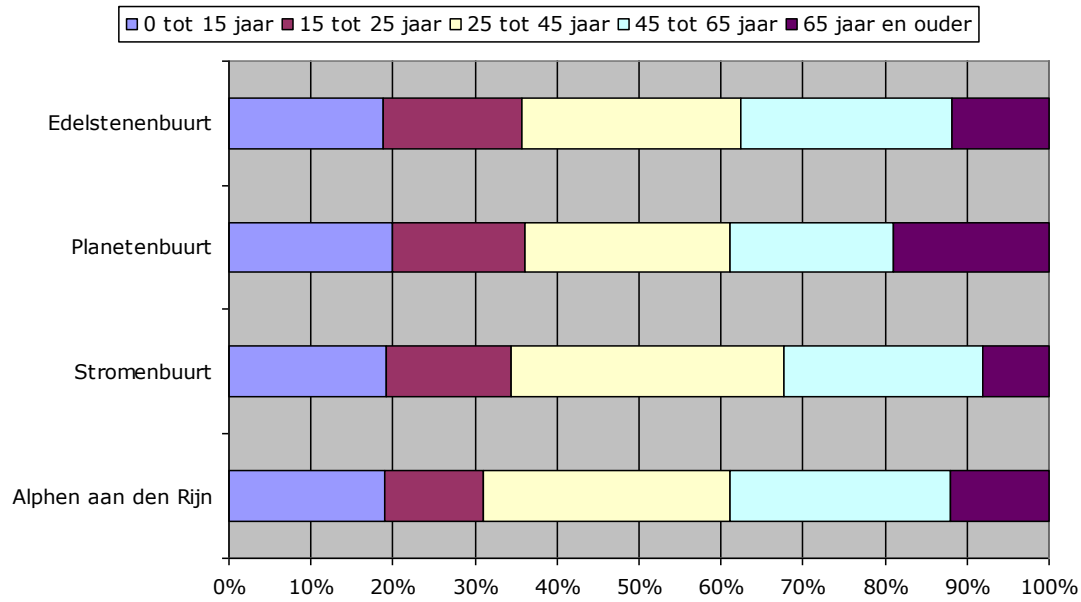
Deze combinatie maakt dat deze buurten interessant zijn om te bestuderen.



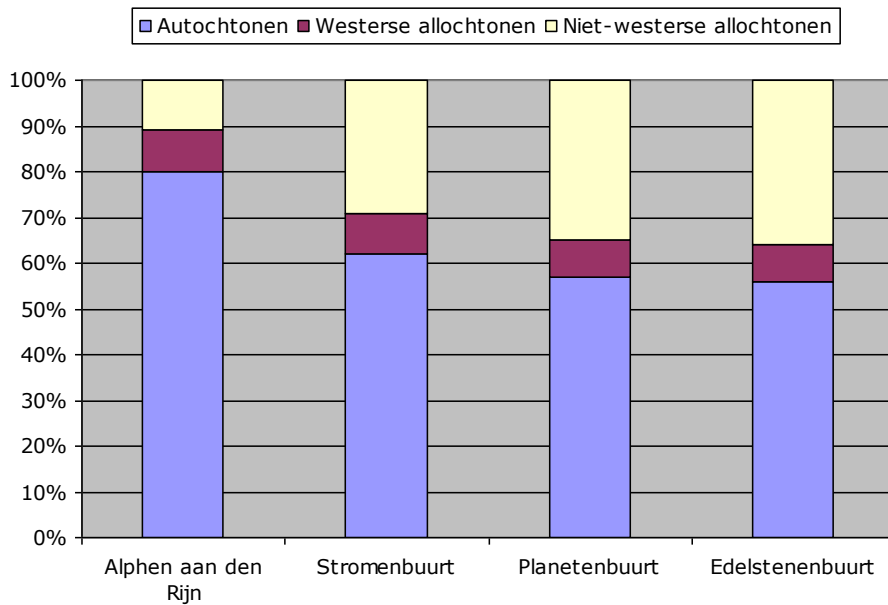
Figuur 4.3. Gemiddeld inkomen per inwoners Alphen aan den Rijn en onderzoekswijken, 2007. Bron: CBS, 2009.



Figuur 4.4. Bijstandsuitkeringen per 1000 inwoners Alphen aan den Rijn en onderzoekswijken, 2007. Bron: CBS, 2009.



Figuur 4.5. Leeftijdsopbouw Alphen aan den Rijn en onderzoekswijken, 2008. Bron: CBS, 2009.

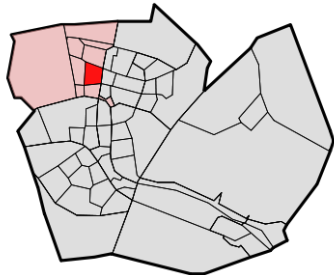


Figuur 4.6. Etnische samenstelling Alphen aan den Rijn en onderzoekswijken, 2008. Bron: CBS, 2009.

### 4.3. Wijkbeschrijvingen onderzoekswijken

In paragraaf 4.2. is de keuze voor de drie onderzoekswijken al toegelicht. In deze paragraaf zal een beschrijving van de wijken worden gegeven aan de hand van de factoren die volgens paragraaf 3.1. een belangrijke invloed uitoefenen op de leefbaarheid.

#### 4.3.1. Stromenbuurt



Ligging van de Stromenbuurt in de gemeente Alphen aan den Rijn. Bron: CBS (2009)

ontwikkeling van de buurt.

De Stromenbuurt ligt in de hoek tussen de Eisenhowerlaan en de Burgemeester Bruins Slotsingel. Om de buurten te analyseren zijn de Stadsmonitor en de Veiligheidsmonitor van de gemeente Alphen aan den Rijn goede documenten. De Stadsmonitor (Gemeente Alphen aan den Rijn, 2009) is een jaarlijks terugkerende enquête onder zo'n 2000-3000 huishoudens waar gevraagd wordt naar de mening van de bewoners over uiteenlopende zaken. De bewoners van de Stromenbuurt geven hun buurt het rapportcijfer 6,5. Op zich is dat een voldoende, maar het Alphens gemiddelde is een 7,2. Daarnaast wordt de sociale cohesie met een 5,2 door de bewoners ook laag beoordeeld, maar die wordt in Alphen als geheel ook niet hoog gewaardeerd (5,7).

Opmerkelijk is dat 48% van de ondervraagde bewoners vindt dat de buurt er in 2008 op vooruit is gegaan, terwijl slechts 10% negatief is over de

Het aantal niet-Westerse allochtonen in de wijk bedraagt 28%, en 15% van de bevolking is tussen de 15 en 24 jaar (leeftijdscategorie 'hangjongeren'). Een relatief groot deel van de bevolking is tussen de 25 en 45 jaar. 7,3% van de huishoudens ontving in 2007 een bijstandsuitkering en 8,2% was in 2006 arbeidsongeschikt. Het gemiddelde inkomen per inwoner ligt met 12.600 euro onder het gemiddelde van Alphen, 14.100 euro.

In de Stromenbuurt voelt 19% zich wel eens onveilig, een getal dat ongeveer even hoog is als het Alphens gemiddelde (18%). De volgende cijfers komen uit de (buurt)veiligheidsmonitor en gaan over het grotere gebied 'Stromen-/Ambachtenbuurt', waar de Stromenbuurt onder valt, dit omdat van een lager schaalniveau geen cijfers te vinden zijn. In 2007 bestond de woningvoorraad in de buurt voor 69% uit huurwoningen en was 50% een meergezinswoning. De buurt was redelijk veilig. Op bijna alle gemeten aspecten scoorde de buurt beter dan het Alphense gemiddelde (gebruikt als indexcijfer 100). Daarentegen zijn mensen zelf negatiever over de veiligheid in hun buurt. Inbraak (137), overlast (186) en vandalisme (336) scoren hoog (Gemeente Alphen aan den Rijn, 2009b).

88% van de inwoners voelde zich medeverantwoordelijk voor de buurt, tegenover 81% in heel Alphen, en 20% van de bewoners was het jaar voor de enquête actief geweest in de buurt. Zes op de tien buurtbewoners gaf aan gehecht of zeer gehecht te zijn aan de buurt. Ondanks dat bewoners voornamelijk positiever zijn dan de rest van Alphen over dit soort indicatoren, geven ze de sociale cohesie in de wijk een lage score: een 5,2 tegenover een 5,7 in heel Alphen.

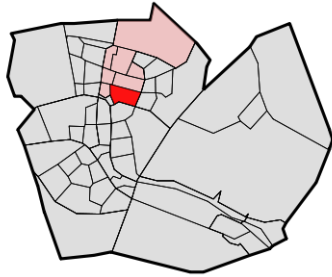
#### 4.3.2. Planetenbuurt

De Planetenbuurt ligt ingeklemd tussen de Burgemeester Bruins Slotsingel, de President Kennedylaan en de Meteorlaan. De wijk bestaat voornamelijk uit vier 'z-flats' en rijwoningen. De woningen zijn voornamelijk aan het begin van de jaren zeventig gebouwd.

De bewoners van de Planetenbuurt geven hun buurt het rapportcijfer 5,7. Dat is een hele krappe voldoende. Het Alphens gemiddelde is een 7,2. Daarnaast wordt de sociale cohesie met een 5,1 door de bewoners ook laag beoordeeld, maar die wordt in Alphen als geheel ook niet hoog gewaardeerd (5,7) (Gemeente Alphen aan den Rijn, 2008).

34% van de bewoners vindt dat de buurt in 2008 vooruit is gegaan, terwijl 26% vindt dat de buurt achteruit is gegaan.

Het aantal niet-Westerse allochtonen in de wijk bedraagt 35%, en 16% van de bevolking is tussen de 15 en 24 jaar (leeftijdscategorie 'hangjongeren'). Een relatief groot deel van de bevolking is ouder dan 65 jaar, wat verklaard kan worden door de aanwezigheid van een bejaardenhuis in de wijk. 11,3% van de huishoudens ontving in 2007 een bijstandsuitkering en 7,2% was in 2006 arbeidsongeschikt. Het gemiddelde inkomen per inwoner ligt met 12.000 euro onder het gemiddelde van Alphen, 14.100 euro (CBS, 2009).



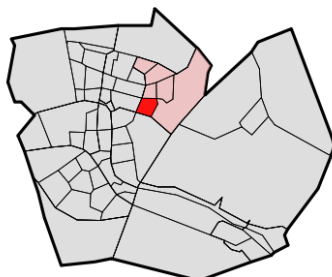
Ligging van de Planetenbuurt in de gemeente Alphen aan den Rijn. Bron: CBS (2009)

34% van de bewoners voelde zich in 2008 wel eens onveilig. Dit cijfer fluctueert door de jaren heen, maar is altijd al ruim hoger geweest dan het Alphen's gemiddelde (19%) (Gemeente Alphen aan den Rijn, 2008).

De volgende cijfers komen uit de (buurt)veiligheidsmonitor en gaan over het grotere gebied 'Ridderveld Zuid', waar de Planetenbuurt onder valt, dit omdat van een lager schaalniveau geen cijfers te vinden zijn. In 2007 bestond de woningvoorraad in de buurt voor 58% uit huurwoningen en was 57% een meergezinswoning. De buurt was redelijk veilig, maar er was meer dan gemiddeld sprake van vandalisme en overlast. De subjectieve veiligheidsindex laat zien dat mensen dat ook zo beleven. Daarnaast vonden de bewoners dat er in de wijk veel sprake was van drugsoverlast, geweld en inbraken (Gemeente Alphen aan den Rijn, 2009b).

73% van de inwoners voelde zich medeverantwoordelijk voor de buurt, tegenover 81% in heel Alphen, en 17% van de bewoners was het jaar voor de enquête actief geweest in de buurt. De helft van de buurtbewoners gaf aan gehecht of zeer gehecht te zijn aan de buurt. Daar staat dus tegenover dat de helft van de bewoners niet gehecht is aan de woonbuurt (Gemeente Alphen aan den Rijn, 2008).

#### 4.3.3. Edelstenenbuurt



Ligging van de Edelstenenbuurt in de gemeente Alphen aan den Rijn. Bron: CBS (2009)

De Edelstenenbuurt ligt in het oosten van Alphen aan den Rijn en grenst in het westen aan de Planetenbuurt en grenst in het oosten aan de recreatieplas de Zegerplas. De wijk wordt gedomineerd door de flats rond de Diamantstraat en Briljantstraat: negen verdiepingen hoog en honderden meters lang. Daarnaast is er een aantal eengezinswoningen in deze wijk. Zowel de flats als de eengezinswoningen zijn gebouwd aan het eind van de jaren zestig.

De bewoners geven hun wijk gemiddeld een 5,8, wat geen goed cijfer is in vergelijking met de andere wijken in Alphen. De bewoners beoordelen de sociale cohesie in de wijk met een 4,8. Dat is een ruime onvoldoende en het laagste getal van de onderzochte wijken (Gemeente Alphen aan den Rijn, 2008)..

De bewoners zijn pessimistisch over de ontwikkeling van de wijk. 20% vindt dat de wijk in 2008 vooruit is gegaan, terwijl 27% vindt dat de wijk achteruit is gegaan. Daarmee is dit de enige wijk in dit onderzoek die volgens de bewoners een negatieve ontwikkeling laat zien (Gemeente Alphen aan den Rijn, 2008)..

36% van de inwoners was in 2008 van niet-westerse komaf, en 17% van de bevolking is tussen de 15 en 24 jaar (leeftijdscategorie 'hangjongeren'). Qua leeftijdsopbouw komt de Edelstenenbuurt echter relatief overeen met de rest van Alphen. Er zijn alleen iets meer 15-25-jarigen en iets minder 25-45-jarigen. 8,9% van de huishoudens maakte in 2007 gebruik van een bijstandsuitkering. Er is sprake van een opvallende daling, want in 2005 was dat nog 11,8%. In 2006 was 5,8% arbeidsongeschikt. Ook hier is sprake van een

daling ten opzichte van eerdere jaren. Het gemiddelde inkomen in de wijk is 12.500 euro. Dat is ruim onder het Alphens gemiddelde van 14.100 euro (CBS, 2009).

33% van de bewoners voelt zich wel eens onveilig (Gemeente Alphen aan den Rijn, 2008). De objectieve veiligheidsindex in de buurt is gunstig, maar volgens de gemeente zijn deze cijfers vertekend omdat volgens hen allochtonen minder vaak aangifte doen dan autochtonen. De cijfers zijn daarom niet helemaal correct, wat ook wel blijkt uit de zeer ongunstige subjectieve veiligheidsindex. Hieruit blijkt dat bewoners zeer veel te maken hebben met diefstal, inbraak, geweld, overlast, drugsoverlast, vandalisme en verkeer. Op veiligheidsgebied is dit de slechtste wijk van Alphen (Gemeente Alphen aan den Rijn, 2009b).

Slechts 70% van de bewoners voelt dat zij medeverantwoordelijk zijn voor de leefbaarheid in de buurt. Slechts 14% van de bewoners heeft zich in 2008 actief ingezet om de leefbaarheid in de wijk te verbeteren. Slechts 40% van de bewoners is gehecht aan de buurt, wat betekent dat 60% dat niet is. Dit komt ook tot uiting in de resultaten van een deur-tot-deur-inventarisatie door de politie waar uit blijkt dat 50% van de bewoners wil verhuizen (Gemeente Alphen aan den Rijn, 2008, 2009b).

#### **4.3.4. Vergelijking wijken**

In alle drie de wijken domineren flats uit de jaren zeventig het straatbeeld, en daarnaast zijn er veel eengezinswoningen uit dezelfde periode aanwezig. Tot zover de overeenkomsten. Er zijn duidelijke verschillen te zien tussen de wijken. Als eerste op het gebied van de bevolkingssamenstelling. Er is voornamelijk een tweedeling te zien tussen de Stromenbuurt enerzijds en de Planeten-/Edelstenenbuurt anderzijds. De eerste tekent zich binnen deze drie wijken af als de 'betere wijk', met gemiddeld een hoger inkomen, minder uitkeringen, minder allochtonen en minder onveiligheid, meer hechting aan de buurt en meer bewoners die zich voor de buurt inzetten. Het noemen van allochtonen is hier overigens niet uit rechtse politieke overwegingen gebeurd, maar omdat blijkt dat deze in de misdaadstatistieken oververtegenwoordigd worden, ze minder vaak een baan hebben (CBS, 2009) en omdat volgens VROM (2008) blijkt dat de aanwezigheid van allochtonen in een wijk de leefbaarheidsbeleving van bewoners van die wijk negatief beïnvloedt.

De veiligheidsbeleving is ook verschillend: een relatief gunstige positie voor de Stromenbuurt, terwijl de Planeten- en Edelstenenbuurt slecht scoren. Ook krijgen deze laatste twee wijken een slechter cijfer van hun eigen inwoners. Kortom: de Stromenbuurt is van deze drie buurten de beste, maar in het land der blinden is eenoog koning.

#### **4.4. Mogelijke gevolgen beleid wonenCentraal**

Tot nu toe is er vrij algemeen gesproken over processen in wijken die de leefbaarheid vormen en een rol kunnen spelen bij sociale stijging van bewoners. Nu is de vraag: welke rol speelt het beleid van wonenCentraal bij die processen? Zou dit beleid daar van invloed op kunnen zijn? Deze vraag wordt uiteindelijk beantwoord door het onderzoek, maar het is mogelijk aan de hand van de literatuur een aantal veronderstellingen te doen.

Het verkoopbeleid van wonenCentraal heeft vier redenen/doelstellingen. Deze zijn in paragraaf 4.2. al deels naar voren gekomen, maar het is zinvol om daar hier op door te gaan. Ten eerste is het doel van dit beleid het *"afstoten van het gedeelte uit de portefeuille, waarvan op de middellange termijn de vraag gaat afnemen en dat daarmee niet langer een functie vervult in de uitvoering van de volkshuisvestingstaak"* (wonenCentraal, 2009, p.19). Hiermee worden voornamelijk de flats in het noorden van Alphen aan den Rijn bedoeld, waarvan een groot deel in de drie onderzoekswijken staat. Ten tweede is het *"geld genereren voor investeringen in nieuwbouw van woningen, die juist wel aansluiten bij de woonwensen van de gekozen klantgroepen en daarmee een toevoeging aan de portefeuille opleveren"* (wonenCentraal, 2009, p.19). Het gaat hier voornamelijk om woningen voor senioren. De derde en vierde doelstelling vormen de basis van dit onderzoek. De derde doelstelling houdt zich bezig met sociale stijging: *"het kansen bieden aan koopstarters, die onder de huidige condities geen start op de woningmarkt kunnen maken of geen overstap naar de koopmarkt kunnen maken"* (wonenCentraal, 2009, p.19). De vierde doelstelling houdt zich bezig met de toekomst en de leefbaarheid van de wijken: *"stabiliteit in nu eenzijdige buurten handhaven of*

*vergroten, doordat bestaande bewoners met een iets hoger inkomen hun eigen woning kunnen kopen en daarmee kiezen voor een toekomst in de wijk in plaats van een verhuizing naar een andere wijk.*” (wonenCentraal, 2009, p.19). De derde veronderstelling geeft een hint richting het gebied van sociale stijging. In dit onderzoek zal daar op een bredere manier op in worden gegaan. De vierde veronderstelling gaat er van uit dat kopers goed zijn voor de leefbaarheid in de wijk.

