



# Wonen naar leefstijl

André Ouwehand Onderzoeksinstituut OTB, TU Delft  
13-10-2010

# 1.

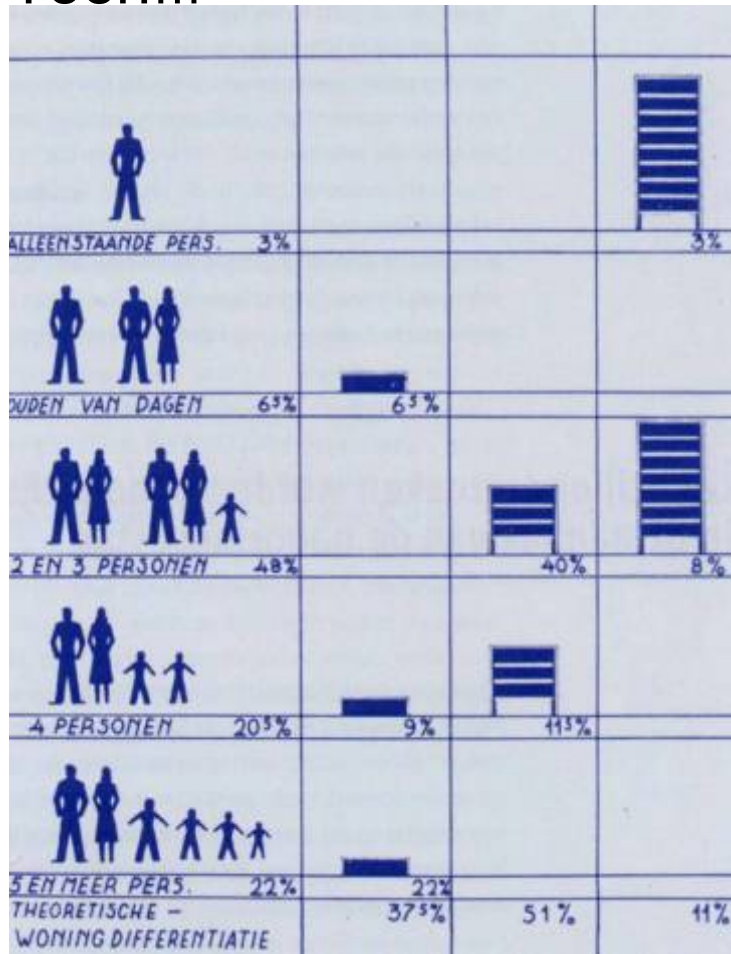
---

## *Leefstijlen in het woondomein*

---

# Woonbehoeftebenadering

Toen...



...en nu



# Woonbehoeftebenadering

Toen...



...en nu



# Aanleiding leefstijlbenadering

- Overgang van aanbod- naar vragersmarkt
- Specifieke eisen bij gebiedsontwikkeling
- Vraagstukken in woonruimteverdeling en beheer door sociale fragmentatie en polarisatie
- Homogeniteit/heterogeniteit: wat is de gewenste diversiteit en samenhang?

# Achterliggende theorie

- ‘Leefstijlen’ en ‘waardeoriëntatie’
- Weber (1922): ‘lebensstil’ gebaseerd op drie domeinen (economie, cultuur, politiek)
- Bourdieu(1979): ‘distinction’: positie bepaald door econ., cult. en soc. kapitaal en sociale traject
- Rokeach (1973): ‘eindwaarden’ en instrumentele waarden
- Webber: marketing/consumentenvoorkeuren

# Opkomst in het woondomein

- Jaren '80/'90: eerste studies en verkenningen  
(Ganzenboom, Reijndorp c.s., de Wijs-Mullekens)
- Vanaf 2000: toepassing bij  
woningvraag/gebiedsontwikkeling
- Enkele jaren later: ook woonruimteverdeling
- 2009: VROM-raadadvies 'Wonen in ruimte en  
tijd'; de nieuwe huisvestingswet

# 2.

---

## *Methoden in beeld*

*‘BSR-model’ van SmartAgent Company*

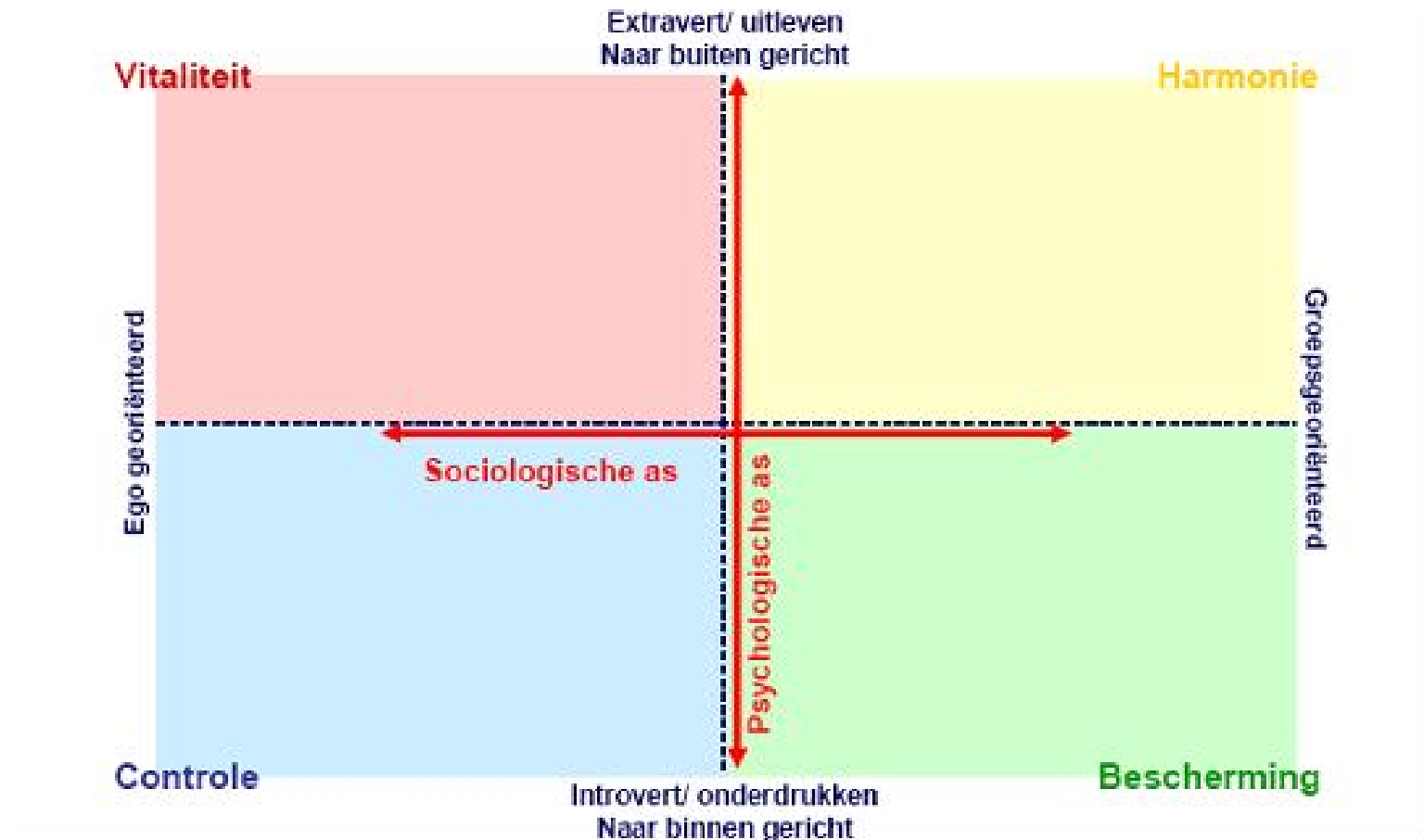
*‘Mentality-model’ van Motivaction*

*‘WIN-model’ van TNS/NIPO*

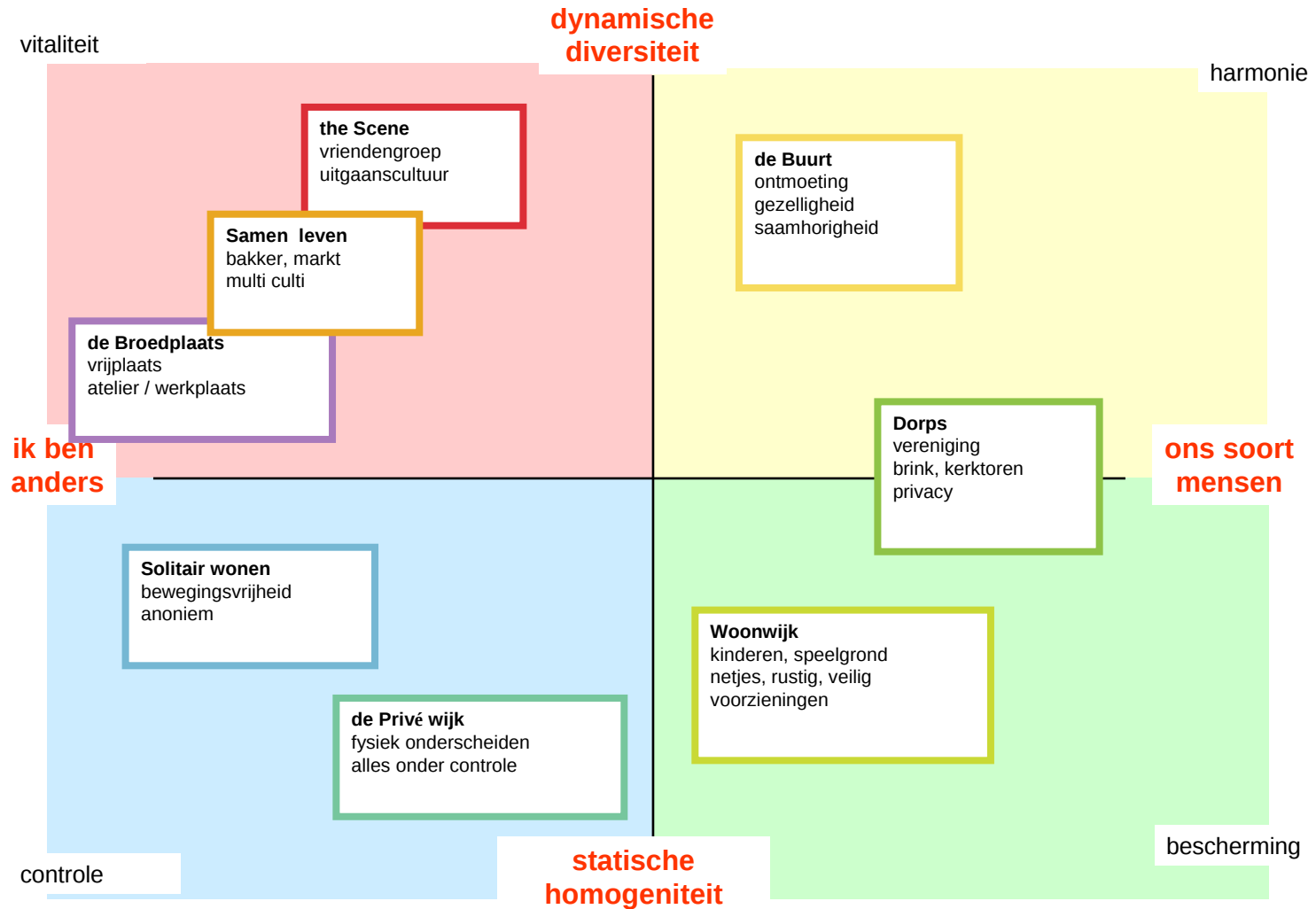
*‘Mosaic-model’ van Experian*

---

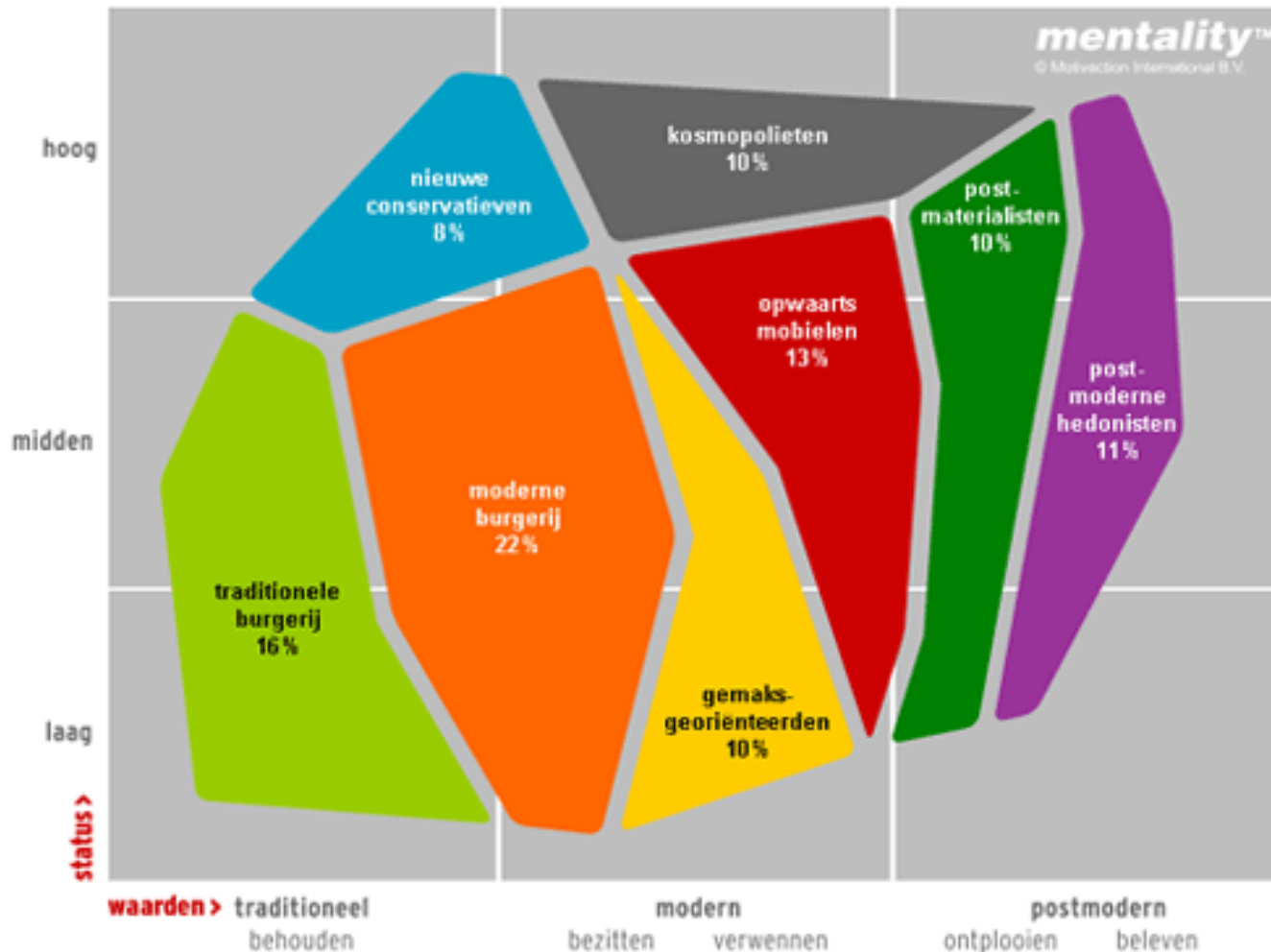
# ‘BSR-model’ SmartAgent Company



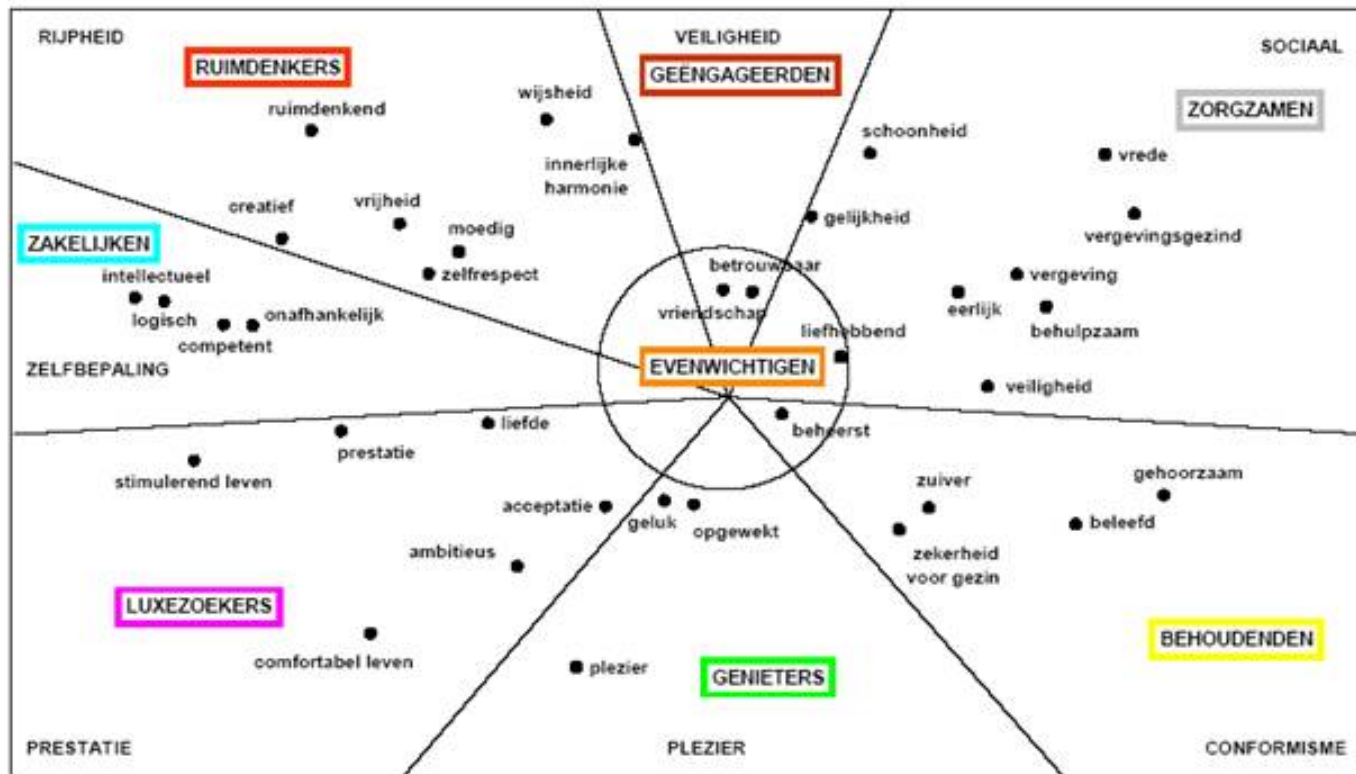
# 'BSR-model' SmartAgent Company



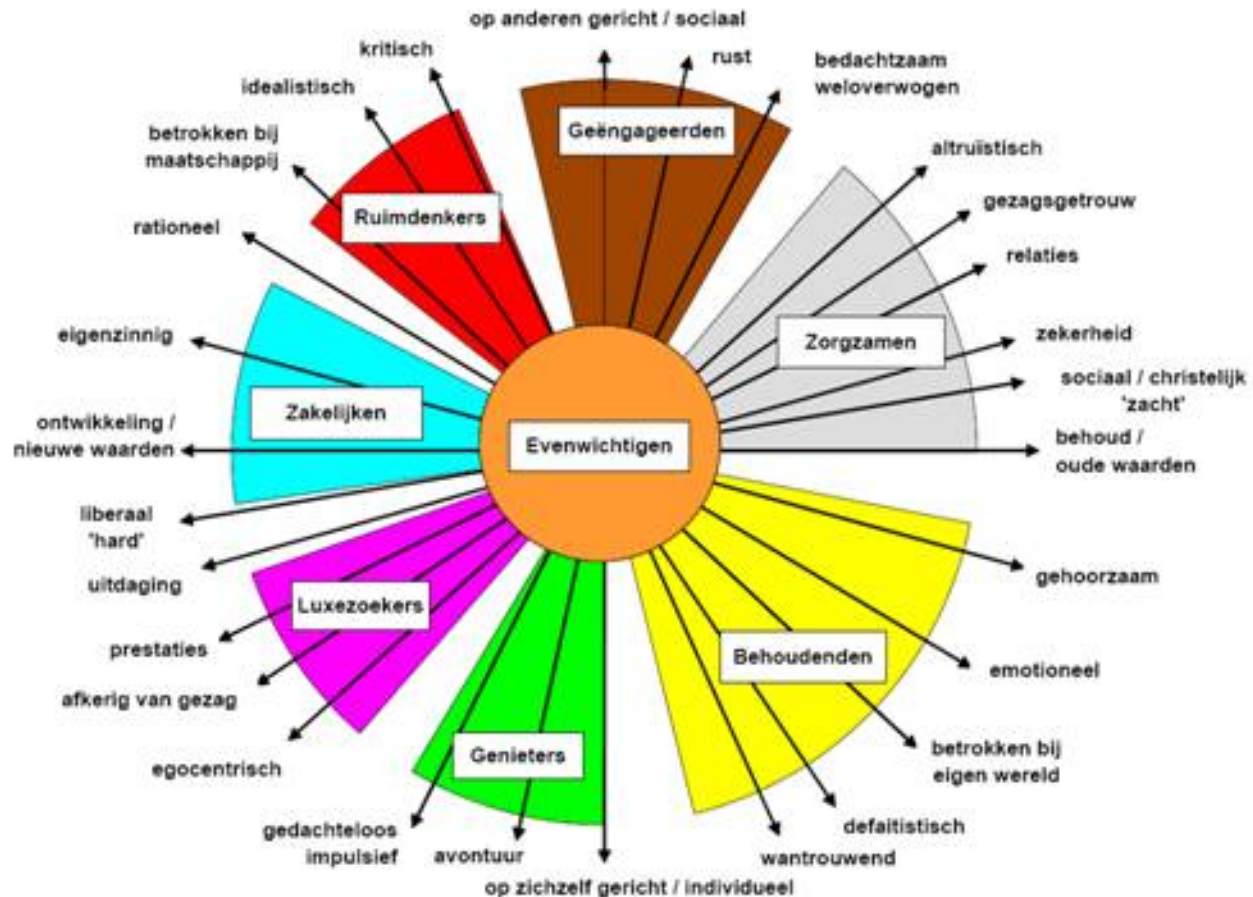
# ‘Mentality-model’ Motivaction



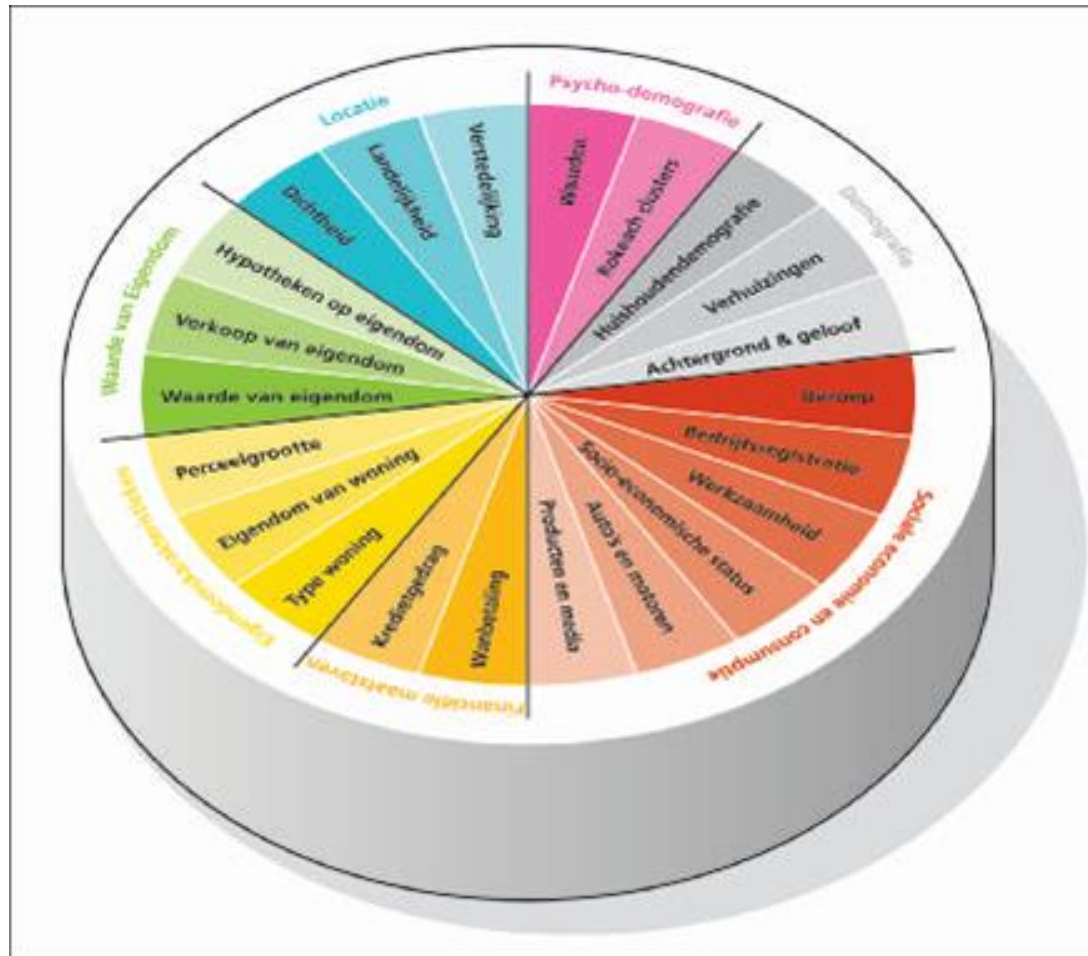
# ‘WIN-model’ TNS/NIPO



# 'WIN-model' TNS/NIPO

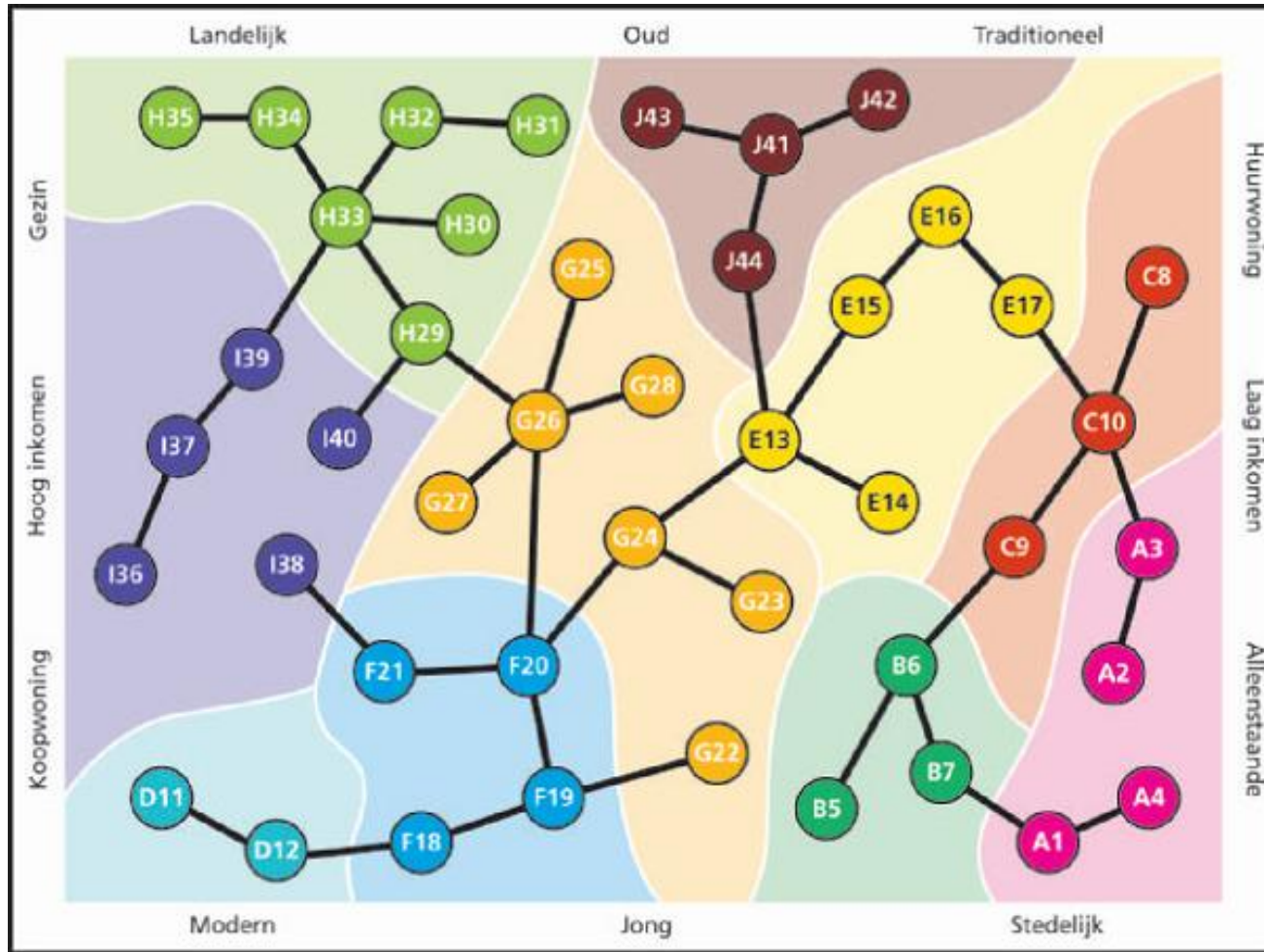


# 'Mosaic-model' Experian



| Groep | Groep Omschrijving         | Type | Type Omschrijving              |
|-------|----------------------------|------|--------------------------------|
| A     | De Vrije Geesten           | A01  | Diegelijke Studenten           |
|       |                            | A02  | Jonge Doeners                  |
|       |                            | A03  | Minder Geslaagden              |
|       |                            | A04  | Levensgenieters                |
| B     | De Ontwikkelde Stedelingen | B05  | Cultuurgenieters               |
|       |                            | B06  | Mini Macho's                   |
|       |                            | B07  | Bewuste Starters               |
| C     | De Knokkers                | C08  | Multiculturele Doorzetters     |
|       |                            | C09  | Jonge Flatbewoners             |
|       |                            | C10  | Krappe Kassen                  |
| D     | De Dynamische Families     | D11  | Succesvolle Starters           |
|       |                            | D12  | Moderne Gezinnen               |
| E     | De Modale Burgers          | E13  | Gemakkelijke Gezinnen          |
|       |                            | E14  | Ruimdenkers                    |
|       |                            | E15  | Honkvaste Senioren             |
|       |                            | E16  | Arbeidsgrijnen                 |
|       |                            | E17  | Jonge Genieters                |
| F     | De Succesvolle Gezinnen    | F18  | Familie Dynamiek               |
|       |                            | F19  | Familie Doorsnee               |
|       |                            | F20  | Weltevreden Stellen            |
|       |                            | F21  | Eigenzinnigen                  |
| G     | De Traditionalisten        | G22  | Conservatieve Gezinnen         |
|       |                            | G23  | Jonge Stellen                  |
|       |                            | G24  | Brave Borsten                  |
|       |                            | G25  | Tevreden Gezinnen              |
|       |                            | G26  | Ordelijke Dorpsgenoten         |
|       |                            | G27  | Noeste Workers                 |
|       |                            | G28  | Groen Genieters                |
| H     | Het Landelijke Gezinsleven | H29  | Welvarende Plattelanners       |
|       |                            | H30  | Senioren op het platteland     |
|       |                            | H31  | Contente Provincialen          |
|       |                            | H32  | Eenvoudige Dorpelingen         |
|       |                            | H33  | Agrarische Gezinnen            |
|       |                            | H34  | Nuchtere Landelijke Bewoners   |
| I     | De Welgestelden            | I35  | Gefortuneerde Landbouwers      |
|       |                            | I36  | Rijke Elite                    |
|       |                            | I37  | Chique Provincialen            |
|       |                            | I38  | Gefortuneerde Kosmopolieten    |
|       |                            | I39  | Landelijke Grootgrondbezitters |
|       |                            | I40  | Gedreven Doeners               |
| J     | De Pensioengenieters       | J41  | Tevreden Arbeidsmarktverlaters |
|       |                            | J42  | Eenvoudige Vergrijzen          |
|       |                            | J43  | Genietende Arbeidsverlaters    |
|       |                            | J44  | Huisouderen                    |

# 'Mosaic-model' Experian



# Overeenkomsten en verschillen

- Allemaal kleurrijk
- Verschil in aantal leefstijlen/mentalities/waardepatronen
- Bron: datasets en/of surveys
- Koppeling met andere data

# 3.

---

## *Toepassingsgebieden*

---

# Verkennen woonvoorkeuren

- ‘De Grote Woontest’ Stadsregio Rotterdam (2004-2008) (SmartAgent Company) :
  - Opdrachtgevers groot conglomeraat
  - Niet alleen leefstijl
  - Grote impact op beleid
- ‘Lochtenberg” Stokkasselt, Tilburg (2007) (Motivaction)
  - WonenBrebure
  - Bevestiging al bestaand beeld potentie koopsector

# Gebiedsontwikkeling

- Le Medi
  - Vraagverkenning
  - Conceptontwikkeling met panelgesprekken, resulterend in toolbox en essenties
  - Ontwerp
  - Branding: 'Le Medi: wonen waar de zon altijd schijnt'



## Le Medi, warmste buurt van Delfshaven

- ▣ 93 uitbreidbare eengezinswoningen
- ▣ veel variatie in type woningen
- ▣ geïnspireerd op landen rond de Middellandse Zee
- ▣ kleurrijke gevels en bijzonder metselwerk
- ▣ atelierruimte mogelijk aan de 'Ramblas'

prijzen van € 189.500 tot € 304.500 V.O.N.



Wonen waar de zon  
altijd schijnt

[www.lamedi.nl](http://www.lamedi.nl)









# Woonruimteverdeling

- Palenstein
  - Collectieve advertentie, geen eisen, wel rangorde inschrijvingsduur en urgentie
  - Tijdens intakegesprek leefstijltest SmartAgent
  - Iedere flat heeft één leefstijl:
    - Groen / Geel (“samenwonen”)
    - Rood (“gemengd wonen”)
    - Blauw (“solitair wonen”)

# Woonruimteverdeling: Palenstein









# 4.

---

## *Vragen*

---

# Vragen

- Wat is de meerwaarde van de leefstijlbenadering?
- Levert het geprofileerde producten op?



# Vragen

- Wonen mensen meer naar tevredenheid?
- Wat betekent toepassing voor insluiting en uitsluiting op de woningmarkt/in de wijk en in de stad?
- Selectie door professionals corporatie/test of eigen keuze tussen diverse producten?

# Onderzoek

- NICIS-project 'Branding en leefstijlen in de wijk' (2009-2011)
- Platform Corpovenista, Vestia, ERA Contour en Den Haag, Leeuwarden, Maastricht en Rotterdam
- Onderzoeksinstituut OTB TU Delft
- [www.corpovenista.nl](http://www.corpovenista.nl) en [www.nicis.nl](http://www.nicis.nl)

Basic Account: Upgrade

Welcome, André Ouwehand · [Add Connections](#) · [Settings](#) · [Help](#) · [Sign Out](#)[Home](#) [Profile](#) [Contacts](#) [Groups](#) [Jobs](#) [Inbox \(7\)](#) [More...](#)

Groups



## Volkshuisvesting

[Discussions](#)[Members](#)[Promotions](#)[Jobs](#)[Search](#)[More...](#)[Start a discussion](#)

Follow Jeroen

## selectie op leefstijlen in de koopsector

Geluidsoverlast is een groot maatschappelijk probleem. Vele mensen worden ernstig gehinderd in hun woongenot en geluidsoverlast leidt vaak tot ernstige burenruzies. Sinds een aantal jaren wordt er veel gesproken over leefstijlen. Een aantal corporaties (o.a. in Zoetermeer, Rotterdam en Den Haag) wijzen inmiddels woningen toe op leefstijl. De leefbaarheids- en omgangsproblemen in een complex nemen daardoor aanzienlijk af.

Geluidsoverlast en bijbehorende burenruzies komen ook in complexen met koopwoningen veelvuldig voor. Het zou dus niet zo gek zijn om ook in complexen met koopwoningen bewoners te selecteren op leefstijl, maar volgens mij is nog dit niet gebruikelijk. Nu vroeg ik mij af: kent iemand complexen met koopwoningen waarin geselecteerd wordt op leefstijl? Want als het selecteren op leefstijl in complexen met huurwoningen goed werkt, dan is het misschien tijd om dit concept ook eens toe te passen op complexen met koopwoningen.

4 days ago

Like

Comment

Follow

Flag

[More](#)

8 comments

Ronald  
Stop Following

**Ronald Camstra** • Een interessant gedachte. Inderdaad blijkt het toewijzen op basis van leefstijlen goed te werken. Huurders kunnen hun verhuurder aanspreken op een verstoord woongenot, maar wie ga je bellen als je in een koopwoning overlast ervaart? Toch weet ik niet of dit systeem in de koopsector haalbaar is in de huidige markt; je hebt denk ik wel enige schaarste nodig om selectie mogelijk te maken.

2 days ago · [Reply privately](#) · [Flag as inappropriate](#)



Follow Jeroen

**Jeroen Rozema** • Het idee van selectie op leefstijlen is dat rustige mensen bij elkaar wonen, zodat ze geen last hebben van luidruchtige burens. En mensen die wel eens de muziek hard zetten, zijn vaak ook toleranter tegenover hun burens en zullen overlast minder snel als een probleem ervaren. Maar als er inderdaad toch conflicten ontstaan, dan zou de VvE de veroorzaker van overlast daarop moeten aanspreken.

Ik denk dat de huidige marktsituatie geen belemmering hoeft te zijn voor selectie op

## People I'm Following



**Michel Coenen** and 1 more  
commented on:  
[selectie op leefstijlen in de  
koopsector](#)

29 minutes ago · [8 comments](#)

[See all updates](#)

## Latest Post



Dag van de Compliance Officer - 23  
en 24 november 2010

Christiaan Hoff

[See all](#)

## LinkedIn Polls

[Create Poll](#)

## Next-Gen Sequencing: How are you using NGS?

- ☐ Target Enrichment  
☐ Whole Genome Sequencing

Vote

[or see results](#)

Hamid Ghanadan  
President at The Linus  
Group, Inc.

## Manager's Choice



Zijn er nog woningcorporaties die  
hun zorgprojecten maar moeizaam  
van de grond krijgen? De nieuwe wet-

Stelling:

---

*“Bewoners willen best  
gesorteerd worden op  
leefstijl”*

---

# ‘Samen wonen’

Palenstein, Zoetermeer

