

Regio Groningen-Assen



WONINGMARKTONDERZOEK 2020-2030



INHOUD

Samenvatting	3
1. Inleiding	13
2. Trends en ontwikkelingen	17
3. Positie van de bestaande woningvoorraad	26
4. Begrijpen van verhuiskeuzes	34
5. Gebiedsprofielen	49
6. Demografische prognose en wensprogramma	59
7. Uitwerking naar woonmilieus	72
Bijlage: aanvullende adviezen van betrokkenen	80
Naslagwerk: separaat beschikbaar	

S

Samenvatting en aanbevelingen

SAMENVATTING EN AANBEVELINGEN

UITKOMSTEN EN AANWIJZINGEN VOOR BELEID EN PLANVORMING

Reden voor dit onderzoek

De regio Groningen-Assen vormt de motor van Noord-Nederland en het is nodig om vraaggericht in te spelen op de woonvraag om die rol goed te vervullen. Sinds de crisis op de woningmarkt achter ons ligt, is er sprake van oververhitting van de stad-Groninger woningmarkt en een aantrekkende suburbanisatie naar de regiogemeenten. De regio wil weten of deze suburbanisatie het gevolg is van de overdruk op de stedelijke woningmarkt, of dat mensen er bewust voor kiezen naar de regio te verhuizen. En ook: in hoeverre kan bijsturing van de woningbouwprogrammering tot een beter passend aanbod leiden? De regio is zich bewust van de noodzaak om de bestaande voorraad en bestaande woonmilieus daar maximaal bij in te zetten.

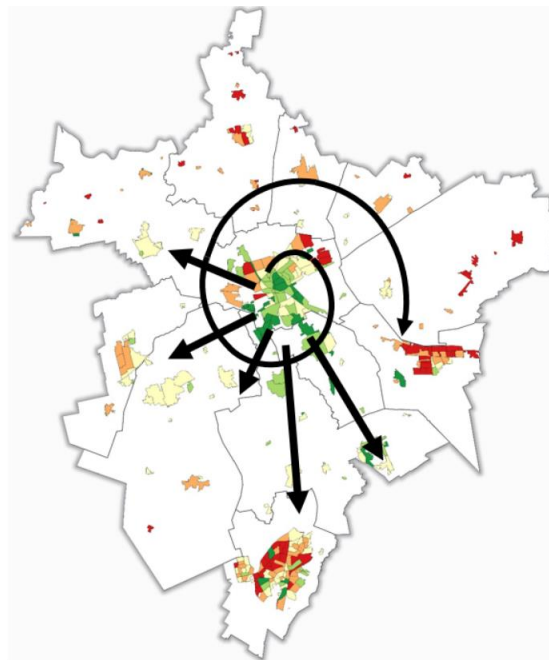
Opmerking vooraf: in dit onderzoek gaan we uit van de gemeenten die op 1 januari 2018 bestonden. Dat betekent dat de gemeenten Het Hogeland en Westerkwartier nog opgedeeld zijn in de voormalige gemeenten. Midden-Groningen zien we al wel als één gemeente.

Terugblik: regionaal marktonderzoek 2017

In het woningmarktonderzoek dat KAW/Weusthuis in 2017 voor de regio Groningen-Assen uitvoerde, bleek dat veel huishoudens die wilden verhuizen het centrum van Groningen als beginpunt bij hun verhuisoriëntatie namen. Huishoudens die zich vervolgens breder oriënteerden, deden dat volgens een vast patroon:

1. De zuidwestkant van Groningen kwam als eerste in beeld: Groningen-Zuid, Haren, Eelde-Paterswolde, Eelderwolde.
2. Daarna oriënteren mensen zich 'met de klok mee': via Roden, Leek en Zuidhorn naar Winsum en Bedum, eindigend in Hoogezand-Sappemeer.

Dat patroon was terug te zien in de vierkantemeterprijzen: wonen in Haren of Eelderwolde is relatief duur, terwijl je richting het noordoosten steeds meer huis voor je geld krijgt. De afbeelding rechts laat dit mechanisme zien. De uitkomsten waren destijds gebaseerd op o.a. gesprekken met marktpartijen.



▲ De manier waarop huishoudens zich volgens het regionale onderzoek uit 2017 oriënteerden op de woningmarkt in de regio Groningen-Assen. Bron: KAW/Weusthuis (2017).