Op het gebied van sociale stijging zijn uit de literatuur verschillende gevolgen van dit beleid te halen. Ten eerste is er het onderzoek van Elsinga et al. (2008) dat de veronderstellingen van veel corporaties op het gebied van ‘empowerment’ door verkoop onderuithaalt. Sociale netwerken van bewoners worden na verkoop niet of nauwelijks uitgebreid en hun arbeidsmarktcarrière wordt niet door verkoop beïnvloed. Aan de andere kant zijn er ook onderzoeken die wel lijken te duiden op sociale stijging als gevolg van huizenbezit. Er is volgens Elsinga et al. (2008) in ieder geval wel sprake van een financiële vooruitgang. In plaats van hun maandelijkse lasten ‘in een bodemloze put’ te storten, bouwen mensen nu eigen kapitaal op, en daarnaast dalen de maandlasten ook nog eens. WonenCentraal voert naast dit verkoopbeleid het ‘huur-op-maat’-beleid, een SEV-experiment dat er kort gezegd voor zorgt dat mensen met een hoger inkomen meer huur betalen. Hierdoor is het voor hen extra aantrekkelijk een woning te kopen omdat zij er nog meer op vooruit gaan. Daarbovenop komt ook nog eens de korting die wonenCentraal aan huurders die een woning willen kopen geeft.

Verschillende auteurs hebben verschillende definities van sociale stijging. Daarom hangt het optreden van sociale stijging helemaal af van de definitie daarvan. Als het kopen van een woning (de stap op de woningmarkt zelf) wordt gezien als sociale stijging is er hoe dan ook sprake van. Als het er financieel op vooruit gaan door deze koop ook wordt gezien als sociale stijging is er waarschijnlijk ook sprake van. Alleen op het gebied van empowerment zijn de resultaten tweeledig. Aan dit onderzoek de taak om te kijken of er in Alphen inderdaad sociale stijging optreedt, of dat het ook hier niet voorkomt.

Er zou ook via een meer indirecte manier sprake kunnen zijn van sociale stijging door de verkoop van woningen. Door het verkopen van woningen worden meer ‘succesvolle’ bewoners aan de wijk gebonden. Door het anti-speculatiebeding zijn deze bewoners voor een aantal jaren min of meer gegarandeerd voor de wijk. Deze bewoners zouden dan eventueel kunnen dienen als rolmodellen voor andere mensen, bijvoorbeeld als die zien dat het kopen van een huis voordelen heeft die zij als huurders niet hebben. Zij zullen misschien nèt iets meer gaan werken zodat ze hun huis wel kunnen kopen, zodat ook zij sociale stijging kunnen doormaken. Dit is een vorm van de buurteffecten die in hoofdstuk 2 aan de orde zijn gekomen.

Er zijn drie wegen te onderscheiden waarop het verkoopbeleid van invloed zou kunnen zijn op de leefbaarheid in de wijken. Ten eerste verandert op den duur de bevolkingssamenstelling: het aantal kansarmen neemt af. Dit zal niet direct gebeuren, maar op de lange termijn zijn er gewoonweg minder goedkope huurwoningen beschikbaar in de wijk waardoor mensen met een lagere sociaal-economische status wat meer over de stad verspreid worden. Mensen met een sociaal-economische status veroorzaken niet per definitie leefbaarheidsproblemen, maar hun lage sociaal-economische status heeft vaak wel een oorzaak. Deze oorzaken hebben soms geen invloed op de leefbaarheid van de wijk, maar vaak ook wel. Criminaliteit, psychische problemen en werkloosheid zijn hier voorbeelden van.

Daarmee zijn we aangekomen bij de tweede weg waarop leefbaarheid door het verkoopbeleid kan worden beïnvloed. Buurteffecten kunnen er voor zorgen dat mensen vaker werkloos zijn, meer criminaliteit vertonen, een lager inkomen hebben, en dergelijke. Buurteffecten kunnen waarschijnlijk dus ook voor het omgekeerde zorgen. Een gunstige bevolkingssamenstelling, in combinatie met een goede sociale cohesie, zou kunnen helpen andere buurtbewoners omhoog te trekken – sociaal te laten stijgen – en op die manier ook de buurt als geheel. De buurteffecten bevinden zich dus op het grensvlak van leefbaarheid en sociale stijging.

De derde weg is via die van de reputatie van de wijk. Een wijk met een slechte reputatie heeft meer moeite om succesvolle bewoners vast te houden. Deze slechte reputatie wordt volgens Permentier et al. (2008)



voornamelijk veroorzaakt door de bevolkingssamenstelling van die wijk. Als het verkoopbeleid er in slaagt te bewerkstelligen dat er gemiddeld meer 'succesvolle' mensen in de wijk komen te wonen kan dit de reputatie die de wijk heeft positief beïnvloeden. Daardoor zullen andere succesvolle mensen wellicht besluiten de wijk niet te verlaten of vanuit een andere wijk in de wijk te komen wonen.

#### **4.5. Conclusie**

Het onderzoek vindt plaats in drie wijken. Ondanks dat Alphen aan den Rijn een relatief rijke suburbane gemeente is, spelen in deze drie wijken ernstige problemen op het gebied van leefbaarheid: criminaliteit en overlast vormen daar een belangrijke oorzaak van. Het zijn tevens wijken waar veel mensen van een lagere sociaal-economische klasse wonen. Er zijn dan ook onevenredig veel uitkeringen, werklozen en allochtonen.

In deze wijken worden door wonenCentraal veel woningen verkocht. Voornamelijk met redenen die buiten het terrein van dit onderzoek liggen, maar ook met redenen op het gebied van leefbaarheid en sociale stijging. Of er sociale stijging van de bewoners gaat plaatsvinden is afhankelijk van de definitie van sociale stijging. Voor dit onderzoek wordt niet de definitie van de VROM-raad (2006) gebruikt, want dan is er dus sowieso sprake van sociale stijging door vooruitgang op de woningmarkt. Of er via andere wegen sociale stijging plaatsvindt zal worden onderzocht.

Op de vraag of het verkoopbeleid van invloed is op de leefbaarheid biedt de wetenschappelijke literatuur diverse antwoorden. Het zou kunnen zijn dat door het veranderen van de bevolkingssamenstelling de leefbaarheid van de wijk via verschillende wegen wordt beïnvloed. Wat die invloed zou kunnen zijn, hangt af van de vraag of je de bewijzen voor het bestaan van buurteffecten (zie paragraaf 2.4) overtuigend genoeg vindt. Na het bestuderen van de literatuur valt te concluderen dat er waarschijnlijk wel sprake is van dit effect in Nederlandse buurten. Als er van uit wordt gegaan dat deze effecten niet aanwezig zijn zijn er nog steeds een aantal manieren waarop leefbaarheid beïnvloed kan worden door de verkoop van woningen, namelijk door de afname van 'kansarmen' en de verhoging van de reputatie van de wijk. Er moet bij deze laatste aanname wel worden gezegd dat door het systeem van kortingen mensen een woning kunnen kopen die dat normaal gesproken niet kunnen. Desalniettemin zullen dit niet de meest kansarme mensen zijn.

Daarnaast zou er nog sprake kunnen zijn van een relatieve stijging van de leefbaarheid. Leefbaarheid draait voor een groot deel om perceptie. Als de kopers een ander oordeel hebben over de leefbaarheid dan huurders kan het gemiddelde oordeel van de leefbaarheid veranderen. Dat kopers een ander oordeel hebben over de leefbaarheid hebben valt te verwachten, aangezien mensen met een negatief oordeel waarschijnlijk geen woning in die wijk zullen wonen.

Wat in ogenschouw genomen moet worden is dat als er in de toekomst de wens bestaat om de leefbaarheid alsnog te verbeteren door grootschalige fysieke ingrepen (zoals sloop en nieuwbouw) dit moeilijker wordt doordat de woningen in zo veel verschillende handen zijn.

De problemen in de onderzoekswijken zijn in verhouding tot de problemen in andere Nederlandse wijken niet groot. De wijken zijn dan ook geen échte probleemwijken. De wijken verschillen qua fysieke structuur echter helemaal niet zo veel van Kanaleneiland of Overvecht, de bekende probleemwijken in Utrecht. Het enige verschil tussen deze wijken is de bevolkingsopbouw (CBS, 2009). Er is in de Alphense wijken dus wel een zeker risico dat de wijken ook in vergelijking met andere wijken in Nederland probleemwijken kunnen worden. Als, zoals aangenomen wordt, de verkoop van huurwoningen de 'succesvolle' bewoners voor de wijk weet te behouden kan dat een belangrijke rol spelen bij het voorkomen van die problemen.

## 5. Methodologie

Er zijn bij dit onderzoek een aantal zaken waar rekening mee moest worden gehouden. Ten eerste was het vanwege de beperkte tijd niet mogelijk longitudinaal onderzoek te doen. De beste manier om te achterhalen of er een effect is van de verkoop op de leefbaarheid zou zijn geweest door hetzelfde onderzoek op twee verschillende momenten te doen en te kijken of er daadwerkelijk verschillen zijn in de leefbaarheid op de twee momenten en of er in de tussentijd sprake is geweest van sociale stijging. Aangezien dat dus niet mogelijk was, moest er creatiever worden omgegaan met dit vraagstuk.

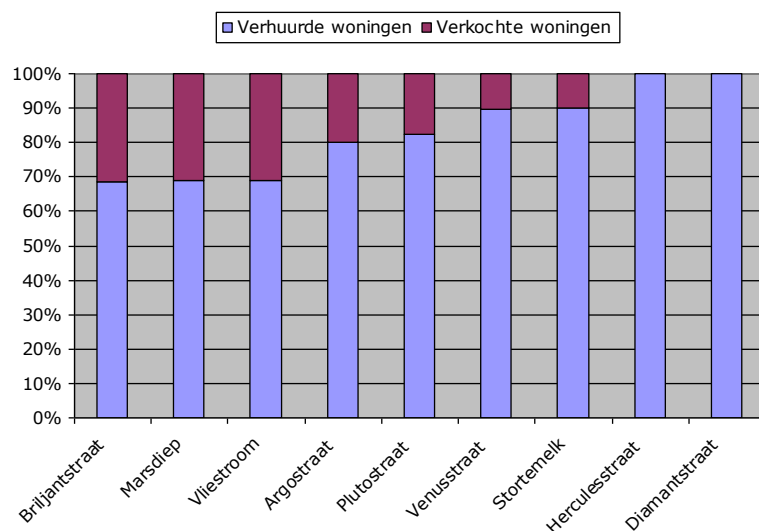
De enquête had een oplage van 1700 exemplaren en is verspreid onder bewoners van de Argostraat, Briljantstraat, Diamantstraat, Herculesstraat, Marsdiep, Plutostraat, Stortemelk, Venusstraat en Vliestroom. In bijna al deze straten zijn woningen verkocht, het minste in de Stortemelk en de meeste in de Briljantstraat. In de Herculesstraat en Diamantstraat zijn geen woningen verkocht. De enquête is toch in deze straten verspreid, om vergelijkingsmateriaal te hebben met de straten waar wel verkocht is. Het flatgebouw aan de Diamantstraat is namelijk nagenoeg identiek aan dat aan de Briljantstraat, en dat aan de Herculesstraat is identiek aan de Argostraat, Plutostraat en Venusstraat. Verschillen tussen deze straten kunnen er op duiden dat de verkoop van woningen gevolgen heeft voor de directe omgeving. De vragenlijst is te vinden in bijlage A.

De 1700 enquêtes zijn verstuurd aan alle 1700 huishoudens in de betreffende straten. Er is geen steekproef getrokken: iedereen heeft een enquête ontvangen. De keuze voor de straten is in goed overleg met wonenCentraal gebeurd. Het zijn straten in de drie buurten waar de grootste leefbaarheidsproblemen zijn, en waar tevens veel verkocht is. Deze combinatie maakt de gekozen straten de beste keuze. Een aantal adressen is niet aangeschreven. Het ging hier om winkels, kantoren en een opvang voor mensen met een psychiatrische stoornis.

Er zijn twee versies van de enquête in omloop gebracht: één voor huurders en één voor kopers. De enquêtes waren grotendeels gelijk, maar bevatten elk een aantal vragen specifiek voor de groep. Dit is zowel gebeurd om papier te sparen, als vooral om de duidelijkheid voor de respondenten te vergroten en te voorkomen dat zij vragen gingen invullen die niet voor hen bedoeld waren.

Er waren voor de huurders als de kopers twee verschillende adressenbestanden, waardoor de brieven eenvoudig te adresseren waren. De enquête is op 15 februari verzonden, en de adresgegevens waren van 10 februari. In de tussentijd zijn drie woningen verkocht. Deze mensen hebben in eerste instantie dus een verkeerde enquête gekregen. Zij hebben achteraf alsnog de juiste enquête gekregen. 22 enquêtes konden niet bezorgd worden, omdat de brievenbus vol zat. Slechts 3 hiervan waren huurders. Er zouden hier twee zaken kunnen spelen. Ten eerste zouden de kopers het huis al gekocht kunnen hebben, maar er nog niet ingetrokken zijn, en ten tweede zou hier sprake kunnen zijn van speculanten, die het huis hebben gekocht als investering. Een aantal van de respondenten wees op dit laatste. Andere mogelijkheden zijn ook denkbaar, maar deze twee zijn waarschijnlijk het belangrijkste. 70 verzonden enquêtes bleken achteraf toch aan garageboxen te zijn geadresseerd, en zijn niet bezorgd. 1

Figuur 5.1. Verkochte en verhuurde woningen (%) per straat. Bron: wonenCentraal



hiervan was een koop-garagebox, de andere 69 waren huureenheden. Met dit in het achterhoofd zijn in totaal 1309 huurders (van een woning) aangeschreven en 280 kopers. Het daadwerkelijk aantal aangeschreven mensen komt hiermee op 1589.

Om de deelnamebereidheid te vergroten, zijn onder de inzenders vier iPod shuffles (mp3-spelers) vergeven, konden zij de enquête kosteloos per post opsturen en was het tevens mogelijk om de enquêtes in de brievenbussen van de huismeesters te deponeren.

### **5.1. Leefbaarheid**

Leefbaarheid is in de definitie van VROM (2008) de mate waarin de leefomgeving aansluit bij de voorwaarden en behoeften die er door de mens aan worden gesteld op het gebied van woningvoorraad, publieke ruimte, voorzieningen, bevolkingsamenstelling (sociaal/economisch), levensopbouw en samenhang van de bevolking en veiligheid. Daar wordt in dit onderzoek deels op aangesloten: leefbaarheid wordt in dit onderzoek gemeten aan de hand van een totaaloordeel over de buurt en oordelen over de bevolkingssamenstelling, de contacten met de burens, de manier waarop bewoners met elkaar omgaan, de reputatie van de buurt, de hoeveelheid afval, de hoeveelheid vandalisme, de hoeveelheid overlast en veiligheid. Uit het literatuurhoofdstuk blijkt dat dit factoren zijn die zouden kunnen veranderen als gevolg van de verkoop.

De enquête probeerde op verschillende manieren te achterhalen wat de gevolgen van de verkoop van huurwoningen op de leefbaarheid in de wijk zijn. Ten eerste gebeurde dat heel concreet, door bewoners te vragen naar hun huidige perceptie van de leefbaarheid in de wijk (van de hierboven genoemde factoren), de vraag of zij de wijk het afgelopen jaar voor- of achteruit hebben zien gaan, de vraag of het onderhoud van woningen na verkoop voor- of achteruit gaat en de vraag wat zij denken dat de gevolgen van verkoop zullen zijn. Het aantal verkochte woningen per straat is bekend (figuur 5.1), en op deze manier kan er gekeken of er een verband bestaat tussen de ontwikkelingen op verschillende gebieden van leefbaarheid en het aantal verkochte woningen.

Ten tweede werd de leefbaarheid op een wat abstractere manier gemeten. Uit hoofdstuk 3 is naar voren gekomen dat de aanwezigheid van mensen met een bepaalde sociaal-economische achtergrond van invloed kan zijn op de leefbaarheid in een buurt. Door te kijken wat de sociaal-economische kenmerken zijn van kopers ten opzichte van huurders kunnen er conclusies getrokken worden over de ontwikkeling van de leefbaarheid in de buurt.

Ten derde is door middel van een open vraag aan de bewoners gevraagd wat volgens hen de invloed is van de verkoop op de leefbaarheid. Bewoners werden gevraagd te zeggen of zij dit positief, neutraal of negatief vonden en een korte toelichting te geven. Vrijwel iedereen heeft die toelichting gegeven, en de antwoorden geven een extra diepte aan de resultaten.

Tot slot werd aan de bewoners gevraagd of zij goede contacten met de burens hebben, of zij verhuisgeneigd zijn, en of zij zich gehecht voelen aan de buurt. Dit zijn vormen van sociale cohesie. Sociale cohesie is van belang voor de leefbaarheid van de buurt. Als bijvoorbeeld blijkt dat kopers betere contacten met hun burens hebben dan huurders, betekent dat dat de leefbaarheid in de wijk verbetert naarmate er meer verkocht gaat worden.

### **5.2. Sociale stijging**

De enquête bestond ook uit een aantal vragen die proberen te achterhalen of er sprake is geweest van sociale stijging. Ook hier is weer geprobeerd om zowel direct als indirect te achterhalen of er sprake is geweest (of zal zijn) van sociale stijging. Ten eerste is concreet aan mensen gevraagd of zij vinden dat na het kopen van hun woning hun positie in de samenleving is vooruit gegaan, of zij nieuwe contacten hebben opgedaan, of die contacten nuttig voor hun positie in de samenleving waren, of zij nieuwe kennis hebben opgedaan, of zij meer zijn gaan werken, et cetera.

Ten tweede kan aan de hand van de persoonlijke kenmerken van de respondenten gekeken worden of mensen die normaal gesproken minder vaak een woning kopen (jongeren, alleenstaanden, mensen met een laag inkomen) dat nu wel doen.

Daarnaast wordt op een meer indirecte manier gekeken wat de gevolgen van het verkoopbeleid zijn op de bevolkingssamenstelling van de buurt, dus de kant van de buurteffecten. Hier moet wel in het achterhoofd gehouden worden dat buurteffecten een omstreden verschijnsel zijn.

## 6. Onderzoeksresultaten

In dit hoofdstuk zullen de resultaten van de schriftelijke enquête worden gepresenteerd. Allereerst zal worden gekeken naar de respondenten, dus naar wat voor mensen er op de enquête gereageerd hebben, of dit verschilt per straat en of dit verschilt tussen huurders en kopers. Ten tweede zal er gekeken worden naar de verkoop. Wat zijn de verschillen tussen de kopers en huurders, wat zijn hun redenen om hun woning te kopen of juist te blijven huren en wat hebben hun binding met de wijk daar mee te maken? Ten derde komen de gevolgen van het verkoopbeleid aan bod, waarna tot slot de sociale stijging van kopers en niet-kopers wordt behandeld.

### 6.1. Respondenten

De enquête is 252 keer ingevuld. Dat komt neer op een respons van 15,85%. Een week na de sluitingsdatum is begonnen met de statistische analyse. Er zijn daarna, tot drie weken na de sluitingsdatum, nog 10 enquêtes binnengekomen. Die zijn niet meegenomen in de berekeningen. De respons is, zeker aangezien de prijs die onder de respondenten is verdeeld, niet zo hoog. Daar is echter rekening mee gehouden door iedereen in de betreffende buurten een enquête te sturen, waardoor uiteindelijk het absolute aantal redelijk hoog mag worden genoemd.

#### *Representativiteit*

Hoewel de respons laag is, zijn er toch voldoende enquêtes binnen gekomen om algemene uitspraken te kunnen doen. Omdat van de gehele populatie weinig gegevens bekend zijn, is het ook niet mogelijk te toetsen op representativiteit. De cijfers over de buurten die op in hoofdstuk 4 genoemd zijn, zijn op een grootschaliger niveau dan de onderzoekswijken. Er moet derhalve van uit gegaan worden dat de respondenten een betrouwbare afspiegeling vormen van de bevolking.

Een van de weinige zaken die we wel weten is het aantal allochtonen in de buurten. Het aantal allochtonen die aan dit onderzoek hebben meegedaan is lager dan het daadwerkelijke aantal allochtonen in de buurt. In de betreffende buurten varieert het aantal autochtone Nederlanders namelijk tussen de 55-60%, in de enquête is dat 72,7%. Allochtonen blijken wel te verschillen van autochtonen op een aantal variabelen, maar toch is er voor gekozen om hier geen rekening mee te houden in de analyses, aangezien op de meeste variabelen er géén verschil is, en de allochtone respondenten met name vertegenwoordigd zijn in drie straten. Het verschil tussen autochtonen en allochtonen zal dus eerder verklaard worden door de straten waar ze in wonen, dan het feit dat ze allochtoon zijn.

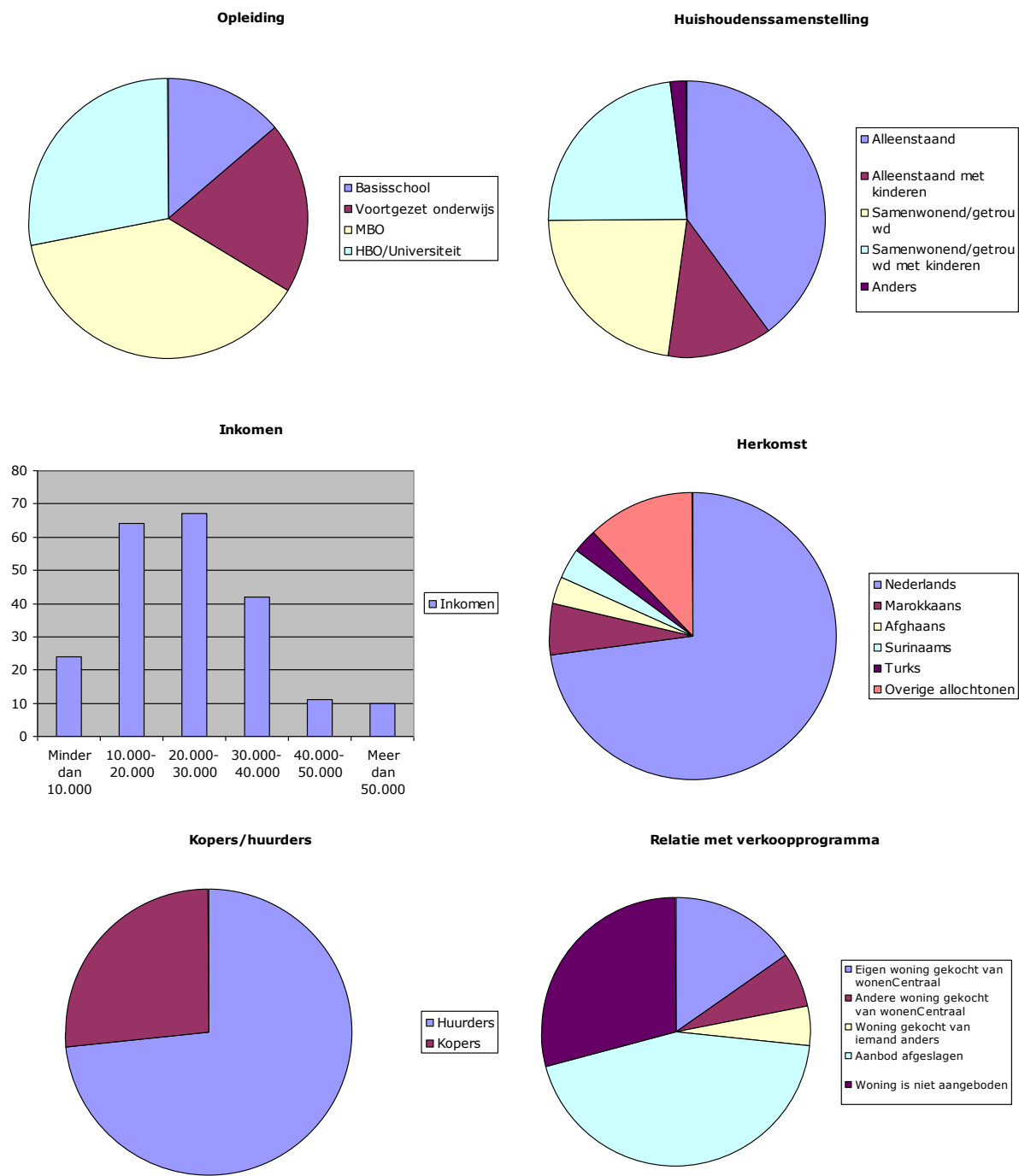
De allochtone groep bestond voornamelijk uit Marokkanen (14), Afghanen en Surinamers (8), Turken (7) en Egyptenaren (4). In totaal hebben er 68 allochtonen meegedaan, en hebben 3 mensen hun nationaliteit niet opgegeven.

#### *Sociaal-economische kenmerken*

De respondenten waren gemiddeld 48,31 jaar oud. De jongste respondent was 21 en de oudste 83. Er waren relatief veel jonge respondenten (<30) en respondenten tussen de 45 en 65.

Het inkomen kon worden ingevuld aan de hand van een aantal inkomensklassen. De meest voorkomende inkomensklasse was 20.000-30.000, gevolgd door 10.000-20.000. Eén persoon had een inkomen van 75.000-100.000 euro. 11% had een huishoudensinkomen onder de 10.000 euro per jaar. 32 mensen hebben hun inkomen niet opgegeven, en schreven vaak bij de vraag dat dat niet mijn zaak was, of dat het 'genoeg' was.

De meeste respondenten hebben MBO gedaan (37%), gevolgd door HBO/Universiteit (27%). 19% van de respondenten is na het voortgezet onderwijs gestopt met school, en 14% is niet verder gekomen dan de basisschool. 3 mensen hebben deze vraag niet beantwoord.



Figuur 6.1. Kenmerken van respondenten

Het grootste deel van de respondenten is alleenstaand (52%). 23% van hen heeft kinderen. 45% van de respondenten woonde samen, waarvan er 50% kinderen had. 2% gaf aan een andere huishoudenssamenstelling te hebben. Hier valt bijvoorbeeld te denken aan twee zussen en twee studenten. 5 mensen hebben deze vraag niet beantwoord.

Slechts 19% gaf aan in Alphen aan den Rijn geboren te zijn. De meeste mensen (56%) zijn elders in Nederland geboren, en 24% zag het levenslicht in het buitenland. 2 respondenten hebben deze vraag niet beantwoord.

Het overgrote merendeel van de respondenten (72,6%) bestond uit huurders, waarvan 60% het aanbod hun huurwoning te kopen hebben afgewezen en 40% geen aanbod hebben gekregen. 27% van de respondenten

was koper: 56% heeft zijn eigen woning gekocht, 25% heeft een andere woning van wonenCentraal gekocht en 18% heeft zijn woning van iemand anders dan wonenCentraal gekocht, bijvoorbeeld van iemand die al eerder zijn huis gekocht had en het nu weer verkocht.

## 6.2. Verkoop

In de vorige paragraaf is beschreven hoeveel huurders en kopers er op de enquête gereageerd hebben. In deze paragraaf zal vooral ingegaan worden op wat voor mensen dat nou eigenlijk zijn. Zijn er verschillen tussen kopers en huurders? Wat waren de redenen van mensen om hun woning te kopen of te blijven huren, en is er een verschil in de mate waarin beide groepen zich aan de wijk gehecht voelen? Dit is belangrijk voor het beantwoorden van de onderzoeksvraag “*Waarom kopen sommigen wel en anderen niet? Welke rol spelen individuele- en huishoudenskenmerken, sociale cohesie en -contacten, en binding met de buurt hierbij?*”. Daarnaast is het relevant om te kijken of kopers en huurders verschillende sociaal-economische kenmerken hebben, omdat uit de literatuur is gebleken dat de aanwezigheid van groepen met bepaalde sociaal-economische kenmerken van invloed kan zijn op de leefbaarheid.

### 6.2.1. Kenmerken kopers vs. Huurders

Kopers en huurders zijn verschillende soorten groepen. In de literatuur bleek al dat de kans dat mensen hun eerste woning kopen hoger is naar mate men een hoger inkomen heeft, tussen de 35-44 jaar oud is en samenwoont maar geen kinderen heeft. Dit onderzoek heeft deze resultaten ondersteund: kopers zijn jonger, hoger opgeleid, hebben een hoger inkomen en vaker een betaalde baan dan huurders. Deze verschillen liggen in de lijn der verwachtingen kunnen eenvoudig verklaard worden. Een hoge opleiding,

Tabel 6.1. Verschillen tussen kopers en huurders. Bron: enquête.

Kenmerk	Kopers	Huurders
Basisschool of VO	13,6%	41,2%
MBO	51,5%	33,3%
HBO/Universiteit	34,8%	25,4%
Alleenstaand	38,4%	57,2%
Samenwonend	58,5%	41,1%
Inkomen >€20.000	95,0%	46,2%
Leeftijd	41,3	51,0

het hebben van een baan en een hoog inkomen blijken alle drie significant aan elkaar gecorreleerd te zijn. ‘Hoge’

inkomens zijn in dit onderzoek overigens gedefinieerd als inkomens boven de 20.000 euro, omdat dat de mensen zijn die, uitgaande van de vuistregel dat er 5 tot 5,5 keer het bruto jaarsalaris aan hypotheek wordt verstrekt, de woningen van wonenCentraal konden kopen.

Er was een duidelijk verschil tussen het opleidingsniveau van kopers en huurders. Kopers hebben vaker een hoge opleiding (MBO/HBO/Universiteit) dan verwacht mag

worden, terwijl huurders juist vaker een lage opleiding (basisschool, voortgezet onderwijs) hebben. Ook de huishoudenssamenstelling van kopers was anders dan die van huurders. Kopers zijn minder vaak alleenstaand, en wonen vaker samen. Kopers bleken vaker een jaarinkomen boven de 20.000 euro bruto te hebben dan huurders, terwijl huurders vaak daar onder zaten. De leeftijd van kopers (41) was gemiddeld gezien lager dan die van huurders (51). Dit ligt in de lijn der verwachtingen, aangezien mensen die wat ouder zijn moeite hebben om een hypotheek rond te krijgen, of wellicht geen zin meer hebben in een verhuizing (in het geval dat ze niet hun eigen woning willen kopen).

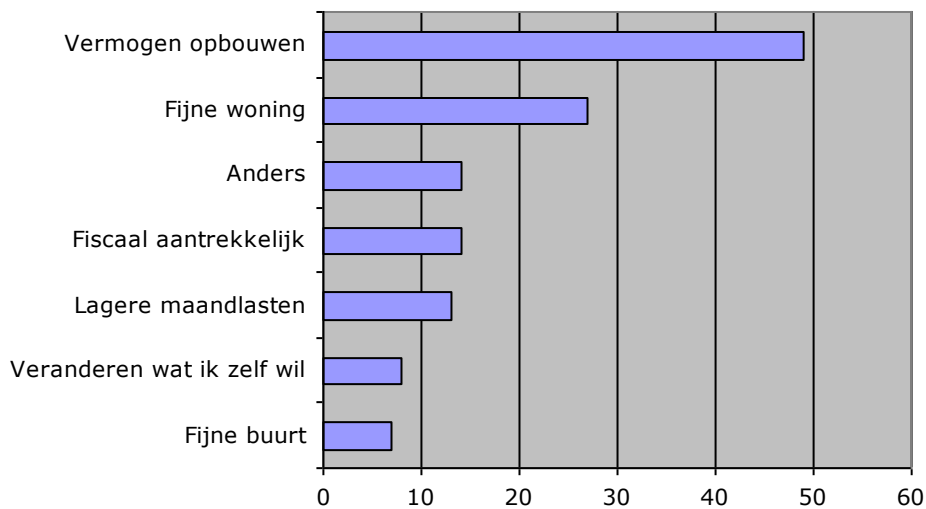
Uit onderzoek van het SCP is gebleken dat allochtonen minder vaak een woning kopen dan autochtonen. Voor een deel wordt dat verklaard door verschillende huishoudenskenmerken tussen die groepen (allochtonen hebben gemiddeld genomen een lager inkomen), maar voor een deel ook doordat allochtonen graag in de buurt bij andere allochtonen wonen. Onder de respondenten van dit onderzoek bleek geen verschil tussen het percentage autochtonen en allochtonen dat hun huis heeft gekocht. Dit kan enerzijds verklaard worden doordat er sprake was van een ondervertegenwoordiging van allochtonen onder de respondenten waardoor de kansarme allochtonen wellicht geen stem hebben gekregen, maar anderzijds betreft het hier wel wijken waar al veel allochtonen wonen, en het is dus aannemelijk dat allochtonen, gezien hun woonvoorkeur, in deze wijken vaker een woning kopen dan in andere wijken.

### 6.2.2. Redenen om te kopen

Aan kopers is gevraagd wat voor hen de drie belangrijkste redenen waren om hun woning te kopen. In hoofdstuk 2 is uit onderzoek van USP gebleken dat voor heel Nederland geldt dat mensen hun sociale

huurwoning voornamelijk kopen om vermogen op te bouwen, om de woning naar eigen wensen te kunnen aanpassen en vanwege lagere maandlasten. In de enquête konden respondenten voor dezelfde redenen kiezen, aangevuld met een aantal andere redenen die ook relevant zouden kunnen zijn. In figuur 6.2. zijn de antwoorden op die vraag weergegeven. Het blijkt dat verreweg de belangrijkste reden voor mensen om hun woning te kopen het opbouwen van vermogen is (73%). Dit staat, hoewel de score veel hoger is, net als in de landelijke enquête op de eerste plaats. Wat opvalt is het hoge percentage mensen dat de woning gekocht heeft omdat het zo'n fijne woning is. Landelijk gezien is dit slechts 22%, in deze studie 40%. De derde belangrijke reden was dat het kopen van een woning fiscaal aantrekkelijk is (21%). Landelijk gezien scoorde deze reden als laagste, maar in Alphen vinden mensen dit blijkbaar belangrijker. Landelijk gezien zijn lagere maandlasten ook een belangrijke reden om een woning te kopen, maar in Alphen is dat voor slechts 19% een reden.

Figuur 6.2. Redenen om woning te kopen. Bron: enquête



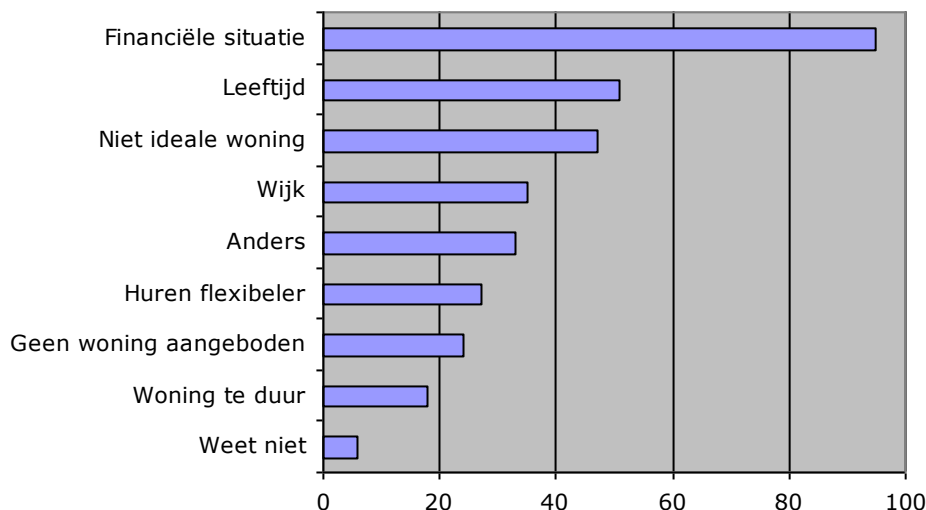
14 kopers hebben om andere redenen hun woning gekocht. Voor 2 van deze respondenten speelde de nabijheid van familie een rol, en voor 2 anderen was het feit dat de woning gelijkvloers was een reden om te kopen.

Van de mensen die hun woning gekocht hebben gaf de helft aan gekozen te hebben voor een korting van 40%. 14% ging voor de korting van 30% en 35% van de ondervraagden gaf aan geen korting te hebben gehad (omdat zij hun woning niet van wonenCentraal hadden gekocht). Wie voor een korting van 40% kiest, moet minimaal 6 jaar in de woning blijven wonen om de korting te mogen houden, voor wie de korting van 30% kiest is deze termijn 3 jaar. Twee op de vijf mensen die voor een korting gekozen hebben weten vaak nog niet of ze na afloop van deze termijn in de woning blijven wonen of niet. 27% geeft aan dat ze daarna gaan verhuizen naar een andere woning in een andere wijk, 2% dat ze naar een andere woning in dezelfde wijk gaan verhuizen, en 29% blijft er wonen. Door deze korting worden deze mensen dus minstens 6 of 3 jaar aan de wijk gebonden, maar of ze daarna in de wijk blijven wonen is grotendeels onduidelijk.

### 6.2.3. Redenen om niet te kopen

Aan huurders is ook gevraagd aan te geven wat voor hen de drie belangrijkste redenen waren om de woning niet te kopen. Het overgrote merendeel van de huurders geeft aan dat hun financiële situatie een reden is geweest om niet te kopen. Dit strookt met het feit dat huurders een lager inkomen hebben dan kopers (6.2.1). Daarnaast gaf een belangrijk deel van de niet-kopers aan dat zij te oud waren om een hypotheek te krijgen. Dit strookt met het feit dat huurders ouder zijn dan kopers. Een kwart van de respondenten gaf aan dat de woning niet de ideale woning was voor hen, en een op de vijf dat de wijk hen niet aansprak. De respondenten kregen bij dit antwoord de gelegenheid om in te vullen waarom de wijk hen niet aansprak, en velen hebben dat dan ook gedaan. De meeste mensen hadden problemen met de bevolkingssamenstelling en de mate van overlast, vandalisme en afval in de buurt. Dit komt ook naar voren uit de leefbaarheidscijfers, waar vaak een sterk lager cijfer aan 'zwerfvuil' werd gegeven dan aan de overige factoren.





Figuur 6.3. Redenen om woning niet te kopen. Bron: enquête

18% van de respondenten gaf aan een andere reden te hebben om hun woning niet te kopen. Ook hier konden zij aangeven waarom dat was. Vaak was hierbij toch sprake van een antwoord dat eigenlijk ook onder de andere categorieën viel. 3 mensen wilden bijvoorbeeld een eengezinswoning kopen, en verder varieerden de antwoorden sterk (van “Had net een andere woning verkocht om te gaan huren” tot “Oude flat met verborgen gebreken”).

Verder vond 14% van de respondenten huren flexibeler dan kopen, meldde 13% mensen dat hun woning helemaal niet te koop was aangeboden, vond 4% hun woning te duur en wist 3% eigenlijk niet waarom ze het niet gedaan hadden.

#### 6.2.4. Binding met de wijk

Er is de respondenten gevraagd in hoeverre zij binding hebben met de buurt, omdat binding daarmee en de bewoners daarvan als onderdeel van sociale cohesie gezien kan worden. De binding met de wijk kan op verschillende manieren worden omschreven. Ten eerste is mensen gewoon gevraagd in welke mate zij zich gehecht voelen aan de buurt. Zij konden antwoord geven op een schaal van 1 (heel erg gehecht) tot 5 (helemaal niet gehecht). Een hogere score betekent dus minder hechting. De hechting van kopers met de buurt verschilde niet van die van huurders.

Ten tweede is er gevraagd of mensen familieleden in de buurt hebben wonen, omdat de aanwezigheid van familie kan wijzen op een grotere sociale cohesie. Als kopers vaker familie in de wijk hebben dan huurders, kan dit leiden tot een vergrote sociale cohesie, of andersom. Respondenten konden hierbij kiezen uit geen, één of twee en meer dan twee. Ook hier was geen verschil tussen kopers en huurders. Er mag dus vanuit worden gegaan dat zowel kopers als huurders ongeveer evenveel familieleden in de wijk hebben wonen.

Ten derde is ook gevraagd waar het grootste deel van de sociale contacten van de respondenten zich bevond (in de wijk, elders in Alphen, buiten Alphen). De sociale contacten van kopers bevinden zich minder vaak in de buurt dan die van huurders (met 90% zekerheid). Dit hangt waarschijnlijk samen met het feit dat kopers relatief gezien jonger zijn, en de verkoop zal er dus waarschijnlijk toe leiden dat een groter gedeelte van de wijkbewoners hun sociale contacten elders heeft.

Ten vierde is de bewoners gevraagd waar zij geboren zijn (Alphen, Elders in Nederland, In het buitenland). Ook hier is geen verschil tussen kopers en huurders. Dit wijst er op dat mensen die in Alphen geboren zijn niet vaker een woning in Alphen kopen dan mensen die elders geboren zijn.

Tot slot is de respondenten gevraagd hun contacten met de andere buurtbewoners te beoordelen op een schaal van 1 (heel slecht) tot en met 10 (heel goed). Kopers en huurders beoordelen hun contacten met de buurt even goed (of slecht, het is een magere voldoende) als huurders. Het zou echter wel mogelijk kunnen

zijn dat huurders en kopers beide verschillende criteria gebruiken bij deze beoordeling. Kopers hebben namelijk minder vaak sociale contacten met de buurt, maar beoordelen die contacten wel hetzelfde.

Als de binding met de buurt in verband wordt gebracht met de verhuisgeneigdheid (de wil binnen 5 jaar te verhuizen) van bewoners blijkt wel dat mensen die willen verhuizen minder gehecht zijn aan hun buurt dan mensen die er graag blijven wonen. De hechting van kopers en huurders met de buurt verschilde niet significant, en mensen die weinig binding met de buurt hadden verhuisden significant vaker. Toch is er wel, met 90% zekerheid, een verschil tussen kopers en huurders wat betreft verhuisgeneigdheid. Dit heeft wellicht te maken met het systeem van kortingen, waardoor mensen langer ‘verplicht’ zijn in de wijk te blijven wonen, in combinatie met de veronderstelling dat de koop van een woning staat voor een bewuste keuze voor de wijk.

## 6.3. Leefbaarheid

De leefbaarheid van een buurt wordt, zoals blijkt uit hoofdstuk 3, door veel verschillende zaken beïnvloed. Een van de belangrijkste factoren is de bevolkingssamenstelling. Verondersteld wordt dat die door de verkoop van huurwoningen gemiddeld genomen gunstiger wordt, ook al zal dat niet direct op de korte termijn zijn. In de komende paragrafen zal de beoordeling van de leefbaarheid en de ontwikkeling van de leefbaarheid sinds eind 2008 in verband worden gebracht met de hoeveelheid kopers in een buurt. Ook worden er uitspraken gedaan over de mogelijke ontwikkelingen van de leefbaarheid, aan de hand van sociaal-economische kenmerken van de kopers ten opzichte van de huurders.

### 6.3.1. Beoordeling leefbaarheid

De leefbaarheid van een straat wordt in dit onderzoek uitgedrukt in een aantal factoren: de bevolkingssamenstelling van de buurt, de manier waarop buurtbewoners met elkaar omgaan, de eigen contacten in de buurt, de mate van overlast, de hoeveelheid vandalisme, de hoeveelheid zwerfvuil, de beoordeling van de veiligheid, een oordeel over de reputatie van de buurt en een totaaloordeel over de buurt. Respondenten is gevraagd om op deze factoren een oordeel te geven van 1 tot en met 10, waarbij 1 altijd ‘slecht’ was, en 10 ‘goed’. Dit resulteerde in een aantal rapportcijfers.

#### 6.3.1.1. Bestanddelen leefbaarheidsoordeel

Er zijn in het theoretische hoofdstuk verschillende definities van leefbaarheid naar voren gekomen, en in feite is in dat hoofdstuk geconcludeerd dat er niet één overheersende definitie van leefbaarheid bestaat. Daarom is het interessant om te onderzoeken wat de bewoners zelf nu belangrijk vinden voor hun oordeel over de buurt.

Tabel 6.2. Model totaaloordeel leefbaarheid. Dikgedrukte variabelen zijn 95% significant.

	B	SE B	$\beta$
Constante	.370	.313	
Bevolkingssamenstelling	.064	.057	.060
Omgang tussen bewoners	-.008	.063	-.007
<b>Contacten met buurt</b>	<b>.170</b>	<b>.050</b>	<b>.162</b>
<b>Overlast</b>	<b>.110</b>	<b>.045</b>	<b>.129</b>
Vandalisme	.017	.053	.019
Zwerfvuil	.043	.042	.053
<b>Veiligheid</b>	<b>.350</b>	<b>.062</b>	<b>.350</b>
<b>Reputatie</b>	<b>.255</b>	<b>.057</b>	<b>.272</b>

Daarom is gekeken naar de relatie van het totaaloordeel over de buurt met de beoordeling van de overige factoren. Er is een multi-pele lineaire regressie uitgevoerd met ‘buurt als geheel’ als afhankelijke variabele en bevolkingssamenstelling, manier waarop mensen met elkaar omgaan, contacten in de buurt, overlast, vandalisme, zwerfvuil, veiligheid en reputatie als onafhankelijke variabelen.

Het model is sterk, met een  $R^2$  van .674,  $p < .000$ . Tabel 6.2. vormt een samenvatting van het model. Er zijn vier significante variabelen. Hieruit blijkt dat de volgende variabelen een belangrijke invloed hebben op het totaaloordeel van de buurt.

1. Veiligheid. De bewoners vinden een veilige woonomgeving erg belangrijk. Als bewoners de veiligheid in hun buurt slecht beoordelen, beoordelen ze de hele buurt ook erg slecht. In het model van VROM dat gebruikt wordt voor de Leefbarometer is veiligheid ook een van de belangrijkste indicatoren.
2. Reputatie. Het totaaloordeel van de buurt wordt voor een groot deel ook bepaald door de reputatie van een buurt, dus hoe bewoners denken dat deze bekend staat. Dat is natuurlijk logisch, gezien het feit dat het beiden om een beoordeling van de gehele buurt gaat. Dat deze relatie niet 1 op 1 is,

geeft al aan dat bewoners de reputatie van hun buurt vaak slechter inschatten dan het cijfer dat zij zelf aan de buurt geven (zie ook de cijfers in paragraaf 6.3.3.3)

3. Contacten in de buurt. Aan bewoners is gevraagd de contacten met de overige buurtbewoners te waarderen. Het blijkt dat bewoners met goede contacten met hun burens de buurt als geheel ook beter beoordelen. Het aloude motto “een goede buur is goud waard” gaat hier dus zeker op. Dit kan gezien worden als een onderdeel van sociale cohesie. Ook in het model van VROM blijkt sociale cohesie van belang te zijn, maar wordt dat wel op een andere manier gemeten, namelijk door de mutatiegraad. Het ligt voor de hand dat in wijken met een hoge mutatiegraad de contacten met de burens minder goed zijn, omdat men vaker andere burens heeft.
4. Overlast. Aan de respondenten is gevraagd of zij overlast van andere buurtbewoners ondervinden. Mensen die veel overlast ondervinden, beoordelen hun buurt ook slechter. VROM schaaft overlast onder onveiligheid, maar overlast kan ook gezien worden als sociale problematiek. VROM kent ook aan overlast een belangrijke rol toe op het gebied van leefbaarheid.

Wat opvalt is dat vandalisme, zwerfvuil en bevolkingssamenstelling in dit model geen verband hebben met het oordeel over de buurt, terwijl deze factoren in het model van VROM erg belangrijk waren. Waar dit door komt is onduidelijk. De Alphenaren in deze wijken hechten kennelijk weinig belang aan de bevolkingssamenstelling van hun buurt, terwijl dit in heel Nederland wel zo is. Ook zwerfvuil is normaal gesproken een grote bron van ergernis, en wordt ook slecht beoordeeld in de Alphenense buurten, maar de invloed op het totaaloordeel is nauwelijks aanwezig. Kennelijk vinden mensen de hoeveelheid zwerfvuil dus wel vervelend, maar vinden ze dat niet belangrijk voor het functioneren van hun buurt.

#### 6.3.3.2. Leefbaarheidsoordeel kopers en huurders

	Kopers	Huurders	
Bevolkingssamenstelling	5,7	5,2	Een van de hypothesen van dit onderzoek was dat mensen die de leefbaarheid in hun buurt beter beoordelen eerder geneigd waren hun woning te kopen. Het kopen van een woning is namelijk een bewuste keuze om langer in de wijk te blijven, zeker indien gebruik wordt gemaakt van de kortingsregeling van wonenCentraal. Daarnaast zou het mogelijk kunnen zijn dat kopers achteraf gezien positiever zijn over de leefbaarheid. Er zijn echter geen significante verschillen zijn tussen kopers en huurders. Beide groepen denken over zowel de bevolkingssamenstelling, de manier waarop mensen met elkaar om gaan, hun eigen contacten in de buurt, overlast, vandalisme, zwerfvuil, veiligheid, reputatie én de buurt als geheel ongeveer hetzelfde. Kopers beoordelen de buurt op alle aspecten wel consequent iets hoger, maar dat is niet genoeg om van een statistisch verschil te spreken. Mensen die positief over de buurt denken zijn dus niet eerder geneigd om hun woning te kopen.
Omgang tussen bewoners	5,7	5,6	
Contacten met buurt	6,1	5,8	
Overlast	5,8	5,7	
Vandalisme	5,7	5,1	
Zwerfvuil	4,8	4,6	
Veiligheid	6,1	5,8	
Reputatie	5,0	4,8	
Buurt als geheel	6,1	5,8	

Tabel 6.3. Beoordeling leefbaarheid door kopers en huurders. Bron: enquête.

waarop mensen met elkaar om gaan, hun eigen contacten in de buurt, overlast, vandalisme, zwerfvuil, veiligheid, reputatie én de buurt als geheel ongeveer hetzelfde. Kopers beoordelen de buurt op alle aspecten wel consequent iets hoger, maar dat is niet genoeg om van een statistisch verschil te spreken. Mensen die positief over de buurt denken zijn dus niet eerder geneigd om hun woning te kopen.

#### 6.3.1.3. Leefbaarheidsoordeel per straat

De beoordeling op de verschillende factoren van leefbaarheid varieerde nogal per straat. In tabel 6.4. staat een overzicht van gemiddelde scores per onderdeel, per straat. Daar waar boven de 6,00 werd gescoord, is de score groen afgedrukt. Tussen de 5,00 en 5,99 is oranje en een score van 4,99 of lager is rood afgedrukt. Hierdoor is goed te zien welke straten en factoren beter scoren dan de anderen. Zo zijn de beoordelingen van de Plutostraat, Venusstraat en Diamanstraat ronduit slecht. Er wordt een groot aantal onvoldoendes gescoord. Ook is goed te zien dat bewoners aan de hoeveelheid zwerfvuil in hun straat een beduidend lager cijfer geven dan aan de overige factoren. Opvallend is te zien dat in een aantal verkoopstraten, zoals de Pluto- en de Venusstraat, de leefbaarheid zo slecht wordt beoordeeld.

	Oordeel bevolkings- samenstelling	Omgang tussen bewoners	Oordeel contacten met buurt	Oordeel overlast	Oordeel vandalisme	Oordeel zwerfvuil	Oordeel veiligheid	Oordeel reputatie	Oordeel buurt als geheel
Argostraat	5,44	5,44	6,52	7,26	5,11	5,50	6,04	5,07	6,15
Briljantstraat	5,54	5,33	5,38	6,83	5,75	4,42	6,21	4,67	6,33
Diamantstraat	4,33	5,33	4,94	4,56	3,33	3,06	6,17	3,50	5,17
Herculesstraat	5,13	5,70	5,48	6,26	5,09	4,43	5,91	5,35	6,13
Marsdiep	5,24	6,69	6,69	5,21	5,71	4,79	6,17	5,54	6,48
Plutostraat	4,59	4,74	6,08	4,11	3,62	3,54	4,37	3,52	4,63
Stortemelk	6,28	6,17	6,25	6,92	6,61	5,25	6,69	5,85	6,57
Venusstraat	4,60	4,75	4,67	4,25	4,00	3,79	4,74	4,00	4,32
Vliestroom	5,72	5,81	5,79	5,65	6,12	5,69	6,05	5,02	6,35
Totaal	5,33	5,63	5,86	5,76	5,25	4,68	5,88	4,83	5,92

Tabel 6.4. Beoordeling leefbaarheid per onderdeel, per straat. Rood: <4,99; Oranje: 5,00-5,99; Groen >6,00

De straat die het beste scoort is de Stortemelk. Op zwerfvuil en reputatie na staan alle waarden daar ‘in het groen’. Gemiddeld over alle straten gezien beoordelen de bewoners hun straat echter op alle vlakken matig of slecht, met als uitschieters naar beneden het oordeel over de hoeveelheid zwerfvuil en de reputatie. Een score rond de 6 is, hoewel groen weergegeven, alsnog geen hele hoge score. Het is een magere voldoende.

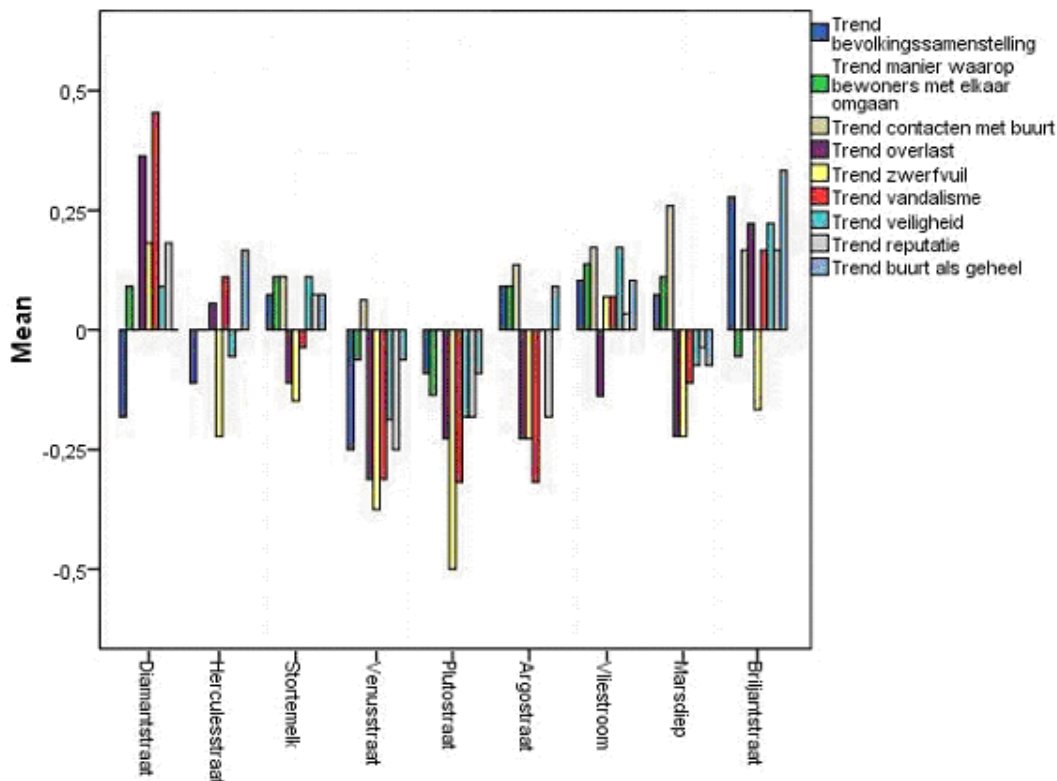
#### 6.3.3.4. Verband percentage verkoop en leefbaarheidsoordeel

In een aantal straten scoort de leefbaarheid erg slecht, in andere wat beter. Is er een verband met de hoeveelheid verkochte woningen? In straten met meer verkoop het is oordeel over vandalisme beter. Dit is een zwak, maar significant, verband. Het percentage kopers houdt geen verband met de overige variabelen. Als een grotere foutmarge (.10) getolereerd wordt is er ook een verband tussen het percentage kopers en het oordeel over de hoeveelheid zwerfvuil en het totaaloordeel over de buurt. Ook dit zijn zwakke verbanden. In straten waar meer mensen hun woning gekocht hebben is het oordeel over vandalisme met 95% zekerheid, en het oordeel over zwerfvuil en het totaaloordeel van de buurt met 90% zekerheid, hoger dan in straten waar minder mensen hun woning gekocht hebben. Op deze manier kan niet gezegd worden hoe de causale relatie ligt, en daarom is het belangrijk om te onderzoeken of er een ontwikkeling in de tijd heeft plaatsgevonden.

### 6.3.2. Ontwikkeling leefbaarheid

Aan de bewoners is gevraagd hoe zij de ontwikkeling van de leefbaarheid in hun buurt beoordelen, door hen op een aantal aspecten te laten aangeven of zij vonden dat dit sinds eind 2008 (start verkoopprogramma) vooruit of achteruit is gegaan, of gelijk is gebleven. Dit resulteerde in gemiddelde scores, variërend van -1 (iedereen vond het achteruit gegaan) tot 1 (iedereen vond het vooruit gegaan). Als deze scores per straat gemiddeld worden genomen kan zo waargenomen worden of de betreffende straat in de betreffende periode voor- of achteruit is gegaan. Figuur 6.4 laat hier een grafische weergave van zien.

Figuur 6.4. Ontwikkeling leefbaarheid in onderzoeksstraten, op volgorde van hoeveelheid verkoop. Bron:



Deze resultaten zijn op zijn minst opmerkelijk te noemen, aangezien in een aantal verkoopstraten de leefbaarheid sterk is afgenomen, met name in de Plutostraat en de Venusstraat. In deze straten is de leefbaarheid op alle fronten, behalve de contacten met de buurt, afgenomen. Ook in andere verkoopstraten, zoals de Argosstraat en de Marsdiep zijn verslechtingen te zien. In een straat waar helemaal niets verkocht is, zoals de Diamantstraat, is de leefbaarheid daarentegen toegenomen. De enige verkoopstraten waar echt een duidelijke positieve trend te zien is zijn de Briljantstraat en de Vliestroom. Zo op het eerste gezicht lijkt er dus iets vreemds aan de hand te zijn: zou de verkoop zorgen voor een slechtere leefbaarheid?

#### De verkoop van huurwoningen vertoont een verband met een

- verbetering van de bevolkingssamenstelling;
- verbetering van de contacten met de burens;
- verbetering van de reputatie van de buurt;
- vermindering van de hoeveelheid vandalisme

Na statistische analyse blijkt dat alleen de ontwikkeling van de bevolkingssamenstelling en de ontwikkeling van de contacten die de respondenten met hun burens hebben beter zijn in wijken waar meer woningen verkocht zijn. De verbanden zijn zwak, maar significant. De overige variabelen houden geen verband met het percentage kopers in een buurt.

De twee straten waar niets verkocht is laten een vreemde trend zien. In de Diamantstraat is op het merendeel van de variabelen een sterke verbetering te zien, met name op het gebied van vandalisme en overlast. In de Diamantstraat zijn een aantal maatregelen genomen die er op gericht waren de overlast van leerlingen van de naastgelegen middelbare school te beperken. De leerlingen ontsnapten aan het wakend oog van de school door in de flat te gaan zitten en hielden zich daar bezig met allerlei overlastgevende activiteiten. Ook in de Herculesstraat is een verbetering te zien, als het gaat om de beoordeling van de buurt als geheel. In deze straat zijn recent

camera's opgehangen. Er is voor gekozen een tweede berekening van correlatiecoëfficiënten, ditmaal zonder de Diamantstraat en Herculesstraat (de straten met 0% verkoop). Dit kan verantwoord worden door te stellen dat de verbeteringen in deze straten aantoonbaar het gevolg zijn van andere factoren dan het verkoopbeleid.

Nu blijkt ook de ontwikkeling op het gebied van vandalisme beter te zijn naarmate er meer woningen verkocht zijn, en neemt ook de reputatie toe. Bevolkingssamenstelling vertoont nog steeds een significant verband en contacten met de buurt ook als een foutmarge van .10 wordt gebruikt.

Op het merendeel van de onderzochte onderdelen van leefbaarheid heeft de verkoop geen effect gehad. Toch heeft de verkoop wel degelijk effect gehad op een aantal variabelen, bijvoorbeeld op de bevolkingssamenstelling. Sinds de start van de verkoopcampagne vinden bewoners dat er een verbetering heeft plaatsgevonden in wijken waar meer verkocht is.

De verkoop houdt ook verband met de ontwikkelingen op het gebied van vandalisme (met de 0%-verkoopstraten uitgesloten). Ook hier is de invloed op het totale leefbaarheidsoordeel waarschijnlijk niet groot, omdat het oordeel op het gebied van vandalisme geen significant verband houdt met het totaaloordeel over de buurt.

Daarentegen vertoont ook reputatie een belangrijke stijging naarmate er meer kopers in een buurt wonen. Het oordeel over de reputatie van de wijk is een belangrijk onderdeel van het totaaloordeel van de buurt. De verkoop zou dus via deze weg een belangrijke bijdrage kunnen leveren aan het verbeteren van de leefbaarheid in de wijk.

Ook op het gebied van contacten met de burens is een positieve ontwikkeling te zien naarmate er meer verkocht is. Dit is opvallend, aangezien kopers als huurders hun contacten niet verschillend beoordeelden. Dan komen we op deze manier weer terug bij de mutatiegraad, die VROM ook gebruikt om sociale cohesie te kwantificeren. Door de verkoop neemt de mutatiegraad af (kopers zijn minder verhuisgeneigd), waardoor mensen langer in een wijk blijven wonen, en meer de tijd hebben om hun burens te leren kennen, of meer moeite daarvoor doen.

### 6.3.3. Verstandhouding kopers en huurders

De leefbaarheid van buurten lijkt door de verkoop dus een positieve ontwikkeling te krijgen. Een aantal bewoners wijst echter op negatieve verstandhoudingen tussen kopers en huurders. Het achterhalen van de mening van huurders over kopers en vice versa was oorspronkelijk geen doel van de enquête, maar omdat een aantal respondenten dit uit zichzelf meldde is het belangrijk ook dit hier te melden.

Het lijkt er op dat sommige huurders moeite hebben met de 'arrogante' kopers, en dat kopers soms neerkijken op de huurders. Of deze sentimenten breed gedragen zijn is niet duidelijk, en behoeft verder onderzoek, maar om ze te illustreren volgen een aantal citaten:

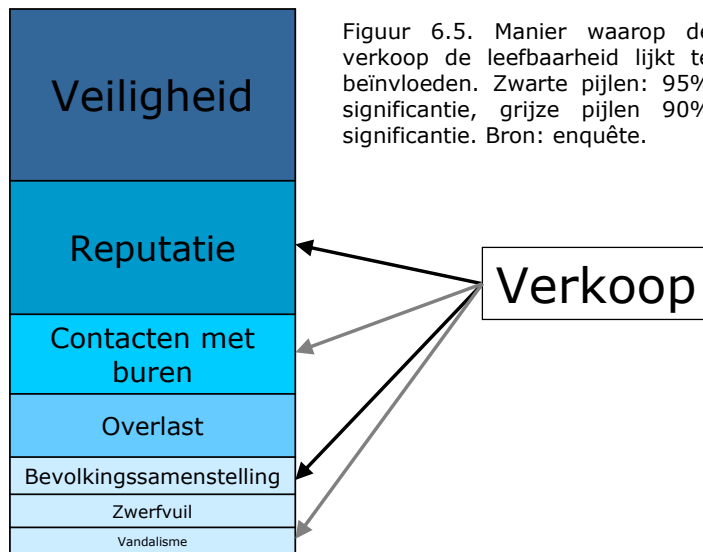
- *"Kopers zijn minder asociaal"* – koper, Vliestroom
- *"Je merkt toch dat de wat betere klasse mensen de huizen koopt"* – koper, Vliestroom
- *"Volgens mij hebben huurders meer lak aan de buurt/flat dan kopers"* – koper, Brillantstraat
- *"De bewoners van de koophuizen krijgen door de VVE een zekere 'standing', huurders zijn te min"* – huurder, Marsdiep
- *"Ja als huurder voel ik mij gediscrimineerd, de huismeester is een jaknikker naar de kopers en preekt alleen verzoening naar de huurders", "Veel egoïstische kopers"* – huurder, Plutostraat
- *"Nu al bepalen een handjevol eigenaren over zaken die de huurders voorheen nooit voor elkaar hebben gekregen. Dit kan positief maar ook negatief zijn: menigeen in deze flat heeft het gevoel dat naar hen wel wordt geluisterd en naar de rest niet"* – huurder, Marsdiep

Zo zijn er nog een aantal mensen die soortgelijke antwoorden geven. Dat hier wellicht geen sprake is van onderbuikgevoelens van een kleine groep mensen kan ook blijken uit het feit dat kopers significant

positiever zijn over de invloed van verkoop op de leefbaarheid dan huurders (zie volgende paragraaf). Ook het laatste citaat (“menigeen vindt”) zou er op kunnen wijzen dat bewoners onderling hier over praten. Het zou verstandig zijn hier verder onderzoek naar te doen, en waar nodig actie te ondernemen. Als bewoners zich aan elkaar irriteren is dat erg slecht voor de sociale cohesie in de wijk.

### 6.3.4. Consequenties voor de toekomst en verwachtingen bewoners

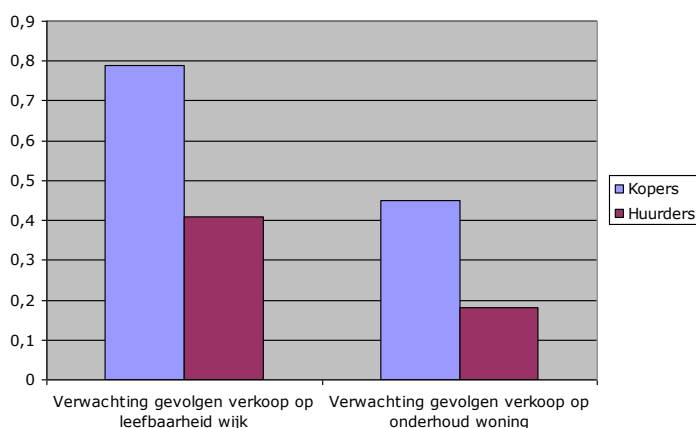
Het is altijd riskant om voorspellingen over de toekomst te doen. De kans dat de voorspelling niet uitkomt is groot, en onvoorziene omstandigheden kunnen een grote rol spelen. Toch is het mogelijk aan de hand van de uitkomsten een aantal verwachtingen te formuleren ten aanzien van de ontwikkeling van de leefbaarheid in de wijk.



Het leefbaarheidsoordeel van bewoners wordt in significante mate bepaald door de veiligheid, reputatie, overlast en contacten in de buurt. Als deze factoren door het verkoopbeleid worden beïnvloed, zal dat beleid grote invloed kunnen uitoefenen op de leefbaarheid. Het lijkt er op dat op het gebied van reputatie, en met minder maar nog steeds aanzienlijke zekerheid contacten met de buurt, er inderdaad positieve ontwikkelingen zijn in wijken waar meer verkocht is. Op de ontwikkeling van veiligheid en overlast heeft de verkoop van woningen geen invloed, terwijl dit voor de bewoners juist belangrijke

onderdelen van de leefbaarheid zijn. Dit is te zien in figuur 6.5. Hierbij is aangegeven hoe belangrijk de verschillende onderdelen van leefbaarheid zijn voor het totaaloordeel over de buurt. Een zwarte pijl betekent dat met 95% zekerheid te stellen is dat in wijken met meer verkoop de leefbaarheid op dit aspect is toegenomen. Een grijze pijl betekent hetzelfde, maar dan met 90% zekerheid. Het verkoopbeleid lijkt dus bij te dragen aan het stabiliseren van buurten met een leefbaarheidsprobleem.

De ontwikkeling van het totaaloordeel van de buurt vertoont echter geen verband met de hoeveelheid verkoop. Ondanks dat de verkoop een verband vertoont met een verbetering van een aantal onderdelen van de leefbaarheid, is het totaaloordeel van de buurt tegen de verwachting in niet verbeterd. Wellicht dat dit in de toekomst nog gebeurt, maar om dat te peilen is verder onderzoek nodig.



Figuur 6.6. Verschillen tussen de verwachte toekomstige effecten van het verkoopbeleid tussen kopers en huurders. Bron: enquête.

Er is tevens aan de respondenten gevraagd wat zij verwachtten wat de gevolgen zijn van het verkoopbeleid op de leefbaarheid. Ook hier kon, net als bij andere vragen, geantwoord worden met ‘vooruit’, ‘gelijk’ of ‘achteruit’. Deze scores stonden dan ook weer gelijk aan respectievelijk 1, 0 en -1. De gemiddelde score was .51, wat erop wijst dat de bewoners gemiddeld gezien verwachten dat de buurt door de verkoop er op vooruit zal gaan. De meerderheid (58,4%) van de ondervraagden is positief, terwijl 6,9% verwacht dat de wijk er op achteruit gaat. De rest denkt dat het

geen verschil zal maken. Opvallend is dat kopers aanzienlijk positiever zijn dan huurders. Dit kan tevens een ondersteuning zijn voor de aanname dat sommige huurders en kopers zich aan elkaar ergeren: kopers denken namelijk vaker dat kopers een positieve invloed hebben op de buurt dan huurders over kopers. Bij deze vraag kregen respondenten ook de mogelijkheid om hun antwoord toe te lichten. Bij de mensen die positief hebben geantwoord, was de strekking eigenlijk vrijwel altijd dat kopers meer geneigd zijn zich in te zetten in hun buurt, en dat ze zich meer verantwoordelijk voelen.

Indien de mening van de bewoners over de effecten op de leefbaarheid wordt gecorreleerd aan het percentage kopers in hun straat blijkt tevens dat bewoners van straten met meer kopers zijn gemiddeld gezien positiever zijn. Dit is logisch te verklaren doordat kopers gemiddeld gezien ook vaker vinden dat het verkoopbeleid positieve effecten heeft. Als echter alleen naar de huurders wordt gekeken blijft dit beeld, zij het met 90% in plaats van 95% zekerheid, gestand.

Ook is aan de respondenten gevraagd wat volgens hen het gevolg zal zijn op het onderhoud van woningen. Hier is ook weer gebruik gemaakt van hetzelfde systeem met 'vooruit', 'gelijk' of 'achteruit'. Hier was de gemiddelde score .25, wat er op duidt dat de bewoners gemiddeld gezien positief zijn. 34% van de ondervraagden verwacht dat het onderhoud beter wordt, terwijl 9% verwacht dat het achteruit zal gaan. Het merendeel verwacht geen verschil. Ook hier zijn kopers positiever dan huurders. Aan de kopers is gevraagd of zij, nu zij hun woning gekocht hebben, van plan zijn om deze beter te onderhouden. 81,7% antwoordt dat zij dat inderdaad willen, terwijl 18,3% zegt van niet. Kopers zullen dus hun woning goed onderhouden, wat de uitstraling van de buurt ten goede komt.

De leefbaarheid in de wijken wordt hoogstwaarschijnlijk op een positieve manier beïnvloed door het verkoopbeleid, doordat de reputatie en de contacten in de buurt verbeteren, maar er zijn wel een aantal kanttekeningen te maken. Zo zal de verkoop de leefbaarheidsproblemen niet oplossen, en kan er sprake zijn van verslechterde verhoudingen tussen kopers en huurders. 'Overall' lijken de wijken met verkoop echter gunstiger uit te zijn dan zonder verkoop.

## 6.4. Sociale stijging

Het plaatsvinden van sociale stijging kan, zoals blijkt uit hoofdstuk 2, op verschillende manieren. Mensen zouden sociaal kunnen stijgen door een opleiding, op de arbeidsmarkt, op de woningmarkt en via contacten en netwerken bij hun vrijetijdsbesteding (VROM-raad, 2006). Het is opvallend dat de VROM-raad die laatste twee wegen tot sociale stijging noemt, omdat die in veel wetenschappelijke literatuur niet worden genoemd. Indien het kopen van een woning wordt gezien als een vorm van sociale stijging is het antwoord op de onderzoeksvraag "*Wat zijn de gevolgen van het kopen van een woning voor de sociale stijging van het huishouden?*" eenvoudig. Een veronderstelling van een aantal corporaties was echter dat door het kopen van een woning ook op andere gebieden sociale stijging zou optreden, doordat mensen zich 'empowered' voelen. Een andere manier waarop de verkoop van woningen zou kunnen bijdragen aan de sociale stijging van bewoners is door middel van buurteffecten: de aanwezigheid van kansrijke huishoudens zou andere huishoudens kunnen stimuleren en helpen, terwijl een kansarme omgeving juist zorgt voor minder sociale stijging. Buurteffecten hebben nog veel meer dimensies, zoals uitgelegd in hoofdstuk 2, maar via deze weg zou er sprake kunnen zijn van een effect door de verkoop.

### 6.4.1. Perceptie sociale stijging

Aan bewoners die hun woning hebben gekocht is ten eerste gevraagd of zij vinden dat zij door de aankoop van hun woning een betere positie in de samenleving hebben gekregen. Het grootste gedeelte (79%) van de kopers vond dat er geen verandering was geweest. 14,5% vond zichzelf vooruit gegaan in de samenleving, en 4,8% ondervond een achteruitgang. Bij deze vraag was de mogelijkheid om het antwoord toe te lichten, en dat werd dan ook gedaan.

- *Alles is gewoon hetzelfde, er zijn geen merkbare verschillen.*
- *Geen vooruitgang, ik zie niet waarom er een verbetering moet zijn.*
- *Het is een onzinnige vraag. Je positie in de samenleving verandert niet door het kopen van een huis!*
- *Nog weinig van gemerkt, wel enthousiaste reacties gehad op werk en van familie.*

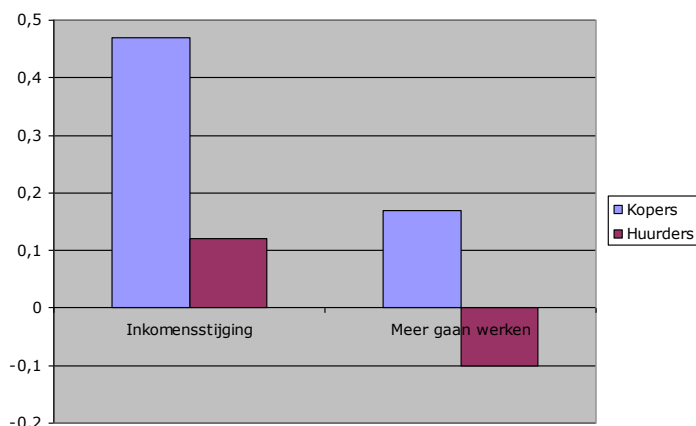


- *Wij betalen nu meer lasten per maand, dus sommige dingen kan je niet doen of moet je rekening mee houden. Je kan niet stoppen met werken, anders red je het niet.*

Uit de antwoorden van de bewoners valt op te maken dat zij zelf niet vinden dat ze vooruit zijn gekomen. Als een achteruitgang staat voor -1, een gelijke positie staat voor 0, en een vooruitgang voor 1 is er per saldo wel sprake van een vooruitgang, maar gaat deze slechts op voor een klein aantal mensen.

#### 6.4.2. Financiële positie en werk

Bewoners zelf hebben dus niet echt het idee dat zij door het kopen van een woning een betere positie in de samenleving hebben gekregen. Uit de literatuur (Elzinga et al., 2008) blijkt ook dat mensen niet meer gaan werken door het kopen van een woning. Toch kwamen er tegenstrijdige signalen van bijvoorbeeld Papa (2002). Reden genoeg om te onderzoeken of de Alphense kopers meer zijn gaan werken of niet, en of zij een inkomensstijging hebben doorgemaakt. Om te kijken of dat zo is, is er ten eerste aan zowel huurders als kopers gevraagd of zij inkomensstijging hebben doorgemaakt. Wederom is hier het systeem van 1, 0, -1 toegepast. Zoals te zien in figuur 6.7 hebben kopers vaker een inkomensstijging doorgemaakt dan huurders.



Figuur 6.7. Verschillen 'sociale stijging' tussen kopers en huurders. Bron: enquête.

Ook is er gevraagd of respondenten de afgelopen tijd meer zijn gaan werken. Ook hier hebben kopers meer stijging doorgemaakt dan huurders. Sterker nog, kopers zijn meer gaan werken terwijl huurders juist minder zijn gaan werken. Dit kan wellicht verklaard worden door het feit dat huurders ouder zijn dan kopers, en dus vaker met pensioen zijn gegaan of zijn gestopt met werken.

Er was geen verschil tussen de antwoorden van kopers en huurders op de vragen of zij *van plan* zijn meer te gaan werken, en of zij van plan zijn een opleiding te gaan volgen.

Om te onderzoeken of de verschillen tussen huurders en kopers het gevolg zijn van de aankoop van een woning of juist de mogelijkheid boden om tot aankoop over te gaan zijn aan de kopers nog de extra vragen gesteld of zij meer zijn gaan werken om hun woning te kunnen kopen en of zij vinden dat ze door het kopen van een woning op financieel gebied vooruit zijn gegaan. Op die eerste vraag hebben in totaal 60 respondenten antwoord gegeven. 88,3% antwoordde dat zij niet meer waren gaan werken om hun woning te kunnen kopen, terwijl 11,7% antwoordde dat dit wel het geval was. Het merendeel van de kopers is dus niet meer gaan werken om hun woning te kunnen kopen.

Op de vraag of de respondenten door het kopen van een woning financiële vooruitgang hadden meegemaakt antwoordde 61,3% dat hun financiële positie gelijk was gebleven, 22,6% vond dat ze vooruit waren gegaan en 16,1% ervoer een achteruitgang. Per saldo zijn mensen er dus zeer licht op vooruitgegaan, maar het gros van de respondenten ziet geen verschil.

Deze resultaten duiden er op dat de aankoop van een woning geen oorzaak is van vormen van sociale stijging, maar eerder het gevolg. Mensen gaan niet meer werken omdat ze een woning kopen, mensen kunnen hun woning kopen omdat ze meer werken, en vooral omdat ze meer zijn gaan verdienen.

#### 6.4.3. Sociale contacten en kennis

Aan de kopers is ook gevraagd of zij door het kopen van hun woning nieuwe sociale contacten hebben opgedaan en of die contacten nuttig voor hen waren. Bij dit soort contacten kan bijvoorbeeld gedacht worden aan VVE's, bewonerscomité's en dergelijke. De meningen zijn hier verdeeld. 48,4% van de kopers heeft nieuwe contacten opgedaan, terwijl 51,6% dat niet heeft. Van degenen die wel nieuwe contacten

hebben opgedaan vond 62,1% deze contacten nuttig. Ondanks dat het merendeel van de bewoners geen nuttige nieuwe sociale contacten heeft opgedaan door de koop van een woning heeft ongeveer een derde van de kopers wel nieuwe contacten die ze anders niet hadden gehad.

Aan de kopers is ook gevraagd of de koop van hun woning hen nieuwe kennis heeft opgeleverd, bijvoorbeeld op het gebied van fiscale en subsidieregelingen. Op deze vraag hebben in totaal 60 mensen geantwoord, waarvan 65% vond dat dat inderdaad zo was, en 35% van niet.

Op het gebied van 'empowerment' is dus wel een slag geslagen: de meerderheid van kopers heeft nieuwe kennis opgedaan, en éénderde van de kopers heeft nuttige nieuwe contacten opgedaan.

#### **6.4.4. Buurteffecten**

Buurteffecten zijn, kort door de bocht, de gevolgen van het wonen in een buurt op de bewoners. Dit kan gebeuren doordat in kansarme buurten minder voorzieningen zijn, door het aanwezig zijn of ontbreken van contacten en netwerken in een buurt, of door groepscultuur en opvattingen van bewoners. Er zijn verschillende kampen in de literatuur op het gebied van buurteffecten. Sommigen vinden dat het effect van de buurt wordt overschat, terwijl anderen juist vinden dat er sprake kan zijn van een onderschatting doordat de effecten voor verschillende groepen op een andere manier optreden. Toch zijn er sterke wijzen dat er ook in Nederland sprake is van een rol van de buurt bij het vormen of verhinderen van kansen voor bewoners.

Kopers zijn gemiddeld gezien 'succesvoller' dan huurders, en het zou dus zo kunnen zijn dat dit er voor zorgt dat ook de huurders meer kansen krijgen of nemen. Als hun buurman bij wijze van spreken een huis koopt en zien dat dat voordelen oplevert, zou dat hen kunnen aansporen om nét wat meer te gaan werken om zo toch een huis te kunnen kopen. Om dit te onderzoeken is aan de respondenten is gevraagd of zij de afgelopen drie jaar meer zijn gaan werken, meer zijn gaan verdienen, in de toekomst meer willen gaan werken, of zij een betaalde baan hebben, en of zij van plan zijn een opleiding te gaan volgen. Door te kijken of er een verband bestaat tussen de antwoorden op deze vragen en de hoeveelheid verkochte woningen in de flat van de respondent kan er gekeken worden of er buurteffecten optreden.

Er blijkt op de meeste variabelen geen verband te zijn tussen de onderzochte variabelen en de hoeveelheid verkoop. Het enige waar wel een verband is waar te nemen, is tussen de wil om binnen drie jaar een opleiding te beginnen en het percentage kopers in een flat. Hier is alleen wel iets vreemds aan de hand. Huurders in flats met veel kopers willen minder vaak een opleiding beginnen dan huurders in flats met weinig kopers. Dit is tegenstrijdig met de verwachtingen, maar valt wellicht eenvoudig te verklaren. Oudere mensen kopen minder vaak een woning, en willen minder vaak een opleiding beginnen. De bewoners die geen woning willen of kunnen kopen blijven achter in de groep huurders, zo ook de ouderen. Indien iedereen boven de 55 (betrekkelijk willekeurige grens om 'oud' te definiëren, maar ergens moet een grens worden getrokken) wordt uitgesloten is dit effect ook minder zeker, maar nog steeds met 90% waarschijnlijkheid aanwezig. Dit kan duiden op de residualisering van de overgebleven huurders. Dat wil zeggen, de huurders die overblijven, zijn de wat kansarmere mensen die geen kans hebben gehad om hun woning te kopen.

Deze resultaten wijzen er op dat huurders in buurten met veel kopers niet meer zijn gaan werken, geen inkomensstijging hebben doorgemaakt, niet vaker een betaalde baan hebben en niet van plan zijn meer te gaan werken. Huurders in buurten met Dit suggereert dat de verkoop van huurwoningen geen invloed uitoefent op de sociale stijging van bewoners die hun woning niet gekocht hebben. Kortom: in de Stromenbuurt, de Edelstenenbuurt en de Planetenbuurt in Alphen aan den Rijn is geen sprake van buurteffecten op het gebied van sociale stijging.

## 6.5. Samenvatting

### *Kopers en huurders*

Kopers zijn jonger, hoger opgeleid, verdienen meer en zijn minder vaak alleenstaand dan huurders. Dit viel in de lijn der verwachtingen: voor het kopen van een woning is geld nodig. De hoge kortingen op de woningen hebben er dus niet voor gezorgd dat het verschil tussen kopers en huurders is opgeheven.

Dit blijkt ook uit het feit dat de belangrijkste reden voor mensen om hun woning niet te kopen hun financiële situatie is, gevolgd door de onmogelijkheid om op een bepaalde leeftijd nog een hypotheek te krijgen. Het feit dat de woning niet de ideale woning was stond op plaats drie van belangrijkste redenen om het huis niet te kopen.

De belangrijkste reden om wél een woning te kopen is het opbouwen van vermogen, gevolgd door het feit dat de koper het een fijne woning vond en dat de aankoop fiscaal aantrekkelijk was. Deze resultaten worden in 6.4.5. en 6.5. in verband gebracht met sociale stijging.

Opvallend was dat de hoeveelheid allochtone respondenten die hun huis hebben gekocht relatief gezien niet verschilde van het aantal autochtonen. Een veronderstelling was dat allochtonen minder vaak een huis zouden kopen, maar dat blijkt niet uit deze cijfers.

Er is geen verschil tussen kopers en huurders wat betreft binding met de buurt: beide groepen beschouwen zich even gehecht aan hun buurt, hebben even veel sociale contacten in de wijk en beoordelen beide de sociale contacten die zij met de burens hebben met een magere voldoende. De hechting met de buurt vertoont echter wel een zeer significant verband met de verhuisgeneigdheid. Dit betekent niet dat zowel huurders als kopers ongeveer evenveel gehecht en verhuisgeneigd zijn: huurders willen vaker binnen nu en vijf jaar verhuizen dan kopers.

### *Leefbaarheid*

Het totaaloordeel over de buurt hangt samen met de beoordeling van de veiligheid, de reputatie van de buurt, de beoordeling van de contacten met de burens en de hoeveelheid overlast. Zwerfvuil, vandalisme, bevolkingssamenstelling en de omgang tussen de bewoners in het algemeen waren dat niet. Kopers waren zeer licht positiever over de leefbaarheid in hun wijk dan huurders, maar het verschil was zo klein dat er geen statistisch verschil aan te tonen is. De beoordeling van de leefbaarheid in de wijk lijkt dus niet van invloed te zijn geweest op de aankoop. Per straat zijn er wel fikse verschillen te zien. Sommige straten scoren vrijwel alleen zessen (Stortemelk), terwijl andere straten niet boven de 4,75 uitkomen (Plutostraat en Venusstraat). Er is een verband, zij het zwak, tussen de hoeveelheid verkoop en de beoordeling van het vandalisme, de hoeveelheid zwerfvuil en het totaaloordeel over de buurt.

Om te onderzoeken hoe het oorzakelijk verband hier ligt, is bewoners gevraagd of zij de buurt op dezelfde aspecten voor- of achteruit vinden gegaan sinds eind 2008 (de start van de verkoop). De verkoop van huurwoningen vertoont een verband met een verbetering van de bevolkingssamenstelling, verbetering van de contacten met de burens, verbetering van de reputatie van de buurt en een vermindering van de hoeveelheid vandalisme. Inderdaad is er sprake van een hogere waardering van de hoeveelheid vandalisme (er is dus minder daarvan) in straten waar meer verkocht is. Ook het totaaloordeel over de buurt is hoger in straten met meer verkoop, waarschijnlijk doordat reputatie en contacten met de burens belangrijk zijn voor het totale leefbaarheidsoordeel en deze door de verkoop verbeterd zijn.

Bewoners hebben zelf ook positieve verwachtingen over de gevolgen van het verkoopbeleid voor de leefbaarheid. Ze verwachten dat kopers zorgvuldiger en verantwoordelijker met hun omgeving om gaan nu ze er zelf belang bij hebben dat deze netjes blijft. Kopers hebben wel meer positieve verwachtingen dan huurders. Dit kan wijzen op, wat een aantal bewoners ook zelf aangeeft, irritaties tussen kopers en huurders.

### *Sociale stijging*

Kopers vinden niet dat zij door het kopen van een woning vooruit zijn gekomen in de samenleving. Wel is het waarschijnlijk voor starters makkelijker geworden een woning te kopen, maar doordat het aantal starters in de enquête vrij laag is, is hier niet echt uitsluitsel over te geven.

Kopers zijn wel vaker financieel vooruit gegaan dan huurders, en zijn ook vaker meer gaan werken. Dit was echter de reden waardoor zij in staat waren te kopen, en niet het gevolg van de aankoop. Kort door de bocht: mensen zijn niet meer gaan werken door het kopen van een huis, mensen hebben een huis kunnen kopen doordat zij meer zijn gaan werken.

65% van de kopers heeft nieuwe kennis opgedaan over financiën en belastingen, en ongeveer de helft heeft nieuwe contacten opgedaan als gevolg van de verkoop. Tweederde van hen vond die contacten nuttig.

De verkoop van woningen kan niet alleen invloed hebben de leefbaarheid van de buurt, maar ook op de bewoners (buurteffecten). Er zijn geen buurteffecten waargenomen als gevolg van de verkoop. Huurders in flats met meer verkopers zijn niet meer gaan werken, hebben niet vaker een inkomensstijging doorgemaakt en hebben niet vaker een betaalde baan dan huurders in flats met minder verkopers. Sterker nog, huurders in flats met meer kopers zijn minder vaak van plan een opleiding te beginnen. Dit kan er op wijzen dat iedereen die het kon een woning heeft gekocht, waardoor de wat minder kansrijke groepen zijn achtergebleven in de groep huurders.

## 7. Conclusie

Dit onderzoek heeft getracht een antwoord te vinden op de vraag “*Wat zijn de gevolgen van het verkopen van huurwoningen voor de leefbaarheid van de wijken waar deze woningen staan en in hoeverre heeft het kopen van een woning gevolgen voor de sociale stijging van de kopers?*” Deze vraag is opgesplitst in vier deelvragen. Iedere deelvraag is hieronder beantwoord.

*Wat zijn volgens de bestaande wetenschappelijke literatuur de mogelijke gevolgen van het verkopen van huurwoningen op de leefbaarheid in de wijk en sociale stijging van de bewoners?*

Leefbaarheid is een vage term. Er zijn honderden definities in omloop. In dit onderzoek is ‘leefbaarheid’ bewust zo breed mogelijk gehouden, en is de definitie van VROM (2008) gebruikt: “*Leefbaarheid is de mate waarin de leefomgeving aansluit bij de voorwaarden en behoeften die er door de mens aan worden gesteld*”. Uiteindelijk is er in dit onderzoek gekozen leefbaarheid te operationaliseren als de beoordeling van de wijk op een aantal vlakken: het totaaloordeel over de buurt, de bevolkingssamenstelling, de omgang tussen bewoners, de contacten van de respondent met buurtbewoners, de hoeveelheid overlast, de hoeveelheid zwerfvuil, de veiligheid en de reputatie van de buurt. Deze variabelen zijn gekozen omdat uit de literatuur bleek dat de verkoop hier wellicht een verandering in teweeg zou kunnen brengen.

Een buurt is een complex geheel van processen die elkaar beïnvloeden. De buurt kent een fysieke en een sociaal-economische vorm, die in nauw verband met elkaar staan. Als er in een buurt veel kleine woningen aanwezig zijn, kan dat leiden tot een concentratie kansarme groepen, wat kan zorgen voor overlast (bijvoorbeeld zwerfvuil of vandalisme), wat op zijn beurt kan zorgen voor een slechte reputatie, wat er voor kan zorgen dat kansrijke huishoudens wegtrekken, enzovoorts. Deze manier van denken, geïnspireerd door verschillende auteurs (o.a. Grigsby, 1987; Galster, 1996) biedt een framework voor het analyseren van veranderingen in buurten. Het verkopen van woningen zorgt waarschijnlijk voor een veranderende bevolkingssamenstelling van een buurt, aangezien kopers een hoger inkomen hebben. Een eenzijdige bevolkingssamenstelling is van negatieve invloed op de leefbaarheid (o.a. VROM, 2008; Musterd, 2008).

Op het kruisvlak van dit denkkader, dat veranderingen in de leefbaarheid van een buurt kan verklaren, en het begrip ‘sociale stijging’, dat vooruitgang in de samenleving behelst, ligt het begrip buurteffecten. Een buurt kan op verschillende manieren gevolgen hebben voor de kansen van een individu in de maatschappij. Dit kan komen doordat in slechte buurten minder voorzieningen zijn, door de perceptie van buitenstaanders ten opzichte van buurtbewoners, of door groepsculturen. Dit laatste is een vorm van sociale cohesie die kan leiden tot negatief gedrag. Verschillende onderzoeken (o.a. van Andersson & Musterd, verschillende publicaties) hebben uitgewezen dat de kans dat een werkloze een baan vindt kleiner is als hij zich in een buurt bevindt met veel werklozen. Sterker nog, de kans dat iemand met een betaalde baan die na een aantal jaren nog steeds heeft wordt ook steeds kleiner naarmate er meer werklozen in zijn woonomgeving zijn. Ook zijn er verbanden aangetoond met schooluitval en jeugdcriminaliteit. De verkoop van sociale huurwoningen zou er voor kunnen zorgen dat ‘voorbeeldfiguren’ in de wijk komen wonen of voor de wijk behouden blijven, en de korting van wonenCentraal zou er toe kunnen leiden dat deze extra lang in de wijk blijven wonen. De literatuur op dit gebied suggereert dat er sprake zou kunnen zijn van een positieve invloed van deze mensen, en doordat er op de lange termijn gemiddeld gezien minder kansarmen in de wijk komen wonen zou hún negatieve invloed af kunnen nemen.

Sociale stijging, of vooruitgang in de samenleving, kan volgens de VROM-raad (2006) op vier verschillende manieren: via onderwijs, via de arbeidsmarkt, via vrije tijd en via de woningmarkt. Opvallend genoeg richten de meeste onderzoeken over sociale mobiliteit/sociale stijging zich hoofdzakelijk op onderwijs, werk en – daarmee samenhangend – inkomen enerzijds en sociaal kapitaal (dat wil zeggen netwerken tussen familie, vrienden en kennissen), en wordt de woningmarkt niet gezien als sociaal stijgingspunt (bijv. Andersson & Musterd, 2006; Fielding, 1992).

Als de aankoop van een woning wordt gezien als sociale stijging is het antwoord simpel: er heeft sociale stijging plaatsgevonden. Maar leidt de aankoop van een woning tot andere manieren van sociale stijging? Gaat iemand bijvoorbeeld meer werken om zijn bezit te kunnen verfraaien? Onderzoek van Elsinga (2008)

wijst uit dat dat waarschijnlijk niet zo is, maar andere onderzoeken (zoals Papa, 2002) wijzen op het tegenovergestelde. Daarom is dit ook in dit onderzoek onderzocht.

*Waarom kopen sommigen wel en anderen niet? Welke rol spelen individuele- en huishoudenskenmerken, sociale cohesie en -contacten, en binding met de buurt hierbij?*

Kort gezegd: mensen hebben hun woning gekocht omdat ze de kans kregen. De kortingsactie van wonenCentraal was zo aantrekkelijk dat het merendeel van de mensen die in staat was de woning te kopen dat ook gedaan heeft. Verreweg de belangrijkste reden voor de kopers was het opbouwen van vermogen, gevolgd door het feit dat ze het een fijne woning vonden. De belangrijkste redenen om niet te kopen waren de financiële situatie en de leeftijd. Ook heeft een aantal mensen niet gekocht omdat het niet hun ideale woning is, en ook vond een deel van de niet-kopers de wijk waarin de woning gelegen was een reden om niet te kopen.

De kopers zijn jonger, hoger opgeleid, verdienen meer en zijn minder vaak alleenstaand dan huurders. Opvallend is dat er geen verschil was tussen autochtonen als allochtonen: gemiddeld gezien hebben zij even vaak een woning gekocht

Hoewel mensen die hun huis gekocht hebben gemiddeld wel consequent hun wijk op alle aspecten van leefbaarheid iets beter beoordelen, was het verschil met huurders niet significant. Waarschijnlijk speelde de leefbaarheid van de wijk dus over het algemeen gezien geen rol bij de beslissing om tot aankoop over te gaan, afgezien van de kleine groep huurders die hun woning niet gekocht heeft omdat de wijk hen niet aansprak.

Er is onderzocht of de aankoop van de woningen is veroorzaakt door een grotere binding met de buurt. Ten eerste is aan bewoners gevraagd hoe gehecht zij zich aan hun buurt voelen. Er bleek geen verschil te zijn tussen kopers en huurders. Ook hadden kopers niet vaker familieleden in de buurt wonen. De sociale contacten van kopers bevonden zich ook niet vaker in de buurt dan huurders, sterker nog: kopers hebben gemiddeld gezien hun sociale contacten vaker buiten de buurt. Tot slot is bewoners gevraagd om hun contacten met de overige buurtbewoners te beoordelen. Er was geen verschil tussen kopers en huurders.

Sociale contacten en binding met de buurt spelen dus naar alle waarschijnlijkheid geen rol bij het besluit de woning te kopen. Wel zijn mensen die hun woning gekocht hebben minder verhuisgeneigd, maar dit is naar alle waarschijnlijkheid het gevolg van de aankoop en het speculatiedebied van wonenCentraal. De veronderstelling dat kopers langer aan de wijk worden gebonden is dus correct.

*Wat zijn volgens de bewoners de gevolgen van het verkopen van huurwoningen op de leefbaarheid in hun wijk?*

Het lijkt er op dat de verkoop gunstige effecten heeft voor de leefbaarheid in de wijken. Ten eerste zijn bewoners zelf positief en verwachten ze dat de leefbaarheid door het verkoopbeleid zal vooruitgaan. Kopers zijn daar wel iets positiever over dan huurders, maar beide groepen verwachten een vooruitgang.

Uit analyse van de enquêtes blijkt dat voor het totaaloordeel van de buurt veiligheid, reputatie, overlast en contacten met buurtbewoners het meest van belang zijn. In straten waar meer verkocht is, is de ontwikkeling van reputatie en de contacten met de burens beter. Dat het totaaloordeel van de buurten waar meer verkocht is hoger is, kan daar waarschijnlijk door verklaard worden. Daarnaast had de verkoop een positieve invloed op de bevolkingssamenstelling en nam het vandalisme af, maar die factoren hebben weinig invloed op het totale leefbaarheidsoordeel.

Dat juist deze factoren veranderen door de verkoop is te verklaren. Door de verkoop verbetert de bevolkingssamenstelling. Kopers hebben immers een relatief hogere sociaal-economische positie, zoals blijkt uit de literatuur en tevens uit dit onderzoek. Volgens Permentier, van Ham en Bolt (2009) is de reputatie van een wijk grotendeels afhankelijk van de bevolkingssamenstelling van die buurt. Dat de overlast afneemt

is ook te verklaren uit de veranderende bevolkingssamenstelling. Volgens VROM (2004) blijkt dat overlast (waar vandalisme een vorm van is) vaak geconcentreerd is in wijken met mensen met een lagere sociaal-economische status. Als de bevolkingssamenstelling op een gunstige manier verandert, neemt vandalisme dus af. Tevens ligt hier een verklaring in de antwoorden van de respondenten, dat kopers verantwoordelijker omgaan met hun woonomgeving.

Tegenover al dit goede nieuws staat ook slecht, of minder goed, nieuws: op de overige variabelen zorgt de verkoop niet voor een verbetering. Het veiligheidsgevoel wordt niet vergroot, de overlast neemt niet af, de omgang tussen bewoners (in het algemeen) wordt niet beter, en de hoeveelheid zwerfvuil neemt niet af. Het niet afnemen van overlast en zwerfvuil kan verklaard worden door het feit dat een aantal respondenten heeft aangegeven dat de verkoop leidt tot meer verbouwingen, waardoor geluidsoverlast ontstaat en mensen bouwafval en oude meubels op straat zetten (zwerfvuil). Een huismeester heeft mij dit in een gesprek bevestigd.

Het feit dat huurders iets minder positief zijn over de effecten van het verkoopbeleid dan kopers was te verwachten, maar er zou wel het een en ander achter schuil kunnen gaan. Zo blijkt dat sommige kopers neerkijken op de huurders, en sommige huurders zich ergeren aan de 'arrogante' kopers.

Waar ook voor gewaakt moet worden is het zogenaamde 'waterbedeffect'. Als iemand aan een kant op een waterbed gaat zitten, komt het water aan de andere kant omhoog. Dat wil zeggen: doordat de mensen die een huurwoning hebben kunnen kopen dat ook gedaan hebben, blijft er een kansarmere groep huurders achter (residualisering). Op den duur zou dat er toe kunnen leiden dat, terwijl in de koopcomplexen de leefbaarheid verbetert, in complexen met alleen maar huurwoningen een verslechtering ontstaat.

*Wat zijn de gevolgen van het kopen van een woning voor de sociale stijging van het huishouden?*

Zoals uit de literatuur is gebleken zijn er tegenstrijdige geluiden over het effect van het kopen van een sociale huurwoning op sociale stijging van het huishouden. Dit onderzoek wijst uit dat dat effect minimaal is. De veronderstelling dat mensen meer gaan werken, om hun woning te kunnen verwerven, verfraaien of behouden, gaat voor slechts 11% van de ondervraagden op. Wel is het door de kortingen die WonenCentraal hanteert voor starters makkelijker een woning te kopen. Kopers zijn gemiddeld gezien wel vaker gaan werken dan huurders, en zijn ook meer gaan verdienen, maar dit is de oorzaak, en niet het gevolg, van het kopen van een woning.

Er is ook onderzocht of er buurteffecten, die in de literatuur naar voren zijn gekomen, ook optreden in de geselecteerde buurten. Er bleek geen verband te bestaan tussen het percentage kopers in een straat en het aantal huurders in die straat dat sociale stijging heeft doorgemaakt. Wel waren huurders in straten met meer kopers minder vaak van plan een opleiding te beginnen, ook als er gecontroleerd wordt op leeftijd. Dit kan er op wijzen dat iedereen die in staat was een woning te kopen, dat ook heeft gedaan: in straten met meer kopers, zijn de huurders die achtergebleven zijn waarschijnlijk relatief kansarmer.

*Wat betekenen deze resultaten nu voor WonenCentraal en andere corporaties?*

WonenCentraal verkoopt een groot deel van haar bezit. De doelstelling is om 1400 woningen te verkopen. Op het moment van het houden van de enquête voor dit onderzoek waren daarvan ongeveer 450 verkocht, dus ongeveer een derde. Toch zijn er nu al resultaten te zien op het gebied van leefbaarheid. Dat is opmerkelijk, aangezien het grootste gedeelte van de beoogde woningen nog niet verkocht is en het verkoopprogramma minder dan 1,5 jaar liep toen de enquête werd verstuurd. Verkoop van woningen heeft hoogstwaarschijnlijk een positieve invloed op de leefbaarheid van de buurten waarin die woningen verkocht worden. De vraag is echter wel of het een effectief instrument is, of dat de leefbaarheidsverbetering moet worden gezien als een prettig neveneffect. Marlet, Poort en van Woerkens (2009) vinden dat corporaties zich bij leefbaarheidsbeleid vooral moeten toelagen op verkoop en herstructurering. Maar heeft dat wel het gewenste effect in iedere situatie? De Alphenaren die de enquête voor dit onderzoek beantwoord hebben, leggen een groot belang bij onder andere veiligheid en (weinig) overlast, maar tegelijkertijd heeft de verkoop daar nu net geen invloed op. Verkoop als enige leefbaarheidsinstrument is dus niet afdoende, en er

moeten daarnaast ook maatregelen getroffen worden om de veiligheidssituatie te verbeteren en de hoeveelheid overlast terug te dringen.

Het blijkbaar snelle effect van het verkopen van woningen op de leefbaarheid doet de vraag rijzen hoe de situatie over een aantal jaren zal zijn, wanneer de verkoop al wat langer loopt en de nieuwe bewoners wat meer de tijd hebben gekregen om te 'settelen' in de buurt. Een herhaalonderzoek over drie of vier jaar, met de kennis die met dit onderzoek is opgedaan, is aan te raden. Daarnaast is de omgang tussen huurders en kopers een punt dat naar voren is gekomen uit deze enquête. Het was niet het doel om er achter te komen hoe kopers en huurders over elkaar denken, maar respondenten hebben spontaan antwoorden gegeven die duiden op wederzijdse irritatie. Een vervolgonderzoek hier naar zou zinvol zijn.

Wat sociale stijging betreft zijn de resultaten van dit onderzoek in lijn met die van Elsinga et al. (2008). Van verschillende auteurs kwamen er verschillende signalen wat het effect van de verkoop op sociale stijging zou kunnen zijn, maar dit onderzoek draagt bij aan de overtuiging dat er van sociale stijging door verkoop van sociale huurwoningen nauwelijks sprake is, anders dan het feit dat mensen een huis bezitten en daarmee vermogen opbouwen. Verkoop is dan ook geen effectief instrument om mensen sociaal te laten stijgen. Daarentegen heeft de korting, uitgaande van de vuistregel dat een hypotheek maximaal ongeveer 5 bruto jaarinkomens is, er wel voor gezorgd dat een aantal mensen die anders geen woning konden kopen dat nu wel gedaan hebben.

*Tot slot:*

De leefbaarheid in wijken wordt op een positieve manier beïnvloed door het verkopen van sociale huurwoningen, zelfs als een belangrijk deel van de woningen verkocht wordt aan de zittende huurders. Omdat kopers een relatief gunstigere sociaal-economische positie hebben en –zoals de bewoners aangeven– zorgvuldiger en verantwoordelijker met hun omgeving om gaan, leidt de verkoop tot een netto instroom van 'succesvolle' mensen. Dit lost echter de problemen nog niet op: de buurt gaat als geheel wel op vooruit, maar probleemgezinnen blijven probleemgezinnen, of ze nu in een straat met veel kopers wonen of niet. Kopers zijn geen rolmodellen voor huurders, zoals ook uit dit onderzoek blijkt. Er moet gewaakt worden voor het zogenaamde waterbed-effect, waarbij door maatregelen als verkoop in sommige buurten en complexen de leefbaarheid vooruit gaat, maar waarbij in buurten of complexen waar deze maatregelen niet worden uitgevoerd de leefbaarheid onder druk komt te staan. Doordat de meeste mensen die een woning konden kopen dat ook gedaan hebben, is er sprake van dat de groep huurders in steeds grotere mate uit mensen bestaat met minder kansen in de maatschappij. Complexen die alleen gericht zijn op huur zullen dus te maken krijgen met een toenemende druk op de leefbaarheid.



## 8. Literatuur

- Aalbers, M. (2006) Redlining in Nederland: oorzaken en gevolgen van uitsluiting op de hypotheekmarkt. Amsterdam: Aksant
- Andersson, R. & Musterd, S. (2006) Employment, Social Mobility and Neighbourhood Effects: The Case of Sweden. *International Journal of Urban and Regional Research* 30:1, pp. 120-140.
- Bauder, H. (2002) Neighbourhood effects and cultural exclusion. *Urban Studies* 39., pp. 85-93
- Beyers, J., R. Loeber, P. Wikström, M. Stouthamer-Loeber (2001) What Predicts Adolescent Violence in Better-Off Neighborhoods? *Journal of abnormal child psychology* 29:5, pp. 369-381
- Bolster, A., S. Burgess, R. Johnston, K. Jones, C. Propper, R. Sarker (2006) Neighbourhoods, households and income dynamics: a semi-parametric investigation of neighbourhood effects. *Journal of economic geography* 7, pp. 1-38
- CBS Statline, geraadpleegd op meerdere data.
- Coulson, E. & M. Fisher (2002) Tenure choice and labour market outcomes. *Housing Studies* 17, pp. 35-49
- Dekker, K. (2006) Governance as glue - Urban governance and social cohesion in post-WWII neighbourhoods in the Netherlands. Utrecht: KNAG
- Elsinga, M., T. Blokland, G. van Bortel & C. Klaufus (2008) Effecten van de verkoop van corporatiewoningen aan huurders. Rotterdam: SEV
- Fielding, A.J. (1992) Migration and Social Mobility: South East England as an Escalator Region. *Regional Studies* 26:1, pp. 1-15
- Friedrichs, J., G. Galster & S. Musterd (2003) Neighbourhood Effects on Social Opportunities: The European and American Research and Policy Context. *Housing Studies* 18, pp. 797-806
- Friedrichs, J., J. Blasius (2003) Social Norms in Distressed Neighbourhoods: Testing the Wilson Hypothesis. *Housing studies* 18, pp. 807-826.
- Galster, G. (1996) William Grigsby and the Analysis of Housing Sub-markets and Filtering. *Urban Studies* 33:10, pp. 1797-1805.
- Galster, G., R. Andersson, S. Musterd, T. Kauppinen (2008) Does neighborhood income mix affect earnings of adults? New evidence from Sweden. *Journal of Urban Economics* 63, pp. 858-870.
- Gemeente Alphen aan den Rijn (2009) Investeringsbudget Stedelijke Vernieuwing. Geraadpleegd op 18-11-09 via <http://www.alphenaandenrijn.nl/Smartsite.shtml?id=71198>
- Gemeente Alphen aan den Rijn (2009) Stadsmonitor 2008/2009: Woonomgeving en veiligheid.
- Grigsby, W., M. Baratz, G. Galster & D. Maclennan (1987) The dynamics of neighbourhood change and decline. London: Pergamon.
- Haurin, D.,L. Parcel & J. Haurin (2001) The Impact of Homeownership on Child Outcomes. Cambridge: Harvard University

Kearns, A. & R. Forrest (2000) Social cohesion and multilevel urban governance. *Urban Studies* 37, pp. 995-1017.

KEI kenniscentrum stedelijke vernieuwing (2006) Documentatie: Stad en Stijging. Geraadpleegd op 5 januari 2010 via [http://www.kei-centrum.nl/view.cfm?page\\_id=1901&item\\_type=documentatie&item\\_id=1736](http://www.kei-centrum.nl/view.cfm?page_id=1901&item_type=documentatie&item_id=1736)

Kullberg, Vervoort & Dagevos (2009) Goede burens kun je niet kopen. Over de woonconcentratie en woonpositie van niet-westerse allochtonen in Nederland. Den Haag: Sociaal en Cultureel Planbureau.

Leidelmeijer, K. & van Kamp, I. (2003) Kwaliteit van de leefomgeving en leefbaarheid; Naar een begrippenkader en conceptuele inkadering. Bilthoven: RIVM

Lewis, O. (1998) The Culture of Poverty. *Society*, vol. 35, 2, pp. 7-9.

Marlet, G., J. Poort en C. van Woerkens (2009) De baat op straat: het effect van de investeringen van woningcorporaties op overlast, onveiligheid en verloedering in de buurt. Utrecht: Atlas voor Gemeenten.

Megbolugbe, I., M. Hoek-Smit & P. Linneman (1996) Understanding Neighbourhood Dynamics: A Review of the Contributions of William G. Grigsby. *Urban Studies* 33:10, pp. 1779-1795.

Murie, A., T. Knorr-Siedow, R. van Kempen (2003) Large housing estates in Europe: general developments and theoretical backgrounds. Utrecht: Faculteit Geowetenschappen

Musterd, S., W. Ostendorf, S. de Vos (2003) Neighbourhood effects and sociale mobility: a longitudinal analysis. *Housing studies* 18, pp. 877-892.

Musterd, S. (2008) Residents' Views on Social Mix: Social Mix, Social Networks and Stigmatisation in Post-war Housing Estates in Europe. *Urban Studies* 45:4, pp. 897-915

Musterd, S. & R. Andersson (2005) Housing Mix, Social Mix and Social Opportunities. *Urban Affairs Review*, Vol. 40, No. 6, pp. 761-790.

Neuteboom, P. & D. Brounen (2005) First time buyers in the Netherlands. Rotterdam: RSM Erasmus University

Parool, 5 juni 2009, Grote steden boos op ING

Permentier, M., M. van Ham, G. Bolt (2008) Same neighbourhood... different views? A confrontation of internal and external neighbourhood reputations. *Housing Studies* 23, pp. 833-855

Permentier, M., M. van Ham, G. Bolt (2009) Neighbourhood reputation and the intention to leave the neighbourhood. *Environment and Planning A* 41:9, pp. 2162-2180

Portes, A. (1998) Social Capital: its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology* 24, pp. 1-24.

Putnam, R. (2007) E pluribus unum: diversity and community in the twenty-first century the 2006 Johan Skytte Prize lecture. *Scandinavian Political Studies* 30, pp. 137-174.

Rohe, W, L. Stewart (1996) Homeownership and neighbourhood stability. *Housing Policy Debate* 7. pp. 37-81

Sykes, B. & H. Kuyper (2009) Neighbourhood effects on youth educational achievement in the Netherlands: can effects be identified and do they vary by student background characteristics? *Environment & Planning A* 41, pp. 2417-2436

Terpstra (1998) Jeugdcultuur en de reproductie van maatschappelijke achterstand. In: Godschalk en Muller (1998) *De Samenleving Onderzocht: Sociologie in de jaren 90*. Amsterdam: Het Spinhuis

USP marketing consultancy (2007) *Koopbehoefteonderzoek 2007*, in opdracht van wonenCentraal. Geraadpleegd op intranet wonenCentraal

USP marketing consultancy (2008) *Keuzemotieven van huurders om te kopen*. Geraadpleegd op intranet wonenCentraal

USP marketing consultancy (2009) *Steeds meer huurders willen eigen huurwoning kopen*. Geraadpleegd op internet via [http://www.usp-mc.nl/UserFiles/File/persberichten/juli09\\_1.pdf](http://www.usp-mc.nl/UserFiles/File/persberichten/juli09_1.pdf)

Vogelaar, E. (2006) *Kabinetsreactie op het door de VROM-raad uitgebrachte advies 'Stad en Stijging'*. Den Haag: directoraat generaal WWI.

VROM (1997) *Nota Stedelijke Vernieuwing*. Den Haag: VROM.

VROM (2004) *Leefbaarheid van Wijken*. Den Haag: VROM

VROM (2008) *De Leefbarometer – Leefbaarheid in Nederlandse wijken en buurten vergeleken*. Rapportage instrumentontwikkeling. Amsterdam: RIGO research en advies BV

VROM-raad (2006) *Stad en Stijging: sociale stijging als leidraad voor stedelijke vernieuwing*. Den Haag: VROM-raad.

Weijters, G., P. Scheepers, J. Gerris (2009) *City and/or Neighbourhood Determinants?: Studying Contextual Effects on Youth Delinquency*. *European Journal of Criminology* 6, pp. 439-455

wonenCentraal (2009) *Missie, visie, strategie en beleid*. Alphen aan den Rijn: wonenCentraal

wonenCentraal datawarehouse, geraadpleegd op verschillende data via wonenCentraal intranet

## 9. Bijlagen

### Bijlage A. Vragenlijst huurders

#### Enquête verkoopbeleid, leefbaarheid en sociale stijging

*Huurdersversie. De enquête is dubbelzijdig, let u a.u.b. goed op de vraagnummers!*

De eerste vragen van deze enquête gaan over uw woonsituatie.

1. In welke straat woont u?
  - 0 Argostraat
  - 0 Briljantstraat
  - 0 Diamantstraat
  - 0 Herculesstraat
  - 0 Marsdiep
  - 0 Plutostraat
  - 0 Stortemelk
  - 0 Venusstraat
  - 0 Vliestroom
  
2. Hoe lang woont u al in uw huidige woning?
  - 0 Kortere dan 2 jaar (ga door naar vraag 3)
  - 0 2 tot 5 jaar (ga door naar vraag 4)
  - 0 5 tot 10 jaar (ga door naar vraag 4)
  - 0 10 jaar of langer (ga door naar vraag 4)
  
3. Waar woonde u twee jaar geleden?
  - 0 In een andere woning (huur)
  - 0 In een andere woning (koop)
  - 0 Op kamers
  - 0 Bij mijn ouders
  - 0 Anders, namelijk \_\_\_\_\_
  
4. Wat is uw relatie met het verkoopprogramma van wonenCentraal?
  - 0 Ik heb mijn eigen huurwoning gekocht, in (jaartal) \_\_\_\_\_
  - 0 Ik heb een andere woning van wonenCentraal gekocht.
  - 0 Mijn woning is te koop aangeboden maar ik heb hem niet gekocht.
  - 0 Ik woon in een koopwoning, maar heb deze niet van wonenCentraal gekocht
  - 0 Ik woon in een huurwoning, maar mijn woning is niet door wonenCentraal te koop aangeboden.
  
5. Heeft u familie in deze buurt wonen?
  - 0 Nee
  - 0 Ja, één of twee personen
  - 0 Ja, meer dan twee personen
  
6. Waar wonen de mensen met wie u het meest omgaat?
  - 0 In deze wijk
  - 0 Elders in Alphen aan den Rijn
  - 0 Buiten Alphen aan den Rijn
  
7. Bent u gehecht aan uw buurt?

Heel erg gehecht	0	0	0	0	0	Helemaal niet gehecht
------------------	---	---	---	---	---	-----------------------

8. Bent u van plan binnen nu en vijf jaar te verhuizen?  
 0 Ja  
 0 Nee

De volgende vragen zullen gaan over uw beoordeling van uw buurt, en of u de buurt voor- of achteruit hebt zien gaan.

9. Wat vindt u van de **bevolkingssamenstelling** van uw buurt? (bijv. inkomen, opleiding, etnische samenstelling)  
 Zeer negatief                    0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 Zeer positief

10. Wat vindt u van **de manier waarop bewoners van uw buurt met elkaar omgaan?**  
 Zeer negatief                    0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 Zeer positief

11. Wat vindt u van uw **contacten met andere buurtbewoners?**  
 Zeer slecht                    0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 Zeer goed

12. Ondervindt u **overlast** van andere buurtbewoners?  
 Zeer veel                    0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 Zeer weinig

13. Is er veel **vandalisme** in uw buurt?  
 Zeer veel                    0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 Zeer weinig

14. Heeft u veel last van **zwerfvuil** en verkeerd geplaatste vuilniszakken in uw buurt?  
 Zeer veel                    0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 Zeer weinig

15. Hoe beoordeelt u de **veiligheid** in uw buurt?  
 Zeer slecht                    0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 Zeer goed

16. Hoe beoordeelt u de **reputatie** van de buurt?  
 Zeer slecht                    0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 Zeer goed

17. Hoe beoordeelt u de **buurt als geheel?**  
 Zeer slecht                    0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 Zeer goed

18. Zijn de volgende aspecten **sinds eind 2008** verbeterd, gelijk gebleven of verslechterd? U kunt hier als u dat wilt een korte toelichting geven.

<i>Aspect</i>	<i>Beter</i>	<i>Gelijk</i>	<i>Slechter</i>	<i>Evt. korte toelichting</i>
Bevolkings-samenstelling	0	0	0	
Omgang tussen bewoners	0	0	0	
Uw contacten in de buurt	0	0	0	
Overlast	0	0	0	

Rondslingeren d vuil	0	0	0	
Vandalisme	0	0	0	
Veiligheid	0	0	0	
Reputatie	0	0	0	
Buurt als geheel	0	0	0	

19. Wat denkt u dat de effecten zijn van het verkoopbeleid van wonenCentraal op de leefbaarheid in uw buurt?

- 0 Positief
- 0 Geen effect
- 0 Negatief

20. Kunt u uw antwoord op vraag 19 kort nader toelichten?

21. Door de verkoop van woningen wordt het onderhoud van de woningen:

- 0 Beter
- 0 Niet beter, niet slechter
- 0 Slechter

Volgens onze gegevens heeft u uw woning niet gekocht. De volgende vragen gaan over uw redenen om geen woning te kopen.

22. Waarom heeft u geen woning van wonenCentraal gekocht? (meerdere antwoorden mogelijk, maximaal drie antwoorden)

- 0 Er is mij geen woning aangeboden
- 0 Vanwege mijn leeftijd kan ik geen hypotheek afsluiten
- 0 Mijn financiële situatie
- 0 Huren is flexibeler
- 0 Woning naar mijn mening te duur
- 0 Niet de ideale woning
- 0 De wijk spreekt me niet aan
- 0 Weet niet
- 0 Anders, namelijk \_\_\_\_\_

23. Indien u op vraag 22 heeft geantwoord dat de wijk u niet aanspreekt, wat is daar dan de reden van? (open vraag)

24. Hoe staat u tegenover het kopen van een willekeurige woning?
- |          |                       |                       |                       |                       |                       |          |
|----------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|----------|
| Negatief | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | Positief |
|----------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|----------|

De volgende vragen gaan over u zelf. Dit is voor ons belangrijk, omdat we zo de mening van verschillende bevolkings-, leeftijds- en inkomensgroepen kunnen vergelijken.

25. Wat is uw leeftijd?

26. Wat is uw geslacht?

Man  
 Vrouw

27. Wat is de samenstelling van uw huishouden?

Alleenstaand  
 Alleenstaand met kinderen  
 Samenwonend/getrouwd zonder kinderen  
 Samenwonend/getrouwd met kinderen  
 Anders, namelijk \_\_\_\_\_

28. Wat is uw culturele achtergrond?

Nederlands  
 Marokkaans  
 Turks  
 Surinaams  
 Antilliaans  
 Oost-Europees  
 Anders, namelijk \_\_\_\_\_

29. Waar bent u geboren?

Alphen aan den Rijn  
 Elders in Nederland  
 In het buitenland

30. Hoe hoog was uw totale bruto inkomen over 2009 (inclusief een eventuele partner)?

Tot 10.000 euro  
 10.000 tot 20.000 euro  
 20.000 tot 30.000 euro  
 30.000 tot 40.000 euro  
 40.000 tot 50.000 euro  
 50.000 tot 75.000 euro  
 75.000 tot 100.000 euro  
 Meer dan 100.000 euro

31. Wat is de hoogst genoten opleiding van u en/of uw partner?
- 0 Basisonderwijs
  - 0 Voortgezet onderwijs
  - 0 MBO
  - 0 HBO/Universiteit
32. Heeft u, en/of uw partner, een betaalde baan?
- 0 Ja
  - 0 Nee, met pensioen
  - 0 Nee, werkloos
33. Is uw huishoudensinkomen afgelopen drie jaar (2007-heden) gestegen?
- 0 Ja
  - 0 Nee, ongeveer gelijk gebleven
  - 0 Nee, mijn inkomen is gedaald
34. Zijn u en/of uw eventuele partner de afgelopen drie jaar (2007-heden) meer gaan werken?
- 0 Ja
  - 0 Nee, ongeveer evenveel gewerkt
  - 0 Nee, minder gewerkt
35. Bent u van plan binnen nu en drie jaar meer te gaan werken?
- 0 Ja
  - 0 Nee, evenveel
  - 0 Nee, minder
36. Bent u van plan binnen nu en drie jaar aan een opleiding te beginnen?
- 0 Ja
  - 0 Nee

Dit is het einde van de enquête. Hartelijk dank voor uw medewerking!

37. Als u nog opmerkingen heeft over het verkoopprogramma van wonenCentraal kunt u dat hier onder doen. Als het niet past, kunt u uw opmerkingen op de achterzijde van deze pagina kwijt.

38. Als u kans wilt maken op een van de vier iPod shuffles, vul dan hieronder uw gegevens in, zodat wij, als u wint, weten naar wie we hem moeten opsturen.



Naam:

Adres:

Postcode:

## Bijlage B – Vragenlijst Kopers

# Enquête verkoopbeleid, leefbaarheid en sociale stijging

*Kopersversie. De enquête is dubbelzijdig, let u a.u.b. goed op de vraagnummers!*

De eerste vragen van deze enquête gaan over uw woonsituatie.

1. In welke straat woont u?  
 Argostraat  
 Briljantstraat  
 Diamantstraat  
 Herculesstraat  
 Marsdiep  
 Plutostraat  
 Stortemelk  
 Venusstraat  
 Vliestroom
  
2. Hoe lang woont u al in uw huidige woning?  
 Kortere dan 2 jaar (ga door naar vraag 3)  
 2 tot 5 jaar (ga door naar vraag 4)  
 5 tot 10 jaar (ga door naar vraag 4)  
 10 jaar of langer (ga door naar vraag 4)
  
3. Waar woonde u twee jaar geleden?  
 In een andere woning (huur)  
 In een andere woning (koop)  
 Op kamers  
 Bij mijn ouders  
 Anders, namelijk \_\_\_\_\_
  
4. Wat is uw relatie met het verkoopprogramma van wonenCentraal?  
 Ik heb mijn eigen huurwoning gekocht, in (jaartal) \_\_\_\_\_  
 Ik heb een andere woning van wonenCentraal gekocht.  
 Mijn woning is te koop aangeboden maar ik heb hem niet gekocht.  
 Ik woon in een koopwoning, maar heb deze niet van wonenCentraal gekocht  
 Ik woon in een huurwoning, maar mijn woning is niet door wonenCentraal te koop aangeboden.
  
5. Heeft u familie in deze buurt wonen?  
 Nee  
 Ja, één of twee personen  
 Ja, meer dan twee personen
  
6. Waar wonen de mensen met wie u het meest omgaat?  
 In deze wijk  
 Elders in Alphen aan den Rijn  
 Buiten Alphen aan den Rijn
  
7. Bent u gehecht aan uw buurt?  
Heel erg gehecht      0      0      0      0      0      Helemaal niet gehecht

8. Bent u van plan binnen nu en vijf jaar te verhuizen?

- 0 Ja  
0 Nee

De volgende vragen zullen gaan over uw beoordeling van uw buurt, en of u de buurt voor- of achteruit hebt zien gaan.

9. Wat vindt u van de **bevolkingssamenstelling** van uw buurt? (bijv. inkomen, opleiding, etnische samenstelling)

Ze<sup>er</sup> negatief                    0 0 0 0 0 0 0 0 0 0    Ze<sup>er</sup> positief

10. Wat vindt u van **de manier waarop bewoners van uw buurt met elkaar omgaan?**

Ze<sup>er</sup> negatief                    0 0 0 0 0 0 0 0 0 0    Ze<sup>er</sup> positief

11. Wat vindt u van uw **contacten met andere buurtbewoners?**

Ze<sup>er</sup> slecht                    0 0 0 0 0 0 0 0 0 0    Ze<sup>er</sup> goed

12. Ondervindt u **overlast** van andere buurtbewoners?

Ze<sup>er</sup> veel                    0 0 0 0 0 0 0 0 0 0    Ze<sup>er</sup> weinig

13. Is er veel **vandalisme** in uw buurt?

Ze<sup>er</sup> veel                    0 0 0 0 0 0 0 0 0 0    Ze<sup>er</sup> weinig

14. Heeft u veel last van **zwerfvuil** en verkeerd geplaatste vuilniszakken in uw buurt?

Ze<sup>er</sup> veel                    0 0 0 0 0 0 0 0 0 0    Ze<sup>er</sup> weinig

15. Hoe beoordeelt u de **veiligheid** in uw buurt?

Ze<sup>er</sup> slecht                    0 0 0 0 0 0 0 0 0 0    Ze<sup>er</sup> goed

16. Hoe beoordeelt u de **reputatie** van de buurt?

Ze<sup>er</sup> slecht                    0 0 0 0 0 0 0 0 0 0    Ze<sup>er</sup> goed

17. Hoe beoordeelt u de **buurt als geheel?**

Ze<sup>er</sup> slecht                    0 0 0 0 0 0 0 0 0 0    Ze<sup>er</sup> goed

18. Zijn de volgende aspecten **sinds eind 2008** verbeterd, gelijk gebleven of verslechterd? U kunt hier als u dat wilt een korte toelichting geven.

<i>Aspect</i>	<i>Beter</i>	<i>Gelijk</i>	<i>Slechter</i>	<i>Evt. korte toelichting</i>
Bevolkings-samenstelling	0	0	0	
Omgang tussen bewoners	0	0	0	
Uw contacten in de buurt	0	0	0	
Overlast	0	0	0	

Rondslingeren d vuil	0	0	0	
Vandalisme	0	0	0	
Veiligheid	0	0	0	
Reputatie	0	0	0	
Buurt als geheel	0	0	0	

19. Wat denkt u dat de effecten zijn van het verkoopbeleid van wonenCentraal op de leefbaarheid in uw buurt?

- 0 Positief
- 0 Geen effect
- 0 Negatief

20. Kunt u uw antwoord op vraag 19 kort nader toelichten?

21. Door de verkoop van woningen wordt het onderhoud van de woningen:

- 0 Beter
- 0 Niet beter, niet slechter
- 0 Slechter

De volgende vragen gaan over de aankoop van uw woning.

22. Wat waren de belangrijkste redenen voor u om deze woning te kopen? (Maximaal drie antwoorden aankruisen)

- 0 Vermogen opbouwen
- 0 Kunnen veranderen wat ik zelf wil aan de woning
- 0 Lagere maandlasten
- 0 Fijne woning
- 0 Fijne buurt
- 0 Fiscaal aantrekkelijk
- 0 Anders, namelijk \_\_\_\_\_

23. Hoeveel korting heeft u gekregen op de verkoopprijs?

- 0 0% (ga verder met vraag 25)
- 0 10% (ga verder met vraag 25)
- 0 30% (ga verder met vraag 24)
- 0 40% (ga verder met vraag 24)

24. Als u met korting hoger dan 10% gekocht hebt, mag u deze alleen houden als u een bepaald aantal jaren in de woning blijft wonen. Wat bent u van plan te doen als deze termijn afloopt?

- 0 Dan blijf ik in de woning wonen.
- 0 Dan verhuis ik naar een andere woning in dezelfde wijk.
- 0 Dan verhuis ik naar een andere woning in een andere wijk.
- 0 Ik heb geen korting hoger dan 10% gekregen.
- 0 Weet niet.

25. Bent u, nu u uw woning gekocht heeft, van plan uw woning beter te onderhouden?

- 0 Ja
- 0 Nee

26. Bent u meer gaan werken om uw woning te kunnen kopen?

- 0 Ja
- 0 Nee

27. Vindt u dat uw positie in de samenleving (werk, onderwijs, sociale positie, enz.) vooruit is gegaan door het kopen van uw woning?

- 0 Ja, ik ben er op vooruit gegaan
- 0 Nee, er is niets veranderd
- 0 Nee, ik ben er op achteruit gegaan.
- 0 Weet niet

28. Waar kwam uw antwoord op vraag 27 door? (open vraag)

29. Heeft u door/na het kopen van deze woning nieuwe contacten opgedaan?

- 0 Ja
- 0 Nee

30. Als u op vraag 29 ja heeft geantwoord, is het opdoen van deze nieuwe contacten van positieve invloed geweest op uw positie in de samenleving?

- 0 Ja
- 0 Nee

31. Bent u er financieel op vooruit gegaan?

- 0 Ja, ik ben er op vooruit gegaan
- 0 Niet vooruit, niet achteruit
- 0 Nee, achteruit

32. Heeft u door het kopen van uw huis nieuwe kennis opgedaan, bijvoorbeeld over financiën, subsidieregelingen en dergelijke?

- 0 Ja
- 0 Nee

De volgende vragen gaan over u zelf. Dit is voor ons belangrijk, omdat we zo de mening van verschillende bevolkings-, leeftijds- en inkomensgroepen kunnen vergelijken.

33. Wat is uw leeftijd?

34. Wat is uw geslacht?

0 Man

0 Vrouw

35. Wat is de samenstelling van uw huishouden?

0 Alleenstaand

0 Alleenstaand met kinderen

0 Samenwonend/getrouwd zonder kinderen

0 Samenwonend/getrouwd met kinderen

0 Anders, namelijk \_\_\_\_\_

36. Wat is uw culturele achtergrond?

0 Nederlands

0 Marokkaans

0 Turks

0 Surinaams

0 Antilliaans

0 Oost-Europees

0 Anders, namelijk \_\_\_\_\_

37. Waar bent u geboren?

0 Alphen aan den Rijn

0 Elders in Nederland

0 In het buitenland

38. Hoe hoog was uw totale bruto inkomen over 2009 (inclusief een eventuele partner)?

0 Tot 10.000 euro

0 10.000 tot 20.000 euro

0 20.000 tot 30.000 euro

0 30.000 tot 40.000 euro

0 40.000 tot 50.000 euro

0 50.000 tot 75.000 euro

0 75.000 tot 100.000 euro

0 Meer dan 100.000 euro

39. Wat is de hoogst genoten opleiding van u en/of uw partner?

0 Basisonderwijs

0 Voortgezet onderwijs

0 MBO

0 HBO/Universiteit

40. Heeft u, en/of uw partner, een betaalde baan?

0 Ja

0 Nee, met pensioen

0 Nee, werkloos

41. Is uw huishoudensinkomen afgelopen drie jaar (2007-heden) gestegen?

0 Ja

0 Nee, ongeveer gelijk gebleven

0 Nee, mijn inkomen is gedaald

42. Zijn u en/of uw eventuele partner de afgelopen drie jaar (2007-heden) meer gaan werken?

0 Ja

0 Nee, ongeveer evenveel gewerkt

0 Nee, minder gewerkt

43. Bent u van plan binnen nu en drie jaar meer te gaan werken?

0 Ja

0 Nee, evenveel

0 Nee, minder

44. Bent u van plan binnen nu en drie jaar aan een opleiding te beginnen?

0 Ja

0 Nee

Dit is het einde van de enquête. Hartelijk dank voor uw medewerking! Als u nog opmerkingen of suggesties bij dit onderzoek heeft, kunt u die aan de achterkant van dit blad opschrijven

45. Als u kans wilt maken op een van de vier iPod shuffles, vul dan hieronder uw gegevens in, zodat wij als u wint weten naar wie we hem moeten opsturen.

Naam:

Adres:

Postcode: