

YOU, ME & (vir)US –

Verschillende HBO opleidingen zijn lid van NEVAP. Hoe vergaat het de Young Potentials die nu de markt opstromen?

“De inhoudelijke onderwerpen verrassen me zelden, maar de manier waarop de studenten denken en nieuwe inzichten brengen dat verrast me wel. Maar Lars heeft echt iets unieks neergezet met marktwaarde.”

Jan Bosmans Senior Lecturer (Corporate) Real Estate Exploitation & Development bij Fontys University of Applied Sciences



Jan Bosmans is Senior Lecturer (Corporate) Real Estate Exploitation & Development at Fontys University of Applied Sciences

Waar hebben studenten op dit moment behoefte aan?

De wereld van studenten is klein nu, ze komen hun kamers niet af. Studenten ervaren dat het lastig is om in gesprek te komen, bijvoorbeeld bij stage- of afstudeerbedrijven. Een gesprek van waarde om een onderzoek verder te brengen kan wel online, maar dat is toch anders. Daarnaast kost telefonisch of video overleg voeren nu relatief veel tijd. En ik merk als begeleider dat de drempel voor studenten hoog ligt. Studenten hebben in deze periode behoefte aan intensiever overleg. Dat kost nu meer tijd. Ook wij kunnen minder makkelijk even en passant polsen hoe het gaat met de voortgang. Even snel binnenlopen is nu geen optie, het contact bij de koffieautomaat is er niet. Dat snelle contact met studenten in de gang of tijdens colleges mis ik dan ook in deze periode.

Hoe is onderwijs aan het veranderen?

We konden ons voor corona niet voorstellen dat het mogelijk zou zijn om mondelinge examens online te doen. Er waren veel bezwaren over veiligheid en fraudegevoeligheid. En nu doen we het en het werkt. We vangen bezwaren af en zoeken steeds naar mogelijkheden. Die flexibiliteit van mensen om snel te schakelen hebben we echt nodig. Nu, maar zeker ook in de toekomst. Studenten zijn altijd welkom met hun vragen bij mij. En ik daag ze uit om naast de vraag ook zelf na te denken over mogelijke oplossingen. Zodat we het gesprek hebben over wat wel of niet kan aan de door hen bedachte oplossing. Zo bouwen we continu aan competenties.

Ons vak is het bewerkstelligen van leren bij de student door een krachtige leeromgeving te scheppen.

We maken een vertaalslag van inhoud naar leeractiviteiten, het liefst in de context van herkenbare en nieuwe beroepssituaties. En dan is het zaak zo goed mogelijk aan te sluiten bij individuele kenmerken van studenten. We stoppen steeds meer met het testen van studenten op het kunnen reproduceren uit het hoofd van kennis. We testen hun interpretatie van gevonden kennis. Want veel feiten zijn terug te vinden, die hoeft je niet te onthouden. Daarmee dagen we studenten uit om vanuit hun interesses te gaan ontwikkelen. Dat maakt het voor alle partijen uitdagend. Gelukkig was dit gesprek al gaande en hebben we intern al grotendeels de switch gemaakt van kennis duwen, naar kennis ontwikkelen vanuit eigen interesses.

Edwin van de Woestijne van a.s.r. real estate stelt je de volgende vraag: Welk onderwerp heeft je verrast van een afstudeeronderzoek

Een voorbeeld van een student die echt vanuit zijn intrinsieke motivatie is afgestudeerd is Lars de Vilder. Lars heeft onderzoek gedaan naar het opbouwen van woonwensen om de betrouwbaarheid van woningbehoefteonderzoek te verbeteren.

Woningbehoefteonderzoeken kijken vooral naar de woonbehoeften en –voorkeuren van woonconsumenten om te bepalen welke woningen er nodig zijn. Na het analyseren van de huidige methodieken en resultaten bleef Lars met een ontevreden gevoel achter. Zijn overtuiging was dat veel woningbehoefteonderzoeken te maken hebben met een aantal fundamentele gebreken. In zijn afrondend onderzoek zoomt hij in op één van deze

gebreken (weinig aandacht voor het keuzevormingsproces van respondenten). Onderzoekers gaan ervan uit dat iemands genoemde voorkeuren gelijk zullen zijn aan de werkelijke voorkeuren en de woonkeuzes die hij of zij uiteindelijk maakt. In de realiteit blijkt dit erg afhankelijk te zijn van het stadium van keuzevorming waarin de woningzoeker zich bevindt. Iemand die nog maar net begonnen is met het zoeken naar een woning kan immers geen betrouwbaar beeld schetsen van zijn ideale woning. Zijn voorkeuren veranderen nog regelmatig en zijn wensen zijn nog in beweging. Het gevolg hiervan is dat traditioneel woningbehoefteonderzoek onbetrouwbare resultaten kan opleveren wat een serieus obstakel vormt voor het begrijpen van de vraagzijde en het bepalen van woonbeleid in Nederland.

Maar hoe kun je dit probleem dan oplossen? De vraag welke woningen er nodig zijn is een zoektocht naar de motivatie en woonbehoefte van mensen. En daarvoor ligt nog de vraag: weten mensen welke keuzes er zijn? Lars heeft een drietal iteraties gedaan, om tot een werkbaar resultaat te komen, een woontool, dat woningzoekenden gedurende een onderzoek kan helpen bij het vormen van hun woonwensen. In deze Woontool kunnen de respondenten verschillende dilemma's en vraagstukken verkennen met als doel de respondenten aan het denken te zetten. Denk hierbij aan onderwerpen als kopen/huren, verbouw/herbouw, of de huidige woning nog geschikt is of dat het toch beter is te verhuizen vanwege (toekomstige) gezondheid etc. De zelf ontwikkelde Woontool bevat een keuzemenu waar je verschillende dilemma's kunt aanklikken. Deze dilemma's worden vervolgens verkend in een soort vragenlijst, waarbij de vragen inspelen op eerder ingevulde antwoorden. Zo kunnen er vragen inspringen, verdwijnen of later terugkeren. Het mooie is, hij zet je echt aan het denken. Woon je nu in een geschikte woning? Wanneer is het moment om te gaan verhuizen? Het is een goed en degelijk onderzoek geworden met wat mij betreft revolutionaire resultaten. De kers op de taart is dat uit de evaluatieresultaten bleek dat ongeveer 70% van de respondenten zich geholpen voelde met het desbetreffende vraagstuk. Zelfs als er gecorrigeerd werd voor tussentijds afgehaakte respondenten bleef dit ongeveer 60%. Deze resultaten bewijzen dat respondenten

gedurende een onderzoek geholpen kunnen worden bij het (vormen van) hun woonwensen.

Hij heeft echt iets unieks neergezet met marktwaarde. Ik denk dat hij dat verder zou kunnen ontwikkelen en toegevoegde waarde brengt voor de onderzoekers die landelijk- of regionaal woningbehoefteonderzoek doen maar ook bijvoorbeeld voor projectontwikkelaars. Zijn diploma is binnen, [Lars](#) moet hem alleen nog maar op komen halen.

Welke trends haal je uit alle afstudeeronderzoeken? Waar zijn bedrijven naar op zoek?

De onderwerpen passen in de tijdgeest van dit moment. De kwaliteitsbehoefte neemt toe. Dit komt tot uiting in de eisen die men stelt aan onder andere duurzaamheid. Circulariteit, veranderende mobiliteit, connectie, vitaliteit, digitalisering, identiteit en optimalisatievraagstukken. Ook de (veranderende) rol van assetmanagement en portefeuille ontwikkeling komen veel terug. Die inhoudelijke onderwerpen verrassen me niet, maar de manier waarop de studenten denken en nieuwe inzichten brengen dat verrast me wel. Door onze aanpak komt er steeds meer focus op wat de student interessant vindt, waardoor er ook energie en verdieping in de onderwerpen ontstaat. Zo zie ik wel steeds meer het onderzoek naar vastgoed toekomstwaarde te geven en flexibel te maken. Diverse partijen stellen ons de vraag hoe vastgoed effectief kan worden klaargestoomd voor de toekomst. Vastgoed moet in gebruik blijven, daaraan ligt een combinatie van flexibiliteit en transformeerbaarheid ten grondslag. Vastgoedbehoefte veranderen sneller en sneller. En het is aan ons om scherp te houden wat de eindgebruiker nu echt wil en nodig heeft. Daar zit voorlopig nog wel de nodige spanning tussen.

We creëren kleefinterviews om te polsen hoe met NEVAP leden gaat. Welke vraag zou jij aan Joost Vooijs van Colliers International Asset Services willen stellen?

Mijn vraag aan Joost is:

Elk marktsegment binnen het vastgoed heeft zijn eigen uitdagingen. Hoe zorgen jullie vanuit Colliers voor vernieuwing om de markt verder te brengen?