SAMENVATTING EN AANBEVELINGEN

AANPAK

Aanpak: Ieren kennen van motieven en concessies

Mensen vragen naar hun woonwensen leidt vaak tot wensenlijstjes die niet reëel zijn. De vraag meten met het *gedrag* leidt tot herhaling van wat er al is. Om vraaggericht te kunnen programmeren is kennis van keuzeprocessen van verhuizers relevant. Daarom vroegen we in een enquête onder 20.000 bewoners die de afgelopen 3 jaar zijn verhuisd hoe hun *oriëntatieproces* eruitzag (wat zochten zij, wat waren alternatieven), welke concessies zij deden en wat daarin het meest pijn deed.

Antwoord op de vraag over suburbanisatie

Is suburbanisatie een bewuste keuze van mensen of het gevolg van stedelijke overdruk? Die vraag stond centraal in het woningmarktonderzoek. Het antwoord erop is tweeledig. Aan de ene kant woont de meerderheid van de huishoudens naar tevredenheid op de plek waar ze zijn gaan wonen. Dat betekent dat die plek al vanaf het begin onderdeel was van het zoekproces van mensen. Zij kiezen bewust voor een woning in een van de suburbane regiokernen, om rustig en ruim te kunnen wonen. Een deel van de huishoudens heeft een breder zoekprofiel, waar zowel Groningen of Assen als kernen daarbuiten onder vallen.

Daar tegenover staat een sterke oriëntatie op de stad Groningen, in het bijzonder de stedelijke woonmilieus. Een deel van de verhuizers vindt daar ook een woning, maar een veel groter deel wijkt toch uit naar een suburbane regiokern. Als we kijken naar het woonmilieu dat zij eigenlijk zochten, kunnen we concluderen dat het grootste deel van deze groep beter (of anders gezegd: vraaggericht) bediend was met een passende woning in de stad Groningen. Met name gezinnen maken vaak een second-best-keuze, omdat de ruime grondgebonden woning met tuin in een stedelijk woonmilieu binnen Groningen niet voor handen is, laat staan binnen hun budget.

Een nieuw inzicht ten opzichte van het onderzoek uit 2017 is dat Noordoost bij meer mensen als alternatief in beeld is dan van tevoren gedacht, en Assen juist minder binnen de regio zelf. Ongeveer een kwart van de verhuizers kijkt naar Noordoost, tegenover driekwart naar Zuidwest. De regiokernen in Noordoost hebben dus een belangrijkere rol in het opvangen van de stedelijke overdruk dan we vooraf aannamen. Voor Assen geldt dat de sterke netto toestroom zoals die in eerdere decennia er was, nu niet meer zichtbaar is. De relatie tussen Groningen en

Assen is er wel, en op meer thema's dan alleen wonen, maar het saldo in het wonen is neutraal geworden. Dit heeft beslist te maken met de inspanningen van stad en regiokernen op korte afstand van de stad om mensen te binden. Dit kan, afhankelijk van de inspanningen en het aanbod ook weer veranderen.

Op de pagina's hierna vatten we de uitkomsten van het onderzoek in 15 punten samen.

SAMENVATTING EN AANBEVELINGEN

ALGEMENE UITKOMSTEN

Regio Groningen-Assen: een unieke mensenmagneet in Noord-Nederland. De regio Groningen-Assen is een zwaartepunt van werk, onderwijs en cultuur. De actuele gespannen marktsituatie is overal in de regio voelbaar, in de stad Groningen leidend tot oververhittingsverschijnselen. De regio Groningen-Assen biedt een uniek palet aan woonmilieus, waarin elk deelgebied een eigen bijdrage levert. Als economische kartrekker van het noorden is het van grote waarde die variëteit te waarderen en te benutten voor het opvangen van de woningbehoefte.

Second best = best. Iedereen doet concessies, maar de meerderheid is tevreden. De meeste verhuisde regiobewoners deden concessies tijdens hun zoekproces. Daarbij maken mensen een afweging wat voor hen het meest haalbaar of waardevol is: plek, woning, prijs, persoonlijke redenen, etc. Niet dit onderzoek maar wel vele andere laten zien dat de gemiddelde regiobewoner, ondanks concessies, tevreden is over de gevonden woonsituatie. Maar: het kan wel beter.

Een sterke groei. De komende tien jaar is in alle regiogemeenten een substantiële huishoudensgroei te verwachten (zie de tabel). De totale groei tot 2030 komt uit op ruim 21.000 woningen. De tien jaar erna zal door oplopende sterfte ook het aanbod aan woningen oplopen, waardoor de groei weliswaar blijft maar wel minder in aantal: naar de huidige verwachting ca. 14.000 maar wellicht meer, gezien de rol als economische motor van de regio. Eventuele overschotten komen vermoedelijk eerst buiten de regio voor, waar krimp ook nu al voorkomt. Dit neemt niet weg dat delen van de woningvoorraad om extra aandacht vragen. Na 2030 is het aannemelijk dat de woningbehoefte volgens een soortgelijk patroon tot uiting komt als de komende tien jaar. Dat betekent dat er naast een (afnemende) lokale groei, een opgabe is om bovenlokale groei een goede plek te bieden. Ook dan verwachten we:

- dat Groningen (en Haren) moeten zoeken naar voldoende ontwikkellocaties;
- dat de Zuidwestelijke regiogemeenten in alle scenario's locaties nodig hebben voor groei;
- Dat de mate waarin dit in de Noordoostelijke regiogemeenten nodig is, afhankelijk is van de druk op de woningmarkt.

Eén stap beter; stad en regio. De oriëntatie van verhuisden in de regio op de stedelijke woonmilieus van Groningen is groot. Zou elk product en elk woonmilieu overal onbepertd maakbaar zijn, dan zou Groningen veel sterker groeien dan waar trends en prognoses op wijzen. Met als geografisch zwaartepunt de binnenstad, de oude wijken en de zuidwestkant van de stad, inclusief Haren. Dit is echter een theoretische situatie. Woningzoekenden in de regio verhuizen naar buiten, zoekend naar meer ruimte voor hun geld in de woning en in de omgeving. Daarbij is binnenstedelijk vooral ruimer wonen een motief, buitenstedelijk kiezen mensen vanuit een positieve motivatie voor een groenere, ruimere woonomgeving.

SAMENVATTING EN AANBEVELINGEN

AANBEVELINGEN

1. Programmering Groningen: creëer meer mogelijkheden

Groningen heeft als taak om te werken aan meer locaties met een stedelijk karakter om in de vraag te voorzien. Met de plancapaciteit zoals gemeten in 2019 lukt dat nog onvoldoende: bij verdere verdichting op die locaties tot ca. 15.000 woningen is het nog aannemelijk dat er voldoende grondgebonden woningen toegevoegd worden om daadwerkelijk meer huishoudens te kunnen bedienen. Verdere verdichting wijkt te veel af van de kwalitatieve behoefte. Bij een achterblijvende ontwikkeling in stedelijke milieus in Groningen zal dat leiden tot meer suburbanisatie, naar Groningse uitbreidingswijken én naar de regiogemeenten. Er is dus vooral meer ruimte nodig in stedelijke milieus, door moeilijk te ontwikkelen locaties sneller ontwikkelbaar te maken of door nieuwe locaties te vinden.

2. Programmering regio: richt je op het midden-scenario

De regiogemeenten spelen een belangrijke rol in het bedienen van de eigen vraag en in het opvangen van suburbanisatie. Die suburbanisatie is deels 'autonoom': een expliciete wens van huishoudens. Een deel is te zien als noodgedwongen suburbanisatie door gebrek aan passend aanbod in de stedelijke

woonmilieus in de stad Groningen (inclusief Haren). Duidelijk is dat naarmate de stad Groningen (en Haren) preciezer inspelen op de woningbehoefte (dus: meer, stedelijk, voldoende grondgebonden en redelijk geprijsd) dit leidt tot minder benodigde woningen in overige gemeenten. Dat is vraagvolgend. Op basis van dit onderzoek is het verstandig om te werken volgens het midden-scenario (regio exclusief stad: ca. 8.000 woningen) en niet op voorhand méér programma te ontwikkelen. Bij reeds hogere geprogrammeerde aantallen *kan* dit op termijn reden zijn om plannen uit te stellen of in te trekken: daarin is monitoring van groot belang. Puntsgewijs betekent dit voor de regiogemeenten (m.u.v. Groningen en Haren):

- Meer plannen dan het hoogste scenario: in tijd vooruit programmeren of deprogrammeren (Assen);
- Tussen midden- en hoge scenario: nu geen actie, mogelijk later noodzaak tot vooruit programmeren of deprogrammeren (Midden-Groningen, Ten Boer, Tynaarlo; Noordenveld***)
- Beneden het midden-scenario: meer programmeren (Bedum, Leek, Winsum, Zuidhorn, met de genoemde gewenste voorzichtigheid bij Bedum en Winsum);
- Groningen en Haren: blijf zoeken naar meer mogelijkheden.

Programma	2020-2029			2030-2039
	Stad versnelt	Midden- scenario	Regio versnelt	Plannen
Bedum	285	370	460	240
Groningen capaciteit*	15.000	13.000	11.000	13.000
Haren capaciteit*	400	+?	+?	400
Leek	565	730	905	345
Midden-Groningen	1.070	1.350	1.640	1.490***
Ten Boer	95	150	210	195
Winsum	360	480	605	200
Zuidhorn	595	755	925	625
Assen	2.105	2.555	3.025	3.195
Tynaarlo	250	625	1.015	1.315**
Noordenveld	460	775	1.075	785
Regio		21.180		14.125

▲ Middenscenario = uitgangspunt bij programmeren

Netto programma-uitgangspunten tot 2030, met een doorkijk naar 2040, in drie scenario's. Voor meer details: zie paragraaf 6.3.

* Voor Groningen en Haren betekenen deze cijfers: wat zij per scenario weten te realiseren. Hier geldt in alle scenario's: zoek naar meer ontwikkelruimte

** Waaronder 400 woningen Eelderwolde die we toerekenen aan de stad Groningen

*** In Noordenveld en Midden-Groningen is er *tussen* kernen wel reden voor planbijstelling: de ene kern meer, de andere kern minder. Dit is al opgenomen in lokaal woonbeleid / lokale marktonderzoek.

Zie toelichting op pagina 6:
Een blijvende sterke groei.

SAMENVATTING EN AANBEVELINGEN

AANBEVELINGEN

3. Monitoring: cruciaal voor balans Groningen-regio

Als onderdeel van monitoring wordt de komende jaren duidelijk welke van de scenario's reëel is en hoe stad en regio elkaar preciezer kunnen aanvullen om in de vraag te voorzien. Daar maken de gemeenten bij voorkeur structureel onderling steeds afspraken over. In alle scenario's geldt: ontwikkel plannen zo dat zij ook tussentijds af te ronden zijn. Maak stedenbouwkundige plannen en bestemmingsplannen bij voorkeur zo dat tussentijdse resultaten ook een goed eindresultaat vormen, zodat plannen waar nodig tijdelijk of permanent kunnen worden stilgelegd. Voorinvesteringen daar ook op afstemmen (zoals: ook gefaseerd infrastructuur aanleggen). Zie ook de preciezere aanbevelingen aan het eind van deze samenvatting.

4. Meer ruimte voor Noordoost, maar blijf voorzichtig.

Eerdere demografische prognoses en zorgwekkende signalen door de aardbevingen deden vermoeden dat de behoefte aan extra woningen in de noordoostelijke kernen beperkt is (Winsum, Bedum, Hogezaand-Sappemeer, Ten Boer en omgeving). Het klopt dat de zuidwestkant van de regio driekwart van de behoefte in regiokernen voor rekening neemt. Maar het betaalbare wonen in Noordoost is een pluspunt: huishoudens oriënteren zich om die reden bewust op deze kant van de regio. Dit kwart van de vraag leidt tot aantallen die vragen om extra bouwprogramma in Bedum en Winsum. Wel is er een waarschuwing op zijn plaats. Gemeenten in Noordoost zijn vermoedelijk extra gevoelig voor schommelingen in de woningmarkt en de mate waarin Groningen in de vraag weet te voorzien. De historie wijst uit dat bij een afzwakkende druk op de regionale markt de gevolgen als eerst worden gevoeld in de noordoostelijke delen van de regio. Dit is verklaarbaar omdat dan ook in traditionele overdrukgebieden (de zuidwestflank van de regio) meer ontspanning op de markt ontstaat.

5. De doorsnee voorbij: meer profiel gewenst bij

ontwikkelingen. Uit de enquête leren we dat de 'doorsnee' woongebieden voldoende voorradig zijn. Het productaanbod in vroeg-naoorlogse woonbuurten in steden en dorpen vertoont zelfs een overschot. Ook nu geldt dat deze buurten door schaarste op de woningmarkt op de meeste plekken gewild blijven, en bovendien dat de plekken potentie bieden voor een ander aanbod. We werken hierna vier ontwikkelvarianten uit:

- Binnenstedelijk wonen buiten de binnenstad;
- Stedelijke herontwikkeling;
- Centrumdorpse vernieuwing;
- Herstructurering in woondorpen.

SAMENVATTING EN AANBEVELINGEN

AANBEVELINGEN

6. Creëer binnenstedelijk wonen buiten de binnenstad. De grote groep stedelijk zoekenden is in Groningen niet te bedienen in de gebieden waar zij zich als eerste op richten. De oriëntatie op de binnenstad is zo groot, maar de behoefte ook weer zo vaak 'grondgebonden', dat dit beter te vertalen is op locaties rondom het centrum, zoals de Eemskanaalzone, waar hoogstedelijke dichtheden passend zijn