

Klein wonen: functies, doelgroepen en praktijk

Een verdieping op 'Klein wonen, trend of
hype?'

Inhoudsopgave

1	Inleiding	3
1.1	Aanleiding.....	3
1.2	Leeswijzer	3
2	Functie klein wonen in woningmarkt	4
2.1	Klein Wonen voorziet in een structurele markt vraag.....	4
2.2	Klein wonen vervult belangrijke rol in binnenstedelijke opgave	5
2.3	Klein wonen brengt doorstroming woningmarkt op gang.....	7
2.4	Verduurzamen gaat makkelijker met kleine woning	8
2.5	Klein wonen is vraaggericht en versterkt differentiatie woningmarkt	9
3	Doelgroepen en kansrijke pmc's	10
3.1	Onderscheid vraag en aanbod wezenlijk voor begrip Klein wonen	10
3.2	Vraag naar klein wonen gaat grotendeels over Micro- appartementen	11
3.3	Kansrijke product-marktcombinaties voor Klein wonen	15
3.4	Combinaties van doelgroepen.....	21
3.5	Regionale driedeling: groei, balans, krimp	22
4	Klein wonen in de praktijk	24
4.1	Klein wonen extra gevoelig voor vraagverandering, bouw adaptief	24
4.2	Micro-appartementen extreem kritisch product, stuur op kwaliteit.....	25
4.3	Bouwbesluit geen barrière door gelijkwaardigheidsbeginsel.....	27
4.4	Parkeernorm richting 0,0 voor klein wonen op beste plekken	28

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

Uit het onderzoek 'Klein wonen, trend of hype?' dat we in het voorjaar van 2017 publiceerden, bleek dat klein wonen naar verwachting structurele vormen aanneemt en als serieus segment in de woningmarkt dient te worden behandeld. Dat zien we ook terug in de manier waarop het onderzoek werd opgepakt in het veld en in de media. Er is veel over geschreven, zowel door aanhangers als door anderen. Het laat ook zien dat het een onderwerp is waarover kennisontwikkeling welkom is. Er zijn nog steeds veel praktische vragen, zoals: welke plekken zijn geschikt? Hoe moeten Micro-appartementen eruitzien? En hoe ga ik om met zaken als het Bouwbesluit of de parkeernorm? Waar 'Klein wonen, trend of hype?' klein wonen duidde (aan de hand van drijfveren en metatrends), zoomen we daarom nu in op de doelgroepen, kansrijke product-marktcombinaties en de samenhang tussen klein wonen en andere actuele thema's op de woningmarkt, zoals de binnenstedelijke woningbouwopgave, doorstroming in de woningmarkt, verduurzaming en het streven naar een meer vraaggerichte woningmarkt aansluitend op leefstijlen van doelgroepen.

1.2 Leeswijzer

Hieronder starten we met een resumé van het vorige onderzoek. In het hoofdstuk (2) daarna leest u over de samenhang van klein wonen met andere actuele thema's in de woningmarkt. In hoofdstuk 3 gaan we in op doelgroepen en kansrijke product-marktcombinaties, waarna in hoofdstuk 4 de regionale verschillen in kansen en risico's worden besproken. Het laatste hoofdstuk (5) richt zich op de praktische zaken omtrent klein wonen.

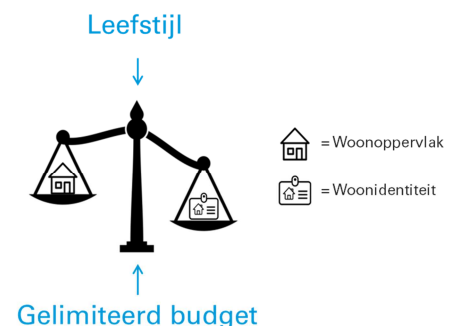
2 Functie klein wonen in woningmarkt

Klein wonen vervult een belangrijke behoefte in de woningmarkt. Onder andere als het gaat om betaalbaar wonen in de stad, de binnenstedelijke bouwopgave, transformatie van gebouwen en doorstroming in de woningvoorraad. In dit hoofdstuk beschrijven we de rol van klein wonen ten aanzien van deze thema's.

2.1 Klein Wonen voorziet in een structurele marktvaart

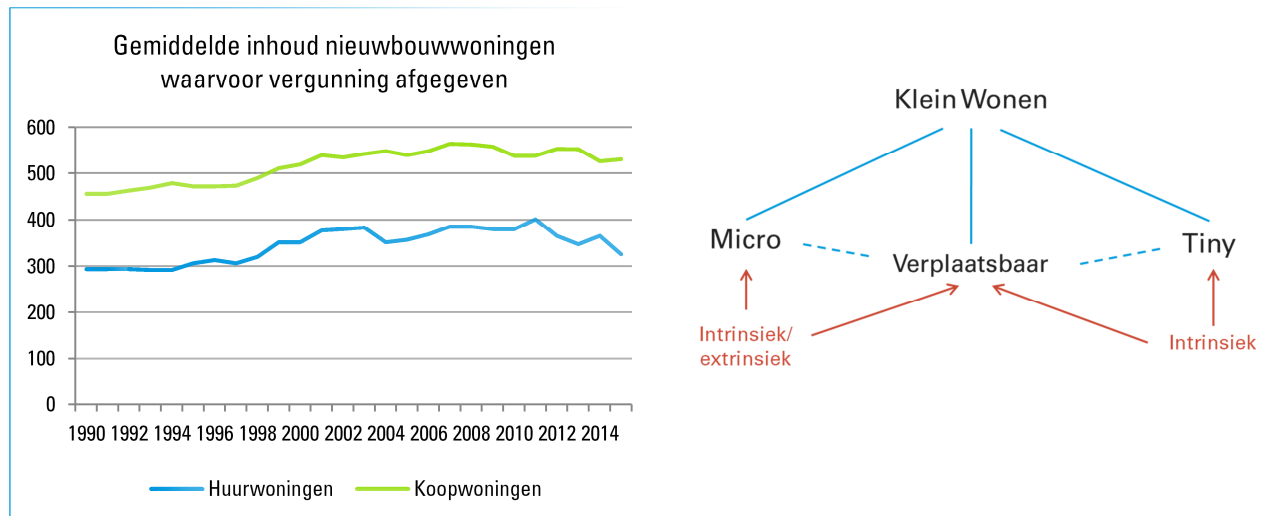
De komende tien jaar ligt er een opgave van circa 60.000 tot 100.000 kleine woningen, zo'n 8 tot 15% van de woningbouwproductie. Dat blijkt uit het eerdere onderzoek 'Klein wonen: trend of hype?'. Drijfveren achter klein wonen gaan over demografische trends – steeds kleinere huishoudens – en veranderende leefstijlkeuzes. Woonidentiteit wordt hierin steeds bepalender en zorgt ervoor dat huishoudens in een gespannen woningmarkt liever concessies doen aan woonoppervlak dan aan woonidentiteit. Het fenomeen Klein Wonen lijkt daarmee van structurele aard. We zetten de belangrijkste conclusies uit het vorige onderzoek nog even op een rij:

- Er is sprake van een **trendbreuk**: waar na de tweede wereldoorlog aanvankelijk steeds groter werd gebouwd, slaat deze ontwikkeling nu om (zie figuur 1).
- De **voorkeur voor klein wonen neemt toe**, vooral in zeer stedelijke gemeenten.
- Volgens 60% van de gemeenten, provincies en corporaties bedient klein wonen een **structurele vraag** in de woningmarkt. Vooral in de G4/G32 wordt klein wonen gezien als permanente oplossing.
- De vraag naar klein wonen is op te splitsen in een vraag naar **Micro-appartementen** en een vraag naar **Tiny Housing** (zie figuur 1). Aan beiden ligt een andere drijfveer ten grondslag. Belangrijkste drijfveren achter Micro-appartementen zijn demografische ontwikkelingen - zoals verstedelijking en de groei van het aantal éénpersoonshuishoudens - in combinatie met veranderende leefstijlkeuzes (nadruk op ervaring, flexibiliteit, woonidentiteit). Met een gelimiteerd budget verschuift het compromis van vierkante meters naar locatie en bijbehorende woonidentiteit. Bij Tiny Housing vindt ook een verschuiving in het compromis plaats, maar hier gaat het over een zelfvoorzienende, ongebonden leefstijl versus comfort (vierkante meters). Deze keuze vindt in mindere mate plaats door druk op de woningmarkt. In dit onderzoek voegen we een derde categorie 'Verplaatsbaar klein wonen' toe. Dit derde type klein wonen voorziet in een tijdelijke vraag. Meer daarover in hoofdstuk 3.
- Gemeenten, provincies en corporaties hebben **nog beperkt kennis** over de markt voor klein wonen: 60% heeft geen beleid op klein wonen, maar geeft aan hier wel behoefte aan te hebben. Het fenomeen is nog relatief onbekend, partijen hebben behoefte aan duiding. Hoe groot is de vraag? Is het een wenselijke ontwikkeling?



De trend is duidelijk, net als de onderliggende drijfveren. Dit verdiepende onderzoek is bedoeld om meer grip te krijgen op de functie van klein wonen in de woningmarkt, de vraag vanuit doelgroepen, de samenhang met andere actuele thema's op de woningmarkt (zoals verdichting en transformatie) en praktische zaken, zoals het bouwbesluit en parkeernormen.

Figuur 1: trendbreuk inhoud nieuwbouwwoningne (links), drie typen klein wonen* (rechts)



Bron: (links) CBS 'Gemiddelde inhoud woningen waarvoor omgevingsvergunning is afgegeven 1990-2015' (2016), (rechts) Stec Groep (2017). *Product (aanbod) in zwart, type drijfveren (vraag) in het rood.

BEHOEFTEVERKENNING KLEIN WONEN

Voor toevoeging van kleine woningen is behoefteonderzoek wezenlijk. Niet in iedere gemeente en op iedere plek is de behoefte naar klein wonen gelijk. Dit hangt onder andere af van demografische en economische factoren in combinatie met de bestaande woningvoorraad. Breng de behoefte daarom goed in beeld, bijvoorbeeld door middel van:

- Vraagaming: indicatieve inschatting van de marktvraag op basis van analyse van woonvoorkeuren (WoON2015) in combinatie met demografische factoren (Primos).
- Enquête: indicatieve inschatting van mate van interesse in klein wonen. Een enquête leent zich goed om ook meer grip te krijgen op kwalitatieve voorkeuren van potentiële bewoners.
- Marktspanningsmeter: analyse van transacties en aanbod van kleine woningen in de gemeente, zowel in huur als koop.
- Pilot: peiling van interesse door kleinschalig te starten. Bijvoorbeeld bij Tiny Houses is de exacte behoefte lastig in kaart te brengen, het gaat om een nichemarkt. Door kleinschalig Tiny Houses (bijvoorbeeld circa 5 eenheden) te faciliteren wordt gaandeweg duidelijk hoeveel animo ervoor is.

2.2 Klein wonen vervult belangrijke rol in binnenstedelijke opgave

Landelijk laait de discussie steeds op waar moet worden bijgebouwd, in het weiland (uitleg) of binnenstedelijk? Snel bijbouwen is wenselijk in de huidige situatie met hoge marktdruk. Bouwen op uitlegplekken is op korte termijn (op niveau van de grondexploitatie) de goedkoopste en makkelijkste oplossing. Op termijn vormt uitbreiding buiten stedelijk gebied echter ook een risico voor de leefbaarheid, vooral in krimpregio's. Binnenstedelijk bouwen is op korte termijn soms duurder in de grondexploitatie voor de grondeigenaar- of koper. Maar daarin wordt geen rekening gehouden met de voordelen van reeds aanwezige ontsluiting en positieve langetermijneffecten van binnenstedelijk bouwen voor de maatschappij (zoals versterking van de bestaande stedelijke structuur, positieve agglomeratie-effecten en beter benutten bestaande investeringen in onder andere nutsvoorzieningen en openbaar vervoer)¹. Micro-appartementen kunnen bijdragen aan het optimaal benutten van de ruimte die binnen bestaand ruimtebeslag aanwezig is,

¹ Daarnaast zijn de kosten naar verwachting lager wanneer naast de bouw- en bijkomende kosten en grondexploitatiekosten zoals bouw- en woonrijpmaken ook alle andere kosten worden meegenomen die nodig zijn voor de uitleg van nieuwe wijken, maar die vallen buiten de grondexploitatie, zoals ecosysteemdiensten, aanleg van infrastructuur en nutsvoorzieningen, gebiedsontwikkelingskosten, en vervoerskosten.

en bijvoorbeeld ook op kleine oppervlakken en met kleine footprints het stedelijk weefsel aantrekkelijker maken. Zo kunnen op stedenbouwkundig en architectonisch aantrekkelijke manieren aansluitingsproblemen in de bestaande stedenbouwkundige structuur worden ingevuld. Door hun compactheid zijn ze gemakkelijk in te passen in het bestaande weefsel. Bovendien maken ze binnenstedelijk bouwen financieel aantrekkelijker (en haalbaarder) doordat in hoge dichtheden kan worden gebouwd.

Onderstaande figuur toont het voorbeeld van de Pannenkoekstraat in Rotterdam. De locatie is stedenbouwkundig gezien onaantrekkelijk. Micro-appartementen bieden hier een stedenbouwkundige oplossing en komen tegelijkertijd tegemoet aan een kwalitatieve vraag.

Figuur 2: beoogde inbreiding Loft21, Pannenkoekstraat in Rotterdam



Bron: Kühne & Co Architecten (2017). Links is voor inbreiding, rechts na.

STEDEN BLIJVEN VERDICHTEN

Het aandeel woningen dat binnen de bebouwde kom wordt gebouwd loopt op. Dit is tegen de verwachting van bouwers in, die vaak roepen dat de mogelijkheden binnenstedelijk opdrogen (het laaghangend fruit is al geplukt). Uit een studie van de VU blijkt dat tussen 2000 en 2016 het aantal binnenstedelijk gebouwde woningen toenam van 47 naar 69%. In totaal ging het om ruim 500.000 woningen. Vooral door transformatie (15 tot 32%) en verdichting (20 tot 32%), in veel mindere mate door het dichtbouwen van stedelijk groen (5 tot 7%). Ook het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) signaleert dat de transformatie en inbreiding een belangrijke bijdrage kunnen leveren aan het accommoderen van de woningbouwopgave. Zij constateren dat indicatief 35 tot 75% van de woningbouwopgave tot 2050 wordt opgevangen in de bestaande stad. De PBL studie is een indicatieve verkenning, exclusief onder andere maatschappelijk vastgoed (terwijl hier naar verwachting juist transformatiekansen liggen).

Bron: 'Steden blijven verdichten', R0m, J. Claassen & E. Koomen (2017), bewerking Stec Groep (2018).

Micro-appartementen zijn een kritische product

Op binnenstedelijke plekken (bijvoorbeeld bij transformatie en sloop-nieuwbouw) zijn Micro-appartementen vaak een interessante product-marktcombinatie. Binnenstedelijk bouwen is doorgaans relatief duur ten opzichte van nieuwbouw op uitleglocaties. Micro-appartementen zijn door hun relatief hoge opbrengsten per vierkante meter en makkelijke inpasbaarheid een voor de hand liggende mogelijkheid om de businesscase sluitend te krijgen. Micro-appartementen zijn echter ook een gevoelig product, waarbij de afstemming van (lange termijn)vraag en aanbod nauw luistert. In sommige gevallen ontstaat een spanningsveld tussen enerzijds het bedienen van de lange termijnmarkt vraag en anderzijds

de haalbaarheid van de business case. Om op lange termijn rotte kiezen in de woningmarkt te voorkomen, is een goede afweging van vitaal belang. In hoofdstuk 4 leest u meer over het borgen van kwaliteit in projecten.

Tijdelijke invulling van plekken

Kleine woningen kunnen tevens dienen als tijdelijke invulling van braakliggend terrein. Vaak zijn het nu onaantrekkelijke plekken. Door het faciliteren van verplaatsbare kleine woningen (dit kunnen Tiny Houses en Micro-appartementen zijn) worden ze optimaal aangewend voor tijdelijk gebruik. Onderstaande figuur toont een voorbeeld van verplaatsbare Tiny Houses op een braakliggend terrein in Haarlem. De woningen mogen er voor 2 tot 3 jaar staan en krijgen daarna een andere plek toegewezen door de gemeente. Goede afspraken zijn wezenlijk.

Tijdelijk ruimtegebruik door middel van verplaatsbare Tiny Houses kan ook worden ingezet als **placemakingtool** en **pauzeland**. De opvallende invulling zet de plek op de kaart, wat meerwaarde genereert voor de uiteindelijke permanente invulling.

Figuur 3: klein wonen als tijdelijke invulling van plekken



Bron: Tiny TIM (2017), bewerking Stec Groep (2018). 10 zelfvoorzienende Tiny Houses (type Tiny TIM) op braakliggend terrein in Haarlem-Schalkwijk. De Tiny Houses mogen er 2-3 jaar staan, daarna krijgen ze een andere plek toegewezen.

2.3 Klein wonen brengt doorstroming woningmarkt op gang

De doorstroming in de Nederlandse woningmarkt verloopt stroef, daardoor komen vooral starters moeilijk aan een woning. Dit komt door een relatief beperkt aantal vrijkomende woningen enerzijds (in de bestaande voorraad en nieuwbouw), en het ontbreken van een goed midden(huur)segment anderzijds (zie tekstkader). Micro-appartementen (al dan niet permanent) kunnen een belangrijke rol vervullen om de doorstroming op gang te brengen. We onderscheiden drie manieren waarop kleine woningen (permanent en tijdelijk) zorgen voor doorstroming:

1. **Sociale micro-huurwoningen verlagen druk op de middenhuur.** Meer mogelijkheden voor starters in de woningmarkt vergroten de mogelijkheden in de sociale huur en verlagen daarmee de druk op het middenhuursegment (waar starters nu vaak op zijn aangewezen). Verlaging van de marktdruk op het middenhuursegment is nodig voor demping van de huurprijzen en overbrugging van het gat tussen sociale huur, middenhuur en koop. Micro-appartementen op goed bereikbare plekken met huurprijzen onder de liberalisatiegrens zijn aantrekkelijk voor starters met een middeninkomen. Micro-appartementen in Villa Mokum (Amstelskwartier, Amsterdam) zijn een goed voorbeeld (studio's van 28 m² voor circa € 600 per maand). Locaties moeten vooral goed bereikbaar zijn. Hartje centrum is niet per se een vereiste, waardoor huurprijzen onder de liberalisatiegrens overal in Nederland haalbaar zijn.
2. **Vrijesectorhuur Micro-appartementen verruimen het middenhuursegment.** Voor Micro-appartementen met een hoger kwaliteitsniveau zijn eenpersoonshuishoudens met een midden tot hoog inkomen bereid huren te betalen boven de liberalisatiegrens. Naast een hoogwaardige afwerking

en goede voorzieningen (zoals een huismeester en lobby), moet de locatie top zijn (centraal en bereikbaar), denk aan stationslocaties en hoogstedelijke plekken.

3. **Micro-appartementen voor ouderen creëren doorstroming.** Ze faciliteren ouderen om door te stromen van een grondgebonden (koop)woning naar een kleiner, comfortabel en gelijkvloers micro-appartement. Het gaat vaak om alleenstaande ouderen, voorsortierend op een afnemende mobiliteit. Als zij doorstromen naar een micro-appartement brengen zij de woonketen in beweging en wordt doorstroming op gang gebracht (gemiddelde ketenlengte is 3,3 bij nieuwbouw: 2,3 extra verhuizingen per toegevoegde nieuwbouwwoning)². Jonge stellen die nu een (middenhuur)appartement bezet houden kunnen dan weer doorstromen naar een grondgebonden (koop- of huur)woning. Een voorbeeld van een dergelijk product is De Makroon in Amsterdam, met (onder andere) appartementen van 54 m² en een huurprijs van € 865 per maand. Zorg is in zulke projecten vaak flexibel afneembaar (in het verlengde van de extramuralisering in de zorg).

MIDDENHUUR ALS SMEEROLIE VOOR DE WONINGMARKT

De huidige beperkte doorstroming heeft onder andere te maken met overheidsbeleid en (sociaal)economische factoren:

- Corporaties trekken zich sinds de herziene woningwet terug in het segment tot €630 per maand. Middeninkomens komen niet langer in aanmerking voor een sociale huurwoning. Dit probleem wordt versterkt door beperkte doorstroming binnen het sociale segment, bijvoorbeeld van scheefhuurders.
- Tegelijkertijd is kopen steeds moeilijker voor starters. De woningprijzen zijn (vooral in stedelijk gebied in de Randstad en enkele stedelijke regio's hierbuiten) fors gestegen. Starters zijn daardoor vaak aangewezen op middeldure huur (circa € 710 tot € 900 à 1.000 per maand). De druk op dit segment is echter hoog, waardoor het hier lastig is om een woning te vinden.



Bron: Stec Groep (2018).

2.4 Verduurzamen gaat makkelijker met kleine woning

Om de klimaatdoelstellingen uit het Parijsakkoord van 2015 te behalen, zet Nederland onder andere in op het verduurzamen van de woningvoorraad. Zo moet nieuwbouw vanaf 2020 (bijna) energieneutraal zijn en ligt er een verduurzamingsopgave bij woningcorporaties (vanaf 2020 voorraad energielabel B of beter). Kleiner wonen kan ook bijdragen aan de verduurzaming van de voorraad, zowel in de vorm van Tiny Houses als Micro-appartementen:

- Het energieverbruik van een kleine woning is relatief laag. De te verwarmen ruimte is simpelweg kleiner dan bij een normale woning.
- Tiny Houses zijn in grote mate zelfvoorzienend (en doorgaans gasloos). Ontwerpers van Tiny Houses hebben belang bij energiezuinige woningen om zoveel mogelijk off the grid te kunnen wonen. Maatregelen ten behoeve van isolatie, waterzuivering en het opwekken van energie zien we in veel ontwerpen terug.
- Micro-appartementen dragen bij aan stedelijke verdichting en zijn vaak dicht bij OV-knooppunten. Ze verleiden daarmee automatisch doelgroepen om te kiezen voor het OV in plaats van de auto.
- Kleine woningen stimuleren minder bezit en meer delen. Klein wonen vergroot het besef van huishoudens die hier al door worden aangesproken, nog beter af te wegen ze nog wel (zelf) willen

² Bron: Verhuisketens in Nederland, uit Verhuisketens in Leiden (2011). De lengte van de verhuisketen is afhankelijk van de plek in de keten waar de eerste verhuizing plaatsvindt. Doorstroming van ouderen van een ruime grondgebonden woning naar een middeldure huurappartement levert een relatief lange keten op.

bezitten en wat niet. Denk aan deelauto's, collectieve wasruimten et cetera. Ontspullen draagt zodoende bij aan verduurzaming van wonen.

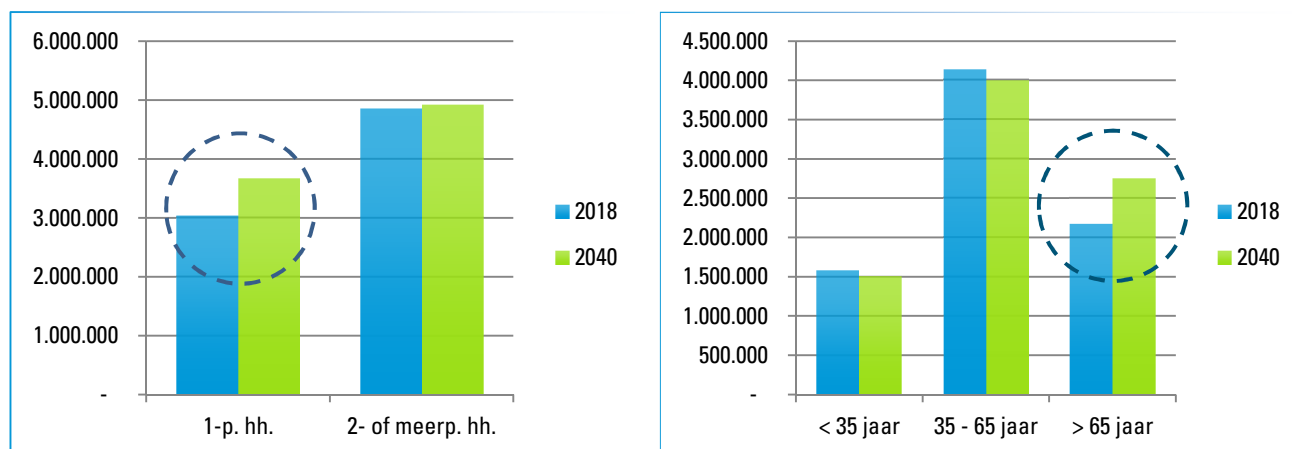
2.5 Klein wonen is vraaggericht en versterkt differentiatie woningmarkt

De woningmarkt is traditioneel een aanbodmarkt. Huishoudens kiezen een woning uit het beschikbare aanbod. Er vindt een kentering plaats naar steeds meer vraaggericht bouwen, aangewakkerd door een steeds kritischere woonconsument. Vraaggericht programmeren betekent nieuwbouw die complementair is aan de bestaande voorraad, voor doelgroepen die nu en in de toekomst nog beperkt worden bediend, rekening houdend met sociaaleconomische trends en ontwikkelingen. Concreet betekent dit:

- **Bouw voor de groei van het aantal éénpersoonshuishoudens.** De toename van het aantal éénpersoonshuishoudens is substantieel de komende jaren, gevoed door de vergrijzing. Circa 90% van de huishoudensgroei de komende 10 jaar komt door het groeiende aantal éénpersoonshuishoudens, (zie onderstaande figuur). Ook vanuit het oogpunt van betaalbaarheid kunnen Micro-appartementen voorzien in een behoefte: éénpersoonshuishoudens hebben gemiddeld minder te besteden dan meerpersoonshuishoudens.
- **Bouw voor ouderen.** De 65-plusdoelgroep groeit significant de komende jaren. Het aantal huishoudens jonger dan 65 jaar neemt zelfs af. Dit betekent dat per saldo overwegend bijgebouwd moet worden voor een oudere doelgroep: nultredenwoningen, appartementen. Extra gezinswoningen zijn alleen op die plekken nodig waar het aantal gezinnen nog groeit (of vervanging van de bestaande voorraad nodig is).
- **Bouw voor de middenhuur.** Zoals in de paragraaf hierboven toegelicht is het middenhuursegment ondervertegenwoordigd en is de verwachting dat de vraag groeit.
- **Verdicht de steden** (zie voorgaande paragraaf). In veel gebieden in Nederland is de groei er uit, daar is sprake van balans in het aantal huishoudens of zelfs krimp. Verdichten van het bestaande weefsel is wezenlijk voor het behoud van een sterke stedelijke structuur (waarin de leefbaarheid en voorzieningen worden gewaarborgd).

Micro-appartementen sluiten aan bij de hierboven genoemde opgaven in de woningmarkt. Ze zijn op veel plekken complementair aan de bestaande voorraad, versterken de stedelijke structuur en voorzien in de behoefte van groeiende doelgroepen.

Figuur 4: huishoudensontwikkeling naar samenstelling (links) en leeftijd (rechts) 2018-2040



Bron: ABF Primos (2017)

3 Doelgroepen en kansrijke pmc's

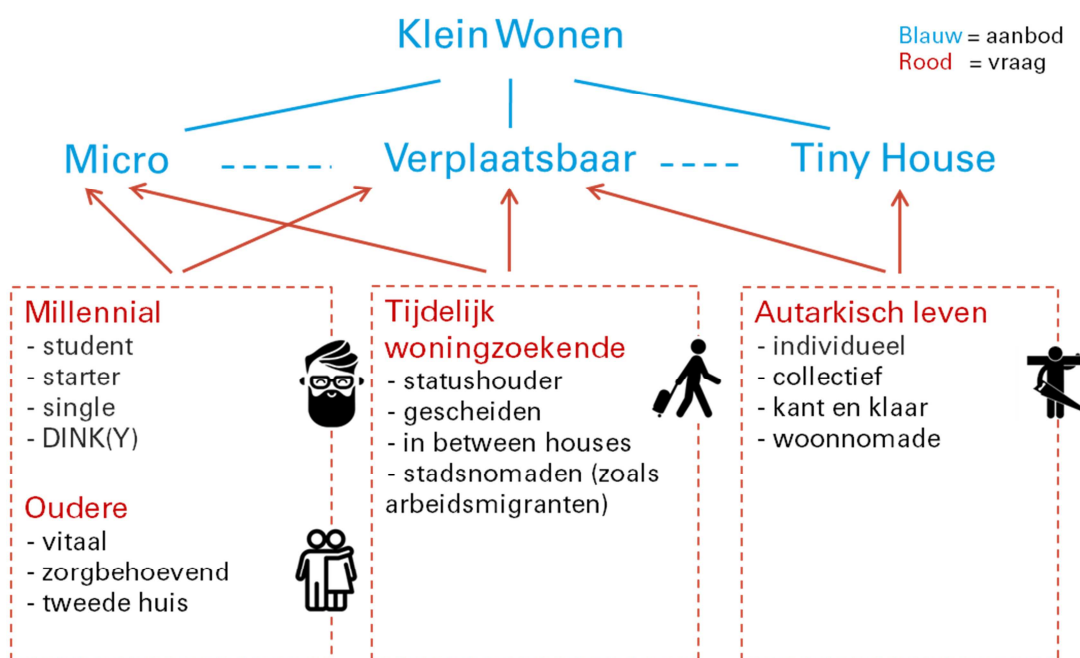
In dit hoofdstuk verdiepen we het doelgroepenonderzoek. We brengen eerst de vraag verder in beeld: welke doelgroepen zijn te onderscheiden, welke woonwensen hebben zij en wat is hun omvang? Daarna vertalen we de vraag naar kansrijke product-marktcombinaties in alle segmenten van klein wonen.

3.1 Onderscheid vraag en aanbod wezenlijk voor begrip Klein wonen

In het eerdere onderzoek 'Klein Wonen: trend of hype? (Stec Groep, 2017)' onderscheidten we twee vraagtypen in de markt van klein wonen: die naar Micro-appartementen (intrinsiek en extrinsiek gemotiveerd) en Tiny Housing (intrinsiek gemotiveerd) (zie onderstaand tekstkader). We onderscheiden daarnaast op basis van praktijkervaringen nog een derde vraagtype, de tijdelijk woningzoekenden. Deze doelgroep zoekt een tijdelijke woning uit vrije wil (bijvoorbeeld een expat) of noodzaak (bijvoorbeeld een statushouder of scheidingsgeval). De drie **vraagtypen** - Micro-, Tijdelijk en Tiny - kunnen door meerdere producttypen worden bediend. In **producttype** onderscheiden we ook een driedeling: Micro-appartementen, Verplaatsbare kleine woningen en Tiny Houses. Verschillende doelgroepen kunnen in verschillende producttypen landen. Zo kan een tijdelijk woningzoekende landen in een Verplaatsbare kleine woning, maar net zo goed in een Micro-appartement. Het onderscheid tussen vraag en aanbod (of product) is van wezenlijk belang.

In paragraaf 3.2 gaan we eerst dieper in op de vraag, waarna we in paragraaf 3.3 passende product-marktcombinaties verder toelichten.

Figuur 5: vraag- en producttypen klein wonen



Bron: Bureau-expertise Stec Groep (2018) op basis van praktijkervaringen.

KLEIN WONEN, COMPROMIS OM LEEFSTIJL

Klein wonen is vrijwel altijd een compromis (zie figuur op pagina 4). De keuze voor een **Micro-appartement** komt voort uit de afweging tussen woonoppervlak en woonidentiteit. Huishoudens hebben enerzijds een gelimiteerd budget, zeker gezien de stijgende prijzen in de stad. Anderzijds jagen zij een stedelijke leefstijl (van flexibiliteit, diversiteit en een verminderde focus op bezit) na. Om aan allebei tegemoet te komen maken zij de keuze tussen woonidentiteit (wonen passend bij hun stedelijke identiteit en leefstijl) of ruimer wonen (goedkoper, maar buiten de stad). De trend van Micro-appartementen toont aan dat huishoudens steeds vaker kiezen voor behoud van woonidentiteit in plaats voor vierkante meters. Bij **Tiny Housing** speelt een andere afweging, die tussen een ideologische leefstijl (lage footprint, kleinschaligheid, ontspullen) versus het comfort van ruimte (woonoppervlak). Ook hier wint woonidentiteit het van woonoppervlak.

Bron: 'Klein wonen, trend of hype?', Stec Groep (2017).

VERPLAATSBARE KLEINE WONINGEN VOORZIEN OOK IN VRAAG NAAR MICRO EN TINY

Tijdelijke kleine woningen (aanbod) kunnen fungeren als flexibele schil om de woningmarkt, bij tijdelijke druk op de woningmarkt bijvoorbeeld. Kleine woningen lenen zich hier goed voor, omdat ze relatief makkelijk demontabel en verplaatsbaar zijn. Zo kunnen ze gemakkelijk worden ingezet, daar waar ze nodig zijn en fungeren als plaatsonafhankelijke, meebewegende schil om de woningvoorraad. Dat het kleine woningen zijn, wil niet zeggen dat ze alleen voorzien in de vraag van tijdelijk woningzoekenden (zoals statushouders of scheidingsgevallen), ze kunnen net zo goed voorzien in de vraag naar Micro-appartementen of Tiny Houses.

Bron: Stec Groep (2018).

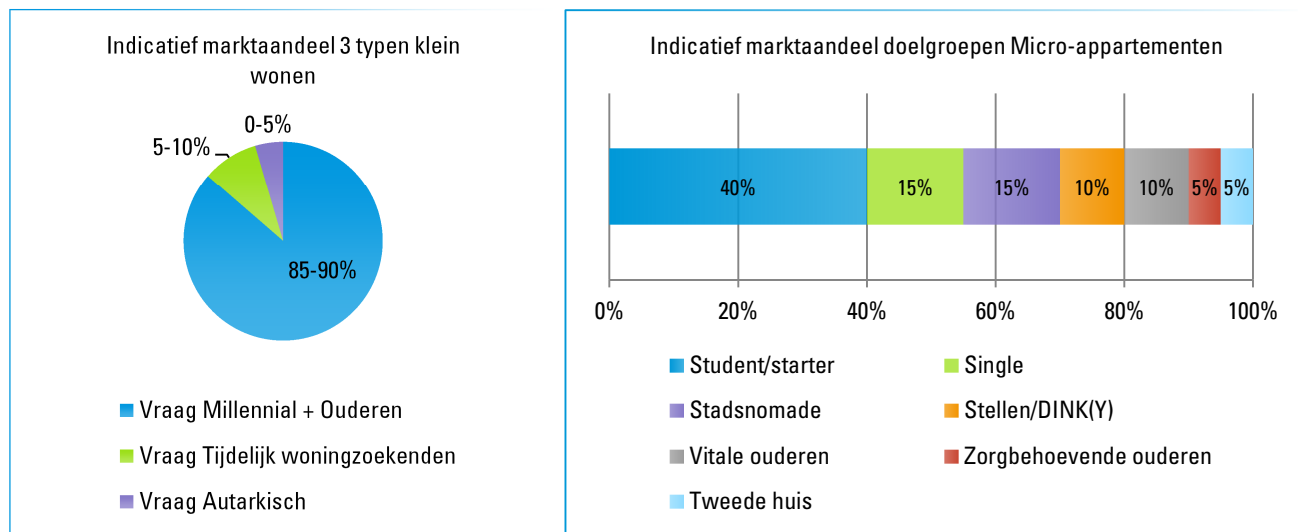
3.2 Vraag naar klein wonen gaat grotendeels over Micro-appartementen

De wens voor een kleine woning is dus terug te herleiden naar leefstijlkeuzes of noodzaak. Binnen deze drie hoofdcategorieën onderscheiden we subdoelgroepen (zie voorgaande figuur), ieder met eigen woonwensen en -voorkeuren. In deze paragraaf gaan we dieper in op de diversiteit en omvang van deze doelgroepen.

85-95% van de klein wonen-opgave gaat naar schatting over Micro-appartementen

Samen zorgen bovengenoemde subdoelgroepen (figuur 5) voor een ingeschatte opgave van 60.000 tot 100.000 kleine woningen, bleek uit ons rapport 'Klein wonen, trend of hype?' van 2017. Verreweg het grootste deel van de behoefte gaat uit naar Micro-appartementen, naar schatting zo'n 85 tot 95% (zo'n 50.000 tot 95.000 woningen) (zie figuur 6), dit is inclusief de intrinsiek gemotiveerde tijdelijk woningzoekenden zoals expats. **Een variabel deel van de vraag naar Micro-appartementen kan worden ingevuld met tijdelijke woningen, bij wijze van flexibele schil om de woningvoorraad. Dit is een beleidsmatige keuze.** De vraag naar Micro-appartementen komt vooral van studenten en starters, maar ook van singles en stellen (zo'n 65%, samen de millennials). Nog circa 20% komt naar schatting van ouderen, die kiezen voor een micro-woning als tweede woning in de stad of voor een levensloopbestendige of zorgwoning. Circa 5 tot 10% van de vraag komt van extrinsiek gemotiveerde tijdelijk woningzoekenden (statushouders, scheidingsgevallen et cetera). Naar schatting maximaal zo'n 5% van de totale vraag naar klein wonen gaat uit naar Tiny Houses (tot zo'n 5.000 woningen), het gaat dus om een relatief klein deel van de vraag.

Figuur 6: indicatieve marktaandeelen klein wonen



Bron: Stec Groep (2018), op basis van WoON2015, CBS (2017)

BRONNEN VOOR DIT ONDERZOEK

De doelgroepenindeling en vraagdrukanalyse zijn inschattingen van Stec Groep op basis van openbare bronnen in combinatie met bureau-expertise. Klein wonen is een nieuw thema in de woningmarkt, waarover nog relatief weinig bekend is. Dit onderzoek dient als verduidelijking van het thema, differentiaties daarbinnen moeten als richtinggevend worden beschouwd, niet als absoluut gegeven.

Bron: Stec Groep (2018).

1. Millennials

Millennials³ zijn vaak de eerste doelgroep waaraan gedacht wordt bij Micro-appartementen. Hun individualistische grondhouding, flexibiliteit en focus op ervaring sluiten aan bij een stedelijke leefstijl. Deze doelgroep bestaat grotendeels uit huishoudens zonder kinderen en woont bovendien steeds langer zonder partner. De keuze voor een kleine woning sluit goed aan bij hun leefstijl. Binnen de millennialdoelgroep die kiest voor een kleine woning onderscheiden we de volgende huishoudenstypen:

- **Studenten:** hebben een relatief beperkt budget en zijn daardoor bovengemiddeld bereid woonoppervlak in te leveren in ruil voor een lagere huur. Een betaalbare studio (circa 20 tot 30 m² gbo) met gedeelde voorzieningen en gezamenlijke ontmoetingsplekken (zoals een woonkeuken of buitenruimte) past bij deze doelgroep.
- **Starters:** hebben (nog) weinig vastigheid (in een carrière of relatie). Flexibiliteit, bereikbaarheid, stadse voorzieningen en sociale contacten in de buurt hebben voor hen prioriteit, boven woonoppervlak. Ook deze doelgroep heeft een beperkt budget, maar ruimer dan studenten. Een betaalbare studio of klein appartement van circa 20 tot 30 m² gbo met gedeelde voorzieningen (zoals buitenruimte, werkplekken of wasmachines) sluit aan bij hun woonwensen. Een voorbeeld is Villa Mokum in het Amsttelkwartier.
- **Met singles** bedoelen we de doelgroep tussen de circa 25 en 35 jaar oud zonder vaste relatie (of LAT) die al wat langer aan het werk is. Vanwege werk, voorzieningen en sociale contacten kiezen zij voor een stedelijke locatie. Woonoppervlak is hieraan ondergeschikt. Zij hebben doorgaans meer bestedingskracht en voorkeur voor luxe dan starters en studenten. Een klein appartement van circa 30 tot 40 m² gbo, in een relatief luxe complex (bijvoorbeeld met huismeester en sauna/zwembad), sluit

³ Een eenduidige definitie van Millennials ontbreekt. In dit onderzoek zoeken we op de generatie die geboren is tussen circa 1980 en 2000. Vaak gekenmerkt door individualisme, focus op ervaring, zingeving en zelfontplooiing (meer dan op geld verdienen). Millennials worden ook wel omschreven als de grenzeloze generatie, omdat ze zijn opgegroeid met het idee dat alles kan (met een hoge prestatiedruk als gevolg).

aan bij hun woonwensen. Een voorbeeld van een project dat aansluit op hun woonwens is iLofts in Den Haag.

- **Stellen of DINK(Y)'s⁴** zijn stedelijk georiënteerde stellen (zonder kinderen) tussen de circa 25 en 40 jaar. Voor hun carrière, sociale leven en voorzieningen kiezen zij voor de stad. Hun voorkeuren komen sterk overeen met die van de singles. Het zijn vaak tweeverdieners met een relatief hoog inkomen. Zij zijn daardoor bereid te betalen voor iets meer ruimte (circa 40 tot 50 m² gbo), luxe en services. Zij staan in vergelijking met alleenstaanden minder open voor (nieuwe) sociale contacten en het delen van voorzieningen. Vaak hebben zij ook meer voorkeur voor koop dan huur. De Gustav Studio's op de Amsterdamse Zuidas is een voorbeeldproject waar deze doelgroep zou kunnen landen.

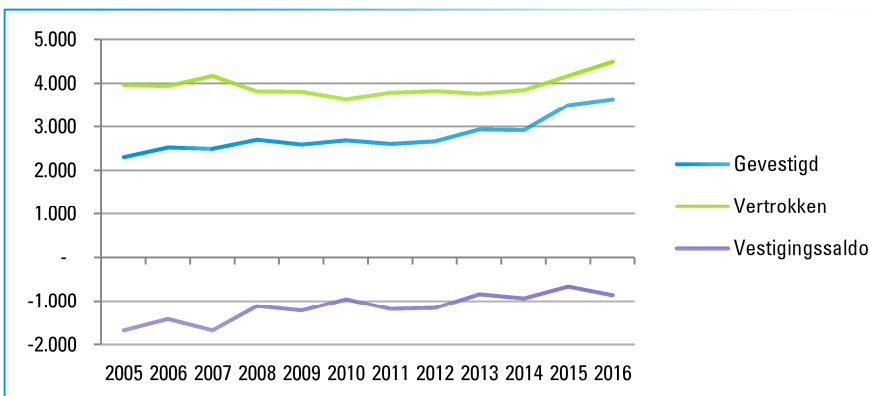
Figuur 7: woonvoorkeuren Millennials

Subdoelgroep	Luxe/budget	Sociaal contact/delen	Ruimte	Prioriteit
Student	-	+	-	Betaalbaar
Starter	+/-	+	-	Betaalbaar
Singles	+/-	+/-	+/-	Flexibiliteit
Stel / DINK(Y)	+/-	-	+	Minimaal 40 m ²

2. Ouderen

Micro-appartementen zijn niet alleen passend bij jongere doelgroepen. Ook **ouderen** zijn steeds meer op de stad gefocust, waardoor zij een kansrijke doelgroep vormen voor Micro-appartementen (zie figuur 8). Verhoudingsgewijs trekken steeds meer vooral welgestelde en actieve ouderen naar de stad⁵. Zij hebben tijd, zijn vitaal, en zoeken de stad op voor vertier. Doordat kinderen inmiddels uitwonend zijn, ruilen zij hun ruime gezinswoning in voor een kleiner – gelijkvloers, met het oog op de toekomst – appartement in de stad.

Figuur 8: vestigingssaldo 65-plussers G4-gemeenten



Bron: CBS (2018).

Doorgaans geven ouderen de voorkeur aan een relatief groter appartement dan jongeren. Simpelweg omdat zij meer spullen hebben en een ruime gezinswoning gewend zijn. Toch verwachten we dat door de steeds groter wordende groep (zelfstandig wonende) alleenstaande ouderen de vraag naar Micro-appartementen groeit, dit zien we terug in complexen met Micro-appartementen in de G4. Micro-appartementen zijn relatief onderhoudsarm (vooral in de huur), bovendien spreken de gezamenlijke voorzieningen (indien aanwezig) en het wonen met gelijkgestemden de oudere doelgroep mogelijk aan.

⁴ DINK(Y): Double Income No Kids (Yet).

⁵ 'Vergrijzing en de woningmarkt', PBL (2013).

Figuur 9: woonvoorkeuren ouderen en passende product-marktcombinaties

Subdoelgroep	Luxe/budget	Sociaal contact/delen	Ruimte	Prioriteit
Vitaal	+	+	+	Levensloopbestendig
Zorgbehoevend	+/-	+	-	Sociaal contact
Tweede woning	+	-	-	Centraal

3. Tijdelijk woningzoekenden

Woonurgenten zoeken snel een betaalbare woning. Hun woonwens komt voort uit een noodzaak en is daarmee extrinsiek gemotiveerd. Tijdelijk woningzoekenden zijn een diverse doelgroep, maar voorbeelden zijn scheidingsgevallen, statushouders of (kleine) huishoudens die tussen twee woningen in zitten (bij verhuizing). Vaak om kleine huishoudens, daarom landen ze doorgaans in een kleine tijdelijke woning. Meestal gaat het om Micro-appartementen in de bestaande voorraad, of tijdelijk geplaatst.

- **Scheidingsgevallen** zijn alleenstaanden die na een scheiding of verbroken relatie op zoek moeten naar een nieuwe (tijdelijke) woonruimte. De belangrijkste eisen aan de woning zijn betaalbaarheid en de snelheid waarmee deze betrokken kan worden. De locatie van de woning is hieraan ondergeschikt. Een scheiding brengt veel onduidelijkheden met zich mee, zeker wanneer er een koophuis en kinderen bij betrokken zijn. Totdat er meer zekerheid ontstaat rondom de nieuwe situatie kan een micro-appartement in het huursegment uitkomst bieden.
- Ook **statushouders** hebben te maken met wisselende omstandigheden en onduidelijkheid over hun toekomst. Het is in het kader van inburgering wenselijk om hen binnen een korte termijn een geschikte woonruimte te geven, eventueel met gedeelde voorzieningen zodat zij sociale contacten kunnen opbouwen. Deze doelgroep heeft een beperkt budget (bijstandsuitkering) dus de betaalbaarheid van de woning is een belangrijke voorwaarde. Tijdelijke woningen lenen zich goed voor tijdelijke opvang van deze woningvraag, dat sluit echter niet uit dat deze doelgroep in de bestaande voorraad landt.
- **In between houses.** Het gaat om huishoudens die middenin een verhuizing zitten. Ze hebben hun vorige woning verkocht, maar kunnen nog niet in hun nieuwe woning. Bijvoorbeeld omdat die verbouwd wordt. Een kleine tijdelijke woning biedt uitkomst, voornamelijk voor de relatief kleinere huishoudens (tot circa 3 personen) binnen deze doelgroep.
- **Stadsnomaden:** deze doelgroep (expats, seizoenswerkers, arbeidsmigranten) is footloose, woont op verschillende plekken in binnen- en buitenland en hecht vooral waarde aan flexibiliteit en voorzieningen. De keuze om klein te wonen is in tegenstelling tot bovenstaande subdoelgroepen meer intrinsiek gemotiveerd. Vanwege hun flexibele, kosmopolitische leefstijl wonen zij graag hoogstedelijk. Woonoppervlakte heeft minder prioriteit omdat zij doorgaans alleen zijn en relatief weinig spullen meenemen. Ze staan wel open voor ontmoeting met anderen. Een voorbeeld dat aansluit bij expats is ZOKU in Amsterdam, een relatief luxe concept ingesteld op relatief kort verblijf.

Figuur 10: woonvoorkeuren ouderen

Subdoelgroep	Luxe/budget	Sociaal contact/delen	Ruimte	Prioriteit
Scheidingsgeval	+/-	-	-	Flexibiliteit
Statushouder	-	+	+/-	Betaalbaar
In between houses	+/-	-	-	Flexibiliteit
Stadsnomaden	+/-	+	+/-	Flexibiliteit

4. Autarkisch leven

Voor autarkische levenden is de keuze voor een kleine woning intrinsiek, het is een levenswijze waarbij zelfvoorzienend leven en (financiële) onafhankelijkheid centraal staan. Ook wonen met gelijkgestemden speelt een bovengemiddeld grote rol, blijkt uit eerste projecten en gesprekken met initiatiefnemers. Doelgroepen die autarkisch willen leven bouwen hun huis relatief graag zelf, al zijn er ook die voor projectmatige bouw kiezen. Doorgaans geven zij de voorkeur aan een landelijke omgeving waarin zij vrij kunnen zijn om hun eigen leefstijl vorm te geven.

- **Zelfbouwers** verkiezen een zelfvoorzienende levensstijl met een kleine footprint boven vloeroppervlak. Zij realiseren, soms in een woongemeenschap, hun eigen Tiny House. Daarbij zijn zij vrij in het

ontwerp en toepassen van duurzaamheidsmaatregelen (ten behoeve van zelfvoorzienendheid en levensovertuiging).

- Tiny Houses zijn er ook in **kant-en-klare** vorm. Een zelfvoorzienende levensstijl met kleine footprint staat wel centraal, maar de behoefte om de woning zelf te bouwen niet. Hiervoor is in de meeste gevallen een ruimer budget nodig, omdat de woning instap klaar is.
- **Woonnomaden** delen de bovenstaande intrinsieke drijfveren om voor een Tiny House te kiezen, maar hechten daarnaast ook waarde aan mobiliteit. Zij wonen bij voorkeur niet op een vaste locatie. Hiervoor kan een verplaatsbare Tiny House een uitkomst bieden. Stads- en woonnomaden lijken op elkaar omdat ze beiden niet gebonden zijn aan één plek. Het verschil tussen beiden is dat woonnomaden daarbij wel gebonden zijn aan een woning en stadsmaden niet. Woonnomaden geven daarom de voorkeur aan een verplaatsbare kleine woning. Stadsmaden kiezen vaker juist voor een flexibel te betrekken woning.

Figuur 11: woonvoorkeuren autarkisch leven

Subdoelgroep	Zelfbouw	Sociaal contact/delen	Mobiliteit	Prioriteit
Zelfbouwers	+	+	+/-	Creatieve vrijheid
Kant-en-klaar	-	+	+/-	Zelfvoorzienend
Woonnomaden	-	+	+	Mobiliteit

3.3 Kansrijke product-marktcombinaties voor Klein wonen




Micro-appartementen

Op basis van de vraag vanuit de diverse doelgroepen zijn verschillende product-marktcombinaties kansrijk. Vooral als het gaat om Micro-appartementen luisteren de verschillen nauw. Bij de keuze voor een Micro-appartement speelt een aantal variabelen een belangrijke rol, zoals oppervlakte, prijs/luxe, bereikbaarheid, deelvoorzieningen en omgevingsvoorzieningen. Er moet altijd een balans zijn tussen deze factoren, afhankelijk van de doelgroep liggen de nadrukken wel steeds anders. We onderscheiden daarom op hoofdlijn drie typen Micro-appartementen: eenvoudige Micro-appartementen, luxe Micro-appartementen en 2-persoons Micro-appartementen, alle drie met hun eigen eigenschappen (zie figuur 12):

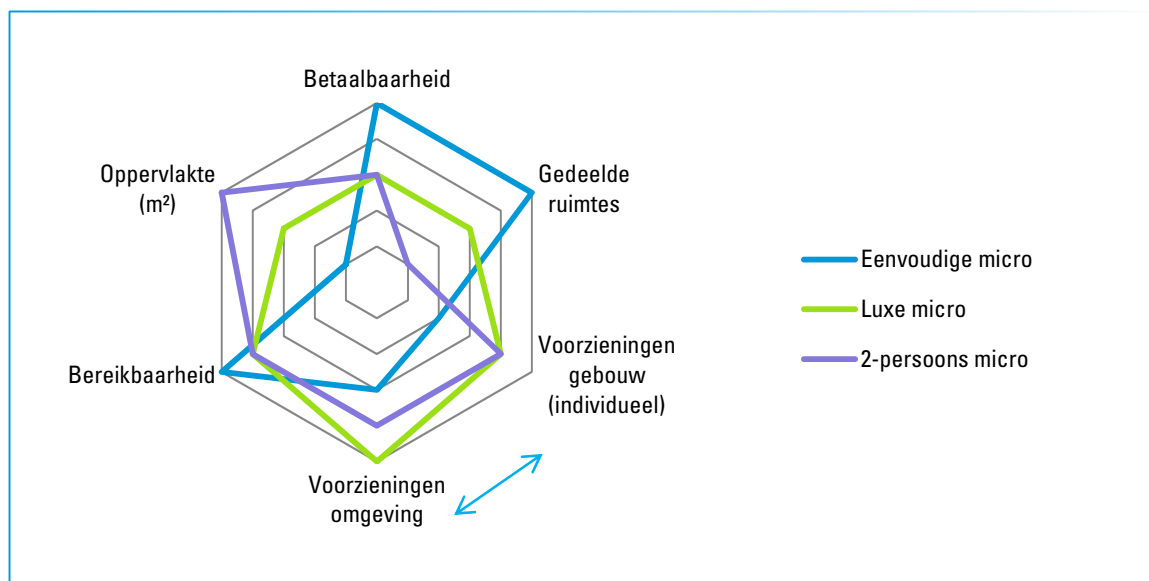
- Het **Eenvoudige Micro-appartement** is een studio van circa 20 tot 25 m². Geschikt voor alleenstaanden met een beperkt budget, zoals starters of studenten. In ruil voor een betaalbare woning zijn zij bereid in te leveren op woonoppervlak, privacy (zij zijn relatief bereidwillig om te delen) en services. De locatie hoeft niet per super centraal te zijn, mits uitstekend OV-bereikbaar (en op fietsafstand van het centrum).
- Het tweede type biedt meer comfort, beschikt over een aparte slaapkamer en is circa 25 tot 40 m² groot. **Luxe Micro-appartementen** sluiten goed aan bij singles met een ruimer budget. Zij kiezen voor een micro-woning die is voorzien van alle gemakken, op een toplocatie dicht bij voorzieningen, werkgelegenheid en een OV-knooppunt. Wonen en sociaal contact met gelijkgestemden is belangrijk, maar deze doelgroep is ook gesteld op privacy (en is daarom minder bereid ruimten of voorzieningen te delen).
- Stellen of doelgroepen met een ruimer budget, zoals DINK(Y)'s en vitale (of zorgbehoevende) ouderen kiezen naar verwachting eerder voor een **2-persoons Micro-appartement** van circa 40 tot 50 m². Zij hebben relatief meer ruimte nodig en kunnen dit ook betalen.

Zoals beschreven ligt voor ieder type de nadruk in de afweging tussen voorzieningen, locatie, oppervlakte en prijs net anders. Bij een eenvoudig Micro-appartement gaat het vooral over betaalbaarheid, bij luxe Micro-appartementen meer om gemak en bij 2-persoons Micro-appartementen juist om iets meer ruimte. Figuur 13 geeft de balans per product-marktcombinatie weer. Dit is nodig voor een kwalitatief hoogwaardig product, zonder balans ontstaat (op termijn) een inferieur product.

Figuur 12: Micro-appartementen: van eenvoudige studio tot luxere 2-persoons appartement

Eenvoudig micro	Luxe micro	2-persoons micro
		
Primaire doelgroep: studenten of starters	Primaire doelgroep: singles, stadsmaden, tweede woning	Primaire doelgroep: DINK(Y)'s, ouderen (vitaal en zorgbehoevend)
Voorkeurslocatie: (rondom) binnensteden, uitstekend OV-bereikbaar	Voorkeurslocatie: dynamische, binnenstedelijke plekken, dichtbij OV-knooppunten	Voorkeurslocatie: stedelijke, maar veilige plekken dicht bij voorzieningen en OV-bereikbaar
Voorzieningen omgeving: supermarkt en dagelijkse voorzieningen op fietsafstand.	Voorzieningen omgeving: gevarieerd voorzieningenaanbod op loopafstand. Omgeving als verlengstuk van de woonkamer.	Voorzieningen omgeving: gevarieerd voorzieningenaanbod op loop- of fietsafstand. Omgeving als verlengstuk van de woonkamer.
Voorzieningen gebouw: was- en werkruimte, collectieve buitenruimte/tuin.	Voorzieningen gebouw: privé-buitenruimte, huismeester, fitness, lobby met koffie-/leeshoek, zwembad, sauna, deelauto's, flexibele meubilering.	Voorzieningen gebouw: privé-buitenruimte, huismeester, voor ouderen zorg op afroep en maaltijdservice.
Plusen: Sportschool, individuele buitenruimte, zelfstandige units, betaalbaar, flexibele (en slimme) meubilering.	Plusen: Iconisch gebouw, afsluitbare slaapkamer, flexibele huurcontracten, organisatie van workshops, activiteiten, was- en reparatieservice, restaurant.	Plusen: Levensloopbestendig (voor ouderen), workshops en activiteiten.

Figuur 13: relatieve voorkeuren doelgroepen product-marktcombinaties*

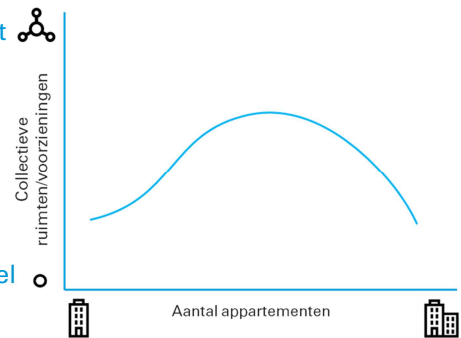


Bron: Stec Groep (2018) op basis van praktijkvoorbeelden. *Gedeelde ruimtes: bijvoorbeeld een was-, studie-, buitenruimte of lobby. Voorzieningen gebouw (individueel): bijvoorbeeld huismeester, zorgvoorzieningen, deelauto's, etc.

Voorzieningen in het gebouw en voorzieningen in de gebouwomgeving zijn communicerende vaten. Hoe meer voorzieningen in de gebouwomgeving, hoe minder belangrijk voorzieningen in het gebouw zijn. Als er bijvoorbeeld een sportschool of stomerij naast het complex aanwezig is, is deze voorziening niet meer nodig in het gebouw. Omgekeerd geldt hetzelfde: als een complex met Micro-appartementen verder van voorzieningen is gelegen, bepalen voorzieningen in het complex grotendeels de kwaliteit.

COLLECTIEVE RUIMTEN EN VOORZIENINGEN VALLEN OF STAAN BIJ MENSELIJKE MAAT

Gedeelde ruimtes en voorzieningen zijn een manier om Micro-appartementen aantrekkelijker te maken voor bewoners. Door het kleine woonoppervlak van Micro-appartementen, hebben gedeelde voorzieningen relatief snel meerwaarde als verlengstuk van de woning. Voorbeelden zijn: collectieve buitenruimten (denk aan een gemeenschappelijke (dak)tuin), wasserette, fitnessruimte, lobby-/ontvangstruimte, co-working space, met of zonder keuken of koffiebar). Hoe meer bewoners, hoe groter het draagvlak voor gedeelde voorzieningen. Het succes van dit soort voorzieningen kent echter ook een omslagpunt, want het valt of staat met de verantwoordelijkheid die bewoners ervoor voelen. Naast een goed beheer van gedeelde voorzieningen, is het ons-kent-ons-gevoel van belang. Bewoners voelen doorgaans meer verantwoordelijkheid voor collectieve ruimten en voorzieningen als zij ook de andere gebruikers er van kennen. Klassiek voorbeeld is de Amsterdamse Bijlmermeer, waar het ontbreken van de menselijke maat het verantwoordelijkheidsgevoel van bewoners afzwakte en verloedering in de hand werkte. Een passende maat en schaal van het complex is dus wezenlijk.



TECHNISCHE EN KWALITATIEVE CRITERIA VOOR MICRO-APPARTEMENTEN















Om kwalitatief hoogwaardige Micro-appartementen te realiseren, zijn technische aspecten belangrijk. Er moet voldoende daglicht binnenkomen in de woning, dit kan door hoge ramen en plafonds te realiseren. Het gebruik van reflecterende oppervlaktes in het appartement zorgt ervoor dat het daglicht nog beter benut kan worden. Multifunctionele meubels zijn de ideale manier om het beperkte oppervlak optimaal te kunnen gebruiken. Denk hierbij aan meubels die tevens dienst doen als opbergruimte, of een bed wat overdag te gebruiken is als bank, of ingeklapt kan worden.



Een andere belangrijk aspect is de akoestiek en geluidsisolatie. In Micro-appartementencomplexen leven bewoners relatief dicht op elkaar, waardoor snel overlast kan ontstaan. Dikke muren en geluidsabsorberende materialen kunnen geluidsoverlast in de woningen voorkomen. Ook veiligheid is een belangrijk aspect, zeker in complexen die relatief makkelijk toegankelijk zijn vanwege gedeelde/openbare voorzieningen. Het is mogelijk om de toegankelijkheid te beperken op 3 niveaus: bij de voordeur, in de liften en bij de voordeuren van de appartementen.

De doelgroepen en hun gewenste niveau van gedeelde voorzieningen bepaalt het niveau van openheid. Voor bepaalde doelgroepen is veel openheid en interactie juist een voordeel.

Figuur 14 toont een aantal voorbeelden van kansrijke product-marktcombinaties van Micro-appartementen. De iconen links onder in de product-marktcombinaties geven de voorkeur voor luxe, stedelijkheid en sociaal contact aan.

Figuur 14: voorbeelden kansrijke product-marktcombinaties Micro-appartementen

Stedelijke startersstudio		
	Doelgroep(en)	Starters (alleenstaand)
	Locatie	Schil rondom het stadscentrum, mits op fietsafstand van voorzieningen.
	Product	Studio van circa 20-35 m ² , met eigen badkamer en keukenblok. Basis afwerkingsniveau. Meubilering is flexibel afneembaar.
  	Voorzieningen	Deelvoorziening (vanwege betaalbaarheid) Gezamenlijke buitenruimte zoals dakterras Collectieve wasruimte Deelauto's
  	Eigendom	Huur (circa € 600 tot € 750)
	Bereikbaarheid	Goede fiets en OV-bereikbaarheid.
Luxe Micro-appartement		
	Doelgroep(en)	DINKY's en vitale ouderen
	Locatie	Midden in de stad: levendigheid en voorzieningen binnen handbereik.
	Product	Twee kamerappartement (40 tot 50 m ²), met luxe afwerkingsniveau en eigen balkon. Inclusief badkamer en keuken.
  	Voorzieningen	Hoogwaardige collectieve ruimtes, zoals sauna, fitness, lobby et cetera. Huismeester is aanwezig voor het afhandelen van praktische zaken.
  	Eigendom	Koop of huur (circa € 800 tot € 1.200)
	Bereikbaarheid	Goede auto- en OV-bereikbaarheid.







Toekomstbestendig Micro-appartement		
	Doelgroep(en)	Vitale of zorgbehoevende ouderen
	Locatie	Midden in de stad: dagelijkse en zorgvoorzieningen op loopafstand.
	Product	Levensloopbestendig tweekamer appartement (circa 40-50 m ²), met ruime vertrekken. Hoogwaardige afwerking.
	Voorzieningen	Zorgvoorzieningen beschikbaar op afroep Maaltijdservice Gezamenlijke ontmoetings- en buitenruimte Georganiseerde activiteiten en workshops
	Eigendom	Huur (circa € 800 tot € 1.200)
	Bereikbaarheid	Goede OV-bereikbaarheid.

Tiny Housing

Bij Tiny Housing zijn andere keuzes evident dan bij Micro-appartementen. Tiny Houses zijn een sterk vraaggestuurd product. Er is in veel gevallen geen tussenkomst van een (grote) projectontwikkelaar of belegger. Product-marktcombinaties laten zich hierdoor minder makkelijk categoriseren. Wel kunnen we grofweg drie keuzes onderscheiden die de autarkische doelgroep maakt bij de aanschaf of bouw van een Tiny House:

- **Zelfbouw/projectbouw:** autarkisch levenden hebben een relatief sterke voorkeur voor zelfbouw, aansluitend bij hun onafhankelijke leefstijl, waarbij zij hun eigen keuzes kunnen maken. Er zijn echter ook projectmatig gebouwde Tiny Houses die kant en klaar afneembaar zijn en daardoor tijd kunnen besparen, en waar een samenhangend ontworpen concept kan worden afgenomen.
- **Zelfvoorzienend/niet-zelfvoorzienend:** aansluitend bij een autarkische leefstijl past een woning die volledige off-the grid is. Off the grid-woonsituaties zijn mogelijk, mits de initiatiefnemer gelijkwaardige alternatieven voor de eisen uit het bouwbesluit en andere wet en regelgeving biedt (zie hoofdstuk 4). Soms wordt dit als ingewikkeld en kostbaar ervaren, waardoor deze doelgroep uiteindelijk toch kiest voor deels zelfvoorzienende woningen.
- **Mobiel/niet-mobiel:** de wens voor een mobiel Tiny House kan voortkomen uit een intrinsieke of extrinsieke drijfveer. Een deel van de autarkische doelgroep leeft graag een nomadisch bestaan, waarbij ze niet gebonden is aan een plek (intrinsiek). Een mobiele woning sluit hierbij aan. De meer extrinsieke drijfveer voor een mobiele woning komt voort uit het feit dat voor Tiny Houses vaak tijdelijke plekken beschikbaar worden gesteld, zoals braakliggende terreinen. Mobiliteit van de woning is dan noodzakelijk.

Figuur 15: voorbeeld kansrijke product-marktcombinatie Tiny Housing

Tiny House		
	Doelgroep(en)	Zelfbouwers en woonnomaden
	Locatie	Aan de randen van steden en dorpen, of op braakliggend terrein in binnensteden
	Product	Afhankelijk van wensen, door zelfbouw is creatieve vrijheid mogelijk. Circa 15-30 m ² . Inclusief badkamer, keuken en slaapkamer. Zoveel mogelijk zelfvoorzienend.
  	Voorzieningen	Eigen voorzieningen binnenshuis Gedeelde voorzieningen buitenshuis mogelijk, zoals een moestuin. Sociaal contact met woongemeenschap is wezenlijk.
  	Eigendom	Koop
	Bereikbaarheid	Is voor deze doelgroep minder belangrijk.

Verplaatsbare kleine woningen

Product-marktcombinaties voor verplaatsbare kleine woningen vallen of staan bij hun mobiliteit (transport met vrachtauto) en adaptiviteit (bijvoorbeeld samen te voegen eenheden). Hoe beter ze zich kunnen aanpassen aan de vraag, hoe beter. Ze moeten kunnen fungeren als flexibele schil voor de woningvoorraad. Een zekere mate van duurzaamheid is belangrijk. Als de woningen langer mee kunnen, zijn ze interessanter als belegging voor investeerders.

Figuur 16: voorbeeld kansrijke product-marktcombinatie Verplaatsbare kleine woning

Verplaatsbaar modulair		
	Doelgroep(en)	Divers. Kan gaan om Micro-, Tijdelijk- en Tiny-doelgroep
	Locatie	Flexibel, daar waar ruimte is voor tijdelijke inpassing.
	Product	Flexibel product wat verplaatsbaar is, maar ook per unit (circa 30 m ²) adaptief, zodat deze aangepast kan worden aan toekomstige veranderingen en woonwensen.
  	Voorzieningen	Zelfstandige units: eigen keuken en sanitair.
  	Eigendom	Huur (circa € 500 tot € 600)
	Bereikbaarheid	Goede auto en OV-bereikbaarheid.

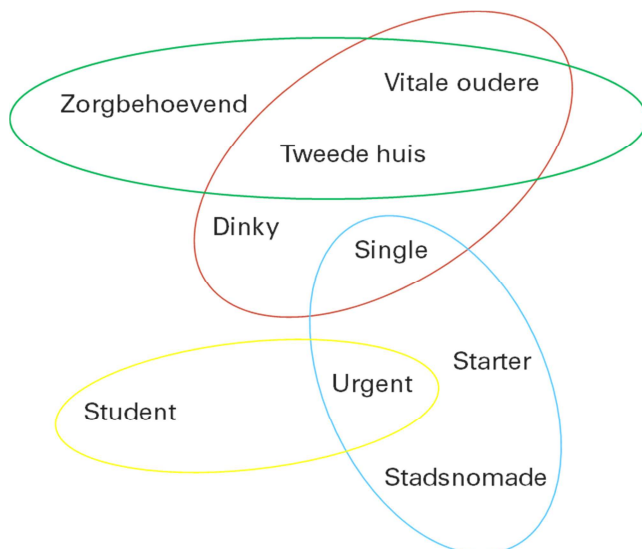
3.4 Combinaties van doelgroepen

Op basis van woonvoorkeuren kunnen doelgroepen in hetzelfde complex wonen. Figuur 17 clustert de doelgroepen die qua levenswijze en voorkeuren het beste bij elkaar aansluiten en welke doelgroepen niet.

1. **Zorgbehoevend, Vitale ouderen en Tweede woning:** deze doelgroepen overlappen in leeftijd en behoeftes. Ze kiezen voor comfort en wonen graag op een goed bereikbare plek, dicht bij voorzieningen. Tegelijkertijd is rust en veiligheid belangrijk. Sociaal contact vinden ze fijn om niet in een isolement te raken. Samen kunnen zij gebruik maken van collectieve zorgvoorzieningen, ruimtes en activiteiten. Waak bij het combineren van zorgbehoevende en vitale doelgroepen wel voor een sterk zorgstigma, de vitale doelgroep vindt dit minder aantrekkelijk.
2. **Vitale ouderen, Tweede woning, DINKY's en Singles:** deze doelgroepen zijn op zoek naar een comfortabele woning, van alle gemakken voorzien. Ze kiezen voor een luxe appartement, dicht bij voorzieningen en goed bereikbaar. Collectieve voorzieningen bestaan uit een sportschool, sauna, lobby en huismeester.
3. **Single, Starter, Stadsnomade (en Urgent):** deze doelgroepen delen de behoefte aan sociaal contact en gedeelde ontmoetingsplekken rondom hun woning. Hierdoor kunnen zij goed samen wonen in een complex met gezamenlijke (buiten)ruimtes. Hun budget is wisselend, maar over het algemeen relatief laag.
4. **Urgent en Student:** studenten bevinden zich over het algemeen in een andere levensfase dan de andere doelgroepen, wat kan zorgen voor overlast. Deze doelgroep is daarom moeilijker te combineren met andere doelgroepen. Voor woonurgenten is de noodzaak voor het vinden van een (tijdelijke) woning vaak erg groot, waardoor zij doorgaans minder bezwaar hebben om (tijdelijk) met studenten in een complex te wonen. Daarnaast hebben beide doelgroepen een relatief beperkter budget en meer behoefte aan contact, waardoor hun woonwensen bij elkaar aansluiten.

De afbakening van deze doelgroepencombinaties zijn indicatief, niet iedereen in een bepaalde doelgroep is hetzelfde. Het belangrijkste bij het combineren van doelgroepen is om doelgroepen te mixen die geen overlast van elkaar hebben door verschillen woonwensen en leefstijlen.

Figuur 17: combineren van doelgroepen



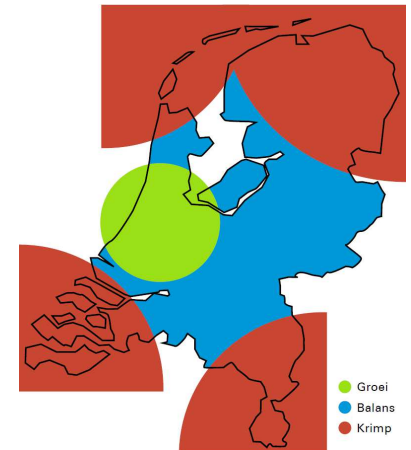
Bron: Stec Groep (2018).

In figuur 17 ontbreken de doelgroepen voor Tiny Houses. Deze woningen bevinden zich op andere, landelijke, locaties en hoeven in de praktijk meestal niet gecombineerd te worden met stedelijke Micro-appartementen. De verschillende subdoelgroepen voor Tiny Houses (Zelfbouw, Kant-en-klaar en

Woonnomade) kunnen onderling goed combineren, en hebben voor een belangrijk deel gelijke wooneisen en -wensen.

3.5 Regionale driedeling: groei, balans, krimp

Het succes van kleine woningen hangt samen met een goede locatie. Op lokaal niveau gaat dit over bereikbaarheid en voorzieningen en sfeer, op regionaal niveau over groei, balans of krimp van het aantal huishoudens. De grote demografische groei in Nederland bevindt zich in vergelijking met het verleden in een steeds kleiner deel van het land. Circa 20% van het oppervlak moet 70% van de huishoudenstoename opvangen. In circa de helft van Nederland is sprake van balans en in de overige 30% is sprake van krimp. De huishoudenstoename landt de laatste jaren steeds vaker in stedelijk gebied, terwijl hier juist de minste ruimte is voor nieuwbouw. Dit zorgt voor een structurele druk op de woningmarkt op deze plekken. Balansgebieden behouden ook een zekere spanning op hun woningmarkt, maar vooral van kwalitatieve aard: kwantitatief zijn er voldoende woningen, maar kwalitatief ontstaat een verschuiving van grondgebonden gezinswoningen naar nultredenwoningen (door demografische transitie: vergrijzing en groei éénpersoonshuishoudens), en een verschuiving naar meer stedelijke woonmilieus. In krimpgebieden treedt kwantitatieve en kwalitatieve ontspanning op, en is het vooral moeilijk de kwalitatieve behoefte in de praktijk te realiseren. Daarnaast zijn er daar dilemma's in het voorzien van een korte termijn behoefte, en een lange termijn overschot.



Triekoppigheid wezenlijk voor locatieafweging verschillende types klein wonen

De driekoppige ontwikkeling van de demografie (groei, balans, krimp) is wezenlijk voor de locatieafweging voor kleine woningen. Voor alle drie types klein wonen (Micro-appartementen, Tiny Houses en Verplaatsbare kleine woningen) is de locatieafweging een andere:

- Huishoudens kiezen voor een **Micro-appartement** op plekken waar zij een compromis moeten maken tussen vierkante meters en leefstijl. Plekken met een zekere (gezonde) spanning in de woningmarkt lenen zich hier het beste voor. Vooral in groei- (en in mindere mate ook) balansregio's voegen Micro-appartementen op de juiste plekken (in centra, dicht bij voorzieningen en OV) structureel waarde toe aan de woningmarkt. In krimpgebieden hoeven huishoudens sec vanwege de prijs van woningen in de praktijk simpelweg geen compromis te sluiten, omdat er veelal een geschikte woning in de bestaande voorraad voor het beschikbare budget voor handen is. In de praktijk zit de mismatch in de voorraad daar meer in het teveel aan particuliere eigendomswoningen en een beperkte voorraad aan goede huurwoningen. Het toevoegen van een Micro-appartement is hier in de meeste gevallen geen verrijking van de woningmarkt.
- Bij tijdelijke tekorten in de woningmarkt (tot circa 10-20 jaar) kunnen **Verplaatsbare kleine woningen** (zoals de Heijmans One, Tiny TIM of Finch) in groei-, balans- en krimpgebieden een oplossing bieden (bijvoorbeeld in pauzelandenschappen, of bij de transitie-exploitatie van bestaand vastgoed). Verplaatsbare kleine woningen dienen zo als flexibele schil om de woningvoorraad. Ook in een krimpgebied kunnen Verplaatsbare kleine woningen dus een tijdelijk probleem oplossen. Hier is het wel van belang de tijdelijke verplaatsbare woningen tijdig te onttrekken aan de voorraad zodra marktontspanning optreedt om leegstandsrisico's in de permanente voorraad te voorkomen.
- **Tiny Houses** vormen een bijzonder vraaggericht segment van de woningmarkt en bedienen een niche doelgroep en concurreren in die zin slechts beperkt met de bestaande woningvoorraad. Toevoegen van Tiny Houses past in zowel groei- als balansregio's, en vanuit het oogpunt van placemaking deels ook in krimpgebieden. Verruiming van de woningvoorraad is op deze plekken in beginsel onwenselijk, al is het hier ook een nichemarkt die een locatie op de kaart kan zetten.

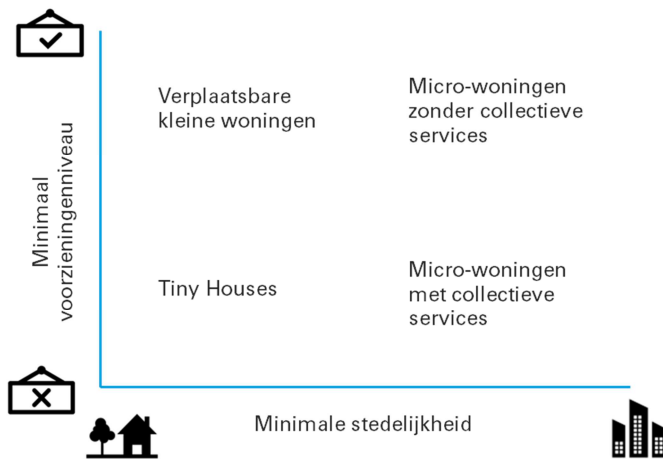
Figuur 18: locatiegeschiktheid kleine woningen

Type	Groei	Balans	Krimp
	Kwantitatieve en kwalitatieve opgave	Kwalitatieve opgave (soms beperkt ook kwantitatief)	Sloopopgave en kwalitatieve opgave
Micro-appartement			
Tiny House			
Verplaatsbare kleine woningen			

Structuur stedelijk weefsel bepalend voor locatiepotentie

Naast groei, balans of krimp zijn ook de structuur van het stedelijk weefsel en het voorzieningenniveau van invloed op de locatiepotentie. Zo zijn Micro-appartementen bij uitstek geschikt op dicht bebouwde plekken. Dat kunnen ook plekken zijn met in de omgeving relatief weinig voorzieningen, als dit binnen het gebouw zelf wordt gecompenseerd. Tiny Houses zijn minder locatie-afhankelijk, die kunnen zowel binnen, (bijvoorbeeld op een braakliggend terrein) als buiten stedelijk (in het weiland) landen, maar primair zal het gaan om minder dicht bebouwde plekken. Het voorzieningenniveau is minder van belang, bewoners van Tiny Houses zijn doorgaans graag zelfvoorzienend. Voor Verplaatsbare kleine woningen speelt het voorzieningenniveau een belangrijkere rol. Huishoudens wonen vaak tijdelijk in deze woningen en zijn veelal afhankelijk van OV.

Figuur 19: minimaal voorzieningenniveau versus minimale stedelijkheid bij locatiekeuze klein wonen



Bron: Stec Groep (2018).


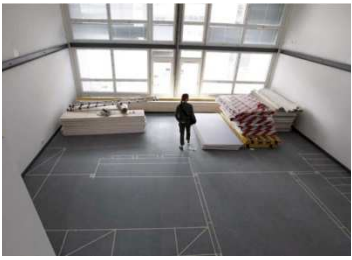
4 Klein wonen in de praktijk

4.1 Klein wonen extra gevoelig voor vraagverandering, bouw adaptief

Kleine woningen spreken specifieke doelgroepen aan en voorzien in een structurele behoefte, zo blijkt uit paragraaf 3.2. Woonwensen zijn over tijd echter veranderlijk en locaties kunnen toe- of afnemen in geschiktheid. Kleine woningen zijn extra gevoelig voor deze schommelingen in de markt, omdat ze zich aan een uiterste van de woningmarkt bevinden: als de marktspanning optreedt leidt dit direct tot meer vraag naar kleine woningen; als de markt ontspant leidt dit mogelijk ook als eerst tot minder vraag naar kleine woningen. Door adaptief te bouwen kunnen kleine woningen meebewegen met de vraagontwikkeling op de desbetreffende plek. In onderstaande tabel geven we een overzicht van drie concrete vormen van adaptief bouwen met daarbij een korte toelichting en voorbeelden.

Figuur 20: vormen adaptief bouwen bij klein wonen in binnen- en buitenland

Type adaptief bouwen	Toelichting	Voorbeelden
Modulair bouwen	<ul style="list-style-type: none"> • Bouwen met in fabriek samengestelde modules die op locatie worden gemonteerd. In het geval van klein wonen bestaat de woning vaak uit één module, die al dan niet samen met andere modules een complex vormt. • Modules kunnen ook worden gecombineerd om meer woonoppervlak per woning te creëren. Zo zijn de woningen aanpasbaar bij verandering van de vraag. • Voordeel is dat de woningen niet alleen relatief makkelijk aanpasbaar, maar vaak ook relatief makkelijk verplaatsbaar zijn, mede afhankelijk van de gebruikte materialen en montagetechniek. 	<p>Sumatrastraat, Woningstichting Ons Doel - Leiden</p> <ul style="list-style-type: none"> • 16 woningen, huur • Houten modules • Circa 30 m² per woning • Nu op tijdelijke locatie, eenvoudig verplaatsbaar naar nieuwe locatie 
		<p>iLofts - Den Haag</p> <ul style="list-style-type: none"> • 43 woningen, koop • 40 m² gbo per woning • Gericht op jonge stedelingen 
Ongewapende wanden	<ul style="list-style-type: none"> • Bij bouw met ongewapende wanden wordt (in tegenstelling tot bij open bouw) vooraf de indeling bepaald. • Door het gebruik van ongewapende wanden kunnen wanden op termijn relatief makkelijk worden weggehaald worden om ruimten samen te voegen tot een nieuw woonproduct. 	<p>De Admiraliteit - Rotterdam</p> <ul style="list-style-type: none"> • 587 zelfstandige studio's en appartementen, huur • 20 tot 55 m² gbo per woning • Woningen voorzien van systeem gipswand en plafonds die in korte tijd kunnen worden geplaatst en verplaatst 

		<p>Five to One apartment - New York</p> <ul style="list-style-type: none"> • 35 m² gbo per woning • Voorzien van gemotoriseerde verschuifbare wand die het appartement verdeelt in twee ruimtes, voor overdag en in de nacht 
<p>Open Bouw</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Bij Open Bouw wordt onderscheid gemaakt tussen casco en inbouw. Dit kan op gebouw- en woningniveau. • Het casco is het geraamte van het bouwwerk. Deze is gebouwd om lang mee te gaan en is (afhankelijk van de eigendomssituatie) in beheer van belegger, corporatie of VvE. Binnen het casco zijn de modules gemakkelijk aanpasbaar. • De inbouw is vrij in te delen door de gebruiker en relatief makkelijk aanpasbaar. 	<p>Tila Housing Block - Helsinki</p> <ul style="list-style-type: none"> • Circa 50 m² gbo • Gebruiker koopt basisruimte met badkamer • R ruimte zelf verder in te delen door gebruiker (inclusief optie vide, afhankelijk van plafondhoogte) 

4.2 Micro-appartementen extreem kritisch product, stuur op kwaliteit

Micro-appartementen voorzien in een structurele vraag in de woningmarkt, maar de match tussen vraag en aanbod luistert nauw (zie paragraaf 4.1). De keuze voor kwaliteit is wezenlijk om op lange termijn rotte kiezen in de woningvoorraad te voorkomen. Vooral bij transformatie en inbreiding is deze notie wezenlijk. Ontwikkeling van dergelijke locaties is vaak relatief duur, waardoor kwaliteitsaspecten onder druk komen te staan. Micro-appartementen vormen vaak een aantrekkelijk verdienmodel omdat ze relatief gemakkelijk zijn in te passen in de bestaande (gebouw)structuur en de opbrengsten relatief hoog zijn. Hoe hoger immers de appartementendichtheid, hoe hoger de potentiële meeropbrengsten per m² (op korte termijn). De verleiding is dan groot om een goedkoop, op lange termijn inferieur product te realiseren. We raden beleidsmakers en ontwikkelende partijen daarom de volgende uitgangspunten aan:

1. Kies alleen voor Micro-appartementen op de **beste plekken**. Dat wil zeggen: centraal, uitstekend OV-bereikbaar en dicht bij voorzieningen.
2. **Bedien een (lange termijn)vraag van woonconsumenten (korte termijnbelangen van gebouweigenaren of ontwikkelende partijen zijn hieraan ondergeschikt):** Micro-appartementen moeten aansluiten bij de kwalitatieve vraag in de gemeente, in aantallen woningen, in woninggrootte en product-marktcombinaties binnen het klein wonen. Breng daarom de behoefte zorgvuldig in beeld (zie in tekstkader op pagina 5 hoe u dit kunt doen).
3. **Kwaliteit boven kwantiteit.** Micro-appartementen zijn een verrijking voor de woningvoorraad, mits kwalitatief goed: voldoende buitenruimte, hoogwaardige afwerking en (gedeelde) voorzieningen en voldoende plafondhoogte. Bij transformatie is dit zeer wezenlijk, omdat vaak met een achterstand wordt begonnen en omdat met bestaande bouw uit de jaren zeventig en tachtig soms onvoldoende plafondhoogte voorhanden is. Daarnaast zijn niet alle bestaande panden te transformeren naar panden die in uitstraling een aantrekkelijk woongebouw kunnen zijn.

De kwaliteit bij product-marktcombinaties bij transformatie luistert dus nauw. Juist in periodes van hoogconjunctuur is het van belang extra kritisch te zijn op de beoogde kwaliteit en is hier ook de

mogelijkheid voor. Zo kan worden voorkomen dat op termijn kwetsbare plekken ontstaan in de woningvoorraad. Lees in onderstaand tekstkader welke sturingsmogelijkheden er zijn.

STUREN OP KWALITEIT BIJ TRANSFORMATIE

Gemeenten kunnen op verschillende manieren sturen op kwalitatieve aspecten bij transformatie, afhankelijk van het grondeigendom:

- **Grond in eigendom van de gemeente:** via het bestemmingsplan, erfpachtvoorwaarden of privaatrechtelijke afspraken bij de grondverkoop (zoals een verkoopcontract, anterieure overeenkomst, kettingbeding of kwalitatieve verplichting) kunnen gemeenten sturen op de beoogde kwaliteitsaspecten.
- **Grond in eigendom van particulier:** de anterieure overeenkomst biedt mogelijkheden om kwaliteitseisen te stellen. Vooral bij transformatie staan gemeenten sterk: de grondeigenaar heeft de gemeente nodig om gebruik te kunnen maken van de kruimelgevallenregeling of bestemmingswijziging. Afspraken kunnen ook dan worden vastgelegd in een anterieure overeenkomst.

Belangrijk bij het sturen op kwaliteit is dat de gestelde eisen niet in strijd mogen zijn met uitgangspunten voor behoorlijk bestuur, en dat de afweging zijn grondslag vindt in politiek mandaat. De gemeente kan echter oordelen over de vraag of de kwaliteit van de geboden woningen niet onder een bepaald niveau zakt, en het oordeel of het te realiseren programma past bij de marktvrage.

Hieronder leest u twee voorbeelden van transformaties naar Micro-appartementen.

Figuur 21: voorbeelden van transformatie naar Micro-appartementen

Jan van Foreestraat (voormalig PTT sorteercentrum, Utrecht)	De Studio's (voormalig GAK-kantoor, Amsterdam)
	
<p>Woonruimtes: 218 studio's en twee- en driekamer-appartementen, gestoffeerd opgeleverd (inclusief bed, kastruimte en multifunctioneel woonmeubel).</p> <p>Oppervlaktes: 25 m² (studio's) tot 54 m² (appartementen), plafondhoogte is 3,5 meter waardoor stapelbare indeling mogelijk is.</p> <p>Prijzen: vanaf € 720 tot € 1.250 per maand</p> <p>Gemeenschappelijke ruimtes: twee dakterrassen, wasruimtes, drie werk- en vergaderplekken aanwezig.</p> <p>Locatie: gelegen naast station Utrecht en op loop- en fietsafstand van de binnenstad van Utrecht.</p> <p>Doelgroep: starters en expats</p>	<p>Woonruimtes: 650 studio's en tweekamerappartementen.</p> <p>Oppervlaktes: 28 tot 37 m² (studio's) en 47 m² (appartementen).</p> <p>Prijzen: huurprijzen gemiddeld € 400 per maand, koopprijzen tussen € 75.000 en € 115.000.</p> <p>Gemeenschappelijke ruimtes: geen privé- of collectieve buitenruimte (wel Bos en Lommerplantsoen voor de deur.) Wel zijn er een wasserij, servicebalie en werkplekken aanwezig.</p> <p>Locatie: gelegen nabij station Amsterdam Sloterdijk (10 minuten fietsen), Amsterdam centrum ligt op fietsafstand (15 minuten).</p> <p>Doelgroep: starters en studenten.</p>

Bron: Projectwebsites (2018).

4.3 Bouwbesluit geen barrière door gelijkwaardigheidsbeginsel

Alle bouw in Nederland moet voldoen aan de eisen van het Bouwbesluit 2012. Hierin zijn voorschriften voor veiligheid, gezondheid, bruikbaarheid, energiezuinigheid en milieu vastgelegd. Dit heeft implicaties voor de mogelijkheden binnen het realiseren van Micro-appartementen en Tiny Houses.

In het Bouwbesluit worden **prestatie-eisen** genoemd waaraan gebouwen moeten voldoen. Wanneer een gebouw voldoet aan deze prestatie-eisen, dan wordt automatisch voldaan aan het Bouwbesluit 2012. Er kan echter ook aan het Bouwbesluit 2012 worden voldaan met oplossingen die niet direct aan de prestatie-eisen voldoen. Deze oplossingen moeten dan wel "gelijkwaardig" zijn. Dit wordt de **gelijkwaardigheidsbepaling** genoemd. Als ontwikkelaar is het dus belangrijk om eerst de relevante criteria in het bouwbesluit te checken en indien nodig de mogelijkheden te verkennen van het gelijkwaardigheidsbeginsel.

Stap 1: checklist bouwbesluit

In het bouwbesluit wordt een aantal criteria genoemd waaraan een woning moet voldoen. Het gaat onder andere om een minimale woonoppervlakte, hoogte van het plafond en een minimale omvang van opbergruimte. Zie onderstaande tabel. Daarnaast zijn er basiseisen voor een **zelfstandige woning**. Een zelfstandige woning moet beschikken over een eigen (niet gedeelde) afsluitbare toegang, keuken en toilet. De keuken moet zijn voorzien van een aanrecht, aan- en afvoer voor water en een aansluitpunt voor een kooktoestel.

Tabel 1: criteria zelfstandige woning bouwbesluit

	Standaardwoning	Particuliere bouw
Minimale oppervlakte	18 m ²	10 m ²
Minimale hoogte plafond	2,6 meter	2,1 meter
Afsluitbare bergruimte (bij <50m ²)	1,5 m ²	gemeenschappelijk
Breedte trap	0,8 meter	0,7 meter
Minimale oppervlakte toilet/badkamer	2,2 m ²	0,64 m ²

Bron: Bouwbesluit 2012, bewerking Stec Groep (2018).

Stap 2: inzet gelijkwaardigheidsbepaling

Het gelijkwaardigheidsbeginsel houdt in dat een oplossing die afwijkt van de in het Bouwbesluit genoemde criteria maar dezelfde mate van veiligheid, gezondheid, bruikbaarheid, energiezuinigheid of bescherming van milieu waarborgt ook is toegestaan. De indiener is verantwoordelijk voor het aantonen hiervan bij de betreffende gemeente. Dit biedt voor klein wonen een aantal kansen, zoals:

- **Denk in kubieke meters in plaats van in vierkante meters.** Benut de ruimte in de woning optimaal, bijvoorbeeld met een woonmeubel of vide boven de keuken of badkamer. Hierdoor kan een woning van 16 m² met woonmeubel of vide bijvoorbeeld net zo veel wooncomfort bieden als een gelijkvloerse woning van 20 m² en voldoen aan de kwaliteitseisen in het bouwbesluit.



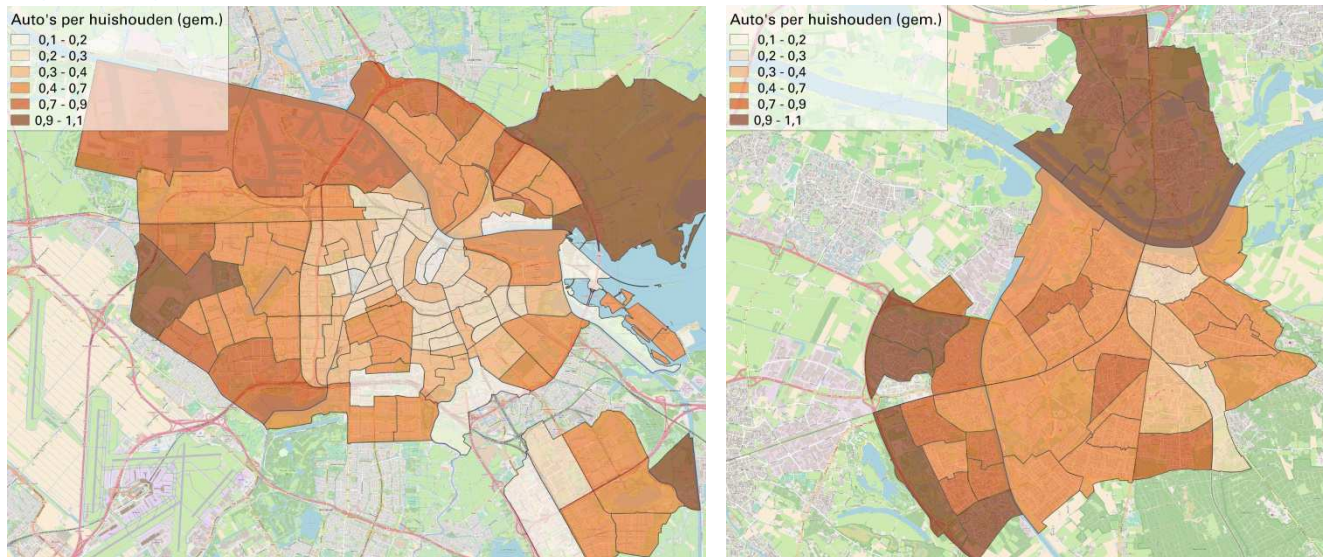
- **Aansluiting op waterdistributienet is geen harde vereiste.** In het bouwbesluit wordt letterlijk omschreven dat een aansluiting op het distributienet niet verplicht is wanneer door toepassing van het gelijkwaardigheidbeginsel een alternatieve voorziening voor het betrekken van drinkwater is gerealiseerd. Dit maakt het plaatsen van Tiny Houses op locaties zonder aansluitpunt mogelijk, mits wordt voorzien in een andere vorm van waterzuivering die voldoet aan de eisen voor drinkwater (NEN 1006).

4.4 Parkeernorm richting 0,0 voor klein wonen op beste plekken

Klein wonen vraagt ook om een visie op parkeernormen. Gemeenten gaan nu verschillend om met parkeernormen en met de adviesnormen van het CROW. Omdat klein wonen praktisch veelal samenhangt met kleine huishoudens, kunnen parkeernormen relatief laag liggen. In het meest gunstige geval tot 0,0. Tegelijkertijd hangt de norm nauw samen met de **locatie** (stedelijkheid, alternatieve parkeeroplossingen en OV-bereikbaarheid) en **doelgroep** (student/starter of juist oudere). Parkeernormen vragen om op maat oplossingen. Hieronder een aantal tips:

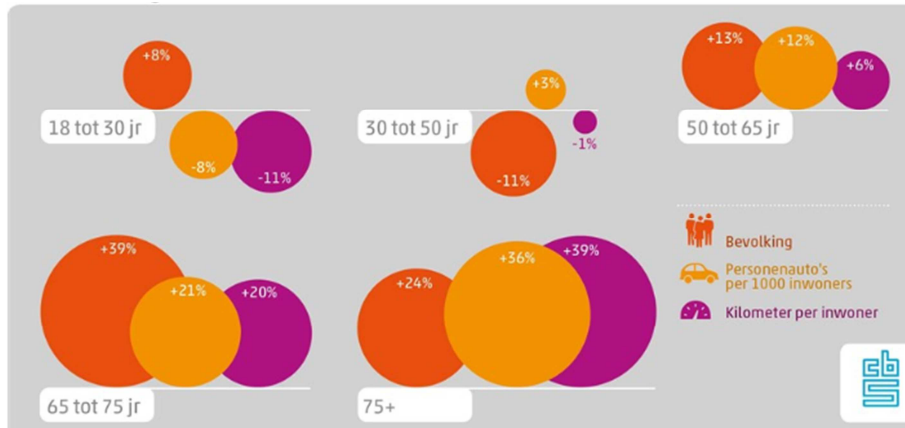
- **Differentieer naar locatie** op basis van OV-bereikbaarheid en voorzieningenaanbod. Hoe meer voorzieningen op een plek en hoe beter de OV-bereikbaarheid, des te lager het autobezit. In zeer sterk stedelijke centra ligt het autobezit gemiddeld niet hoger dan 0,5 auto's per huishouden (zie figuur 22).
- **Los parkeren op gebiedsniveau op.** Houd bij het vaststellen van de parkeernorm voor een gebouw rekening met alternatieven in het openbaar gebied en eventueel onderbenutte capaciteit in nabijgelegen parkeergarages. Op die manier hoeven parkeernormen geen belemmering te vormen bij de haalbaarheid van transformaties, zoals nu regelmatig het geval is.
- **Differentieer naar doelgroep.** Jongeren bezitten steeds minder vaak een auto (vooral in stedelijke gebieden), terwijl het autobezit (en -gebruik) onder ouderen juist toeneemt (zie figuur 23). Jongeren zijn ook steeds meer bereid een auto te delen.
- **Houd rekening met toekomstige verandering in mobiliteit.** Op termijn hebben zelfrijdende auto's mogelijk impact op het bezit en ruimtegebruik van auto's. Adaptieve bouw kan een oplossing zijn, bijvoorbeeld door parkeren op te lossen op de begane grond (niet ondergronds), zodat parkeerplaatsen bij vraagafname kunnen worden omgebouwd naar appartementen. Een andere oplossing is vraaggestuurd parkeren, waarbij vooraf geen parkeereisen worden gesteld aan een ontwikkeling volgens de norm, maar waar ruimte wordt gereserveerd voor een modulair parkeersysteem dat kan meegroeien met de vraag (zoals in de Nieuwe Stad, Amersfoort).

Figuur 22: gemiddeld autobezit per huishouden Amsterdam (links, wijk) en Nijmegen (rechts, buurt)



Bron: CBS (2016), bewerking Stec Groep (2018).

Figuur 23: ontwikkeling doelgroepen, autobezit en -gebruik



Bron: CBS (2017).

Onderstaande tabel geeft een beeld van hoe de G4-gemeenten omgaan met parkeernormen bij de bouw van kleine woningen. Amsterdam en Utrecht laten ruimte voor een parkeernorm van 0, afhankelijk van onder andere locatie. De gemeente Utrecht biedt relatief veel ruimte in het gebruik van parkeernormen. Bij voldoende parkeergelegenheid of sterke andere mobiliteitsvormen in de directe omgeving kan bijvoorbeeld worden afgeweken van de normen. Het beleid van de andere G4-gemeenten is minder flexibel.

Tabel 2: beleid G4-gemeenten op parkeernormen voor kleine woningen

Gemeente	Oppervlakteklassen woning	Parkeernorm	Mogelijkheid flexibiliteit
Amsterdam	<30 m ² bvo >30 - <60 m ² bvo	0 - 1 (locatiegebonden)	Niet expliciet.
Rotterdam	< 40 m ² gbo >40 - < 65 m ² gbo	0,1 0,6	Niet expliciet.
Den Haag	<70 m ² gbo	0,2 (centrum) - 0,4 (overig stad)	Beperkt expliciet. De gemeente staat alleen bij grootschalige gebiedsontwikkeling open voor maatwerk ten aanzien van de parkeernormen. Zo hanteert de gemeente bij het project Koningin Julianaplein (met appartementen vanaf 47 m ² gbo) een parkeernorm van 0.
Utrecht	<55 m ² bvo <55 m ² bvo	0 - 0,8 (locatiegebonden) 0,38 - 0,8 (locatiegebonden)	Relatief veel. Wanneer er binnen loopafstand voldoende parkeerruimte is, of er meer fietsparkeerplaatsen /plek voor deelauto's worden gerealiseerd, is er de mogelijkheid af te wijken van het minimum aantal plaatsen.

Bron: beleidsdocumenten G4-gemeenten (geraadpleegd per maart 2018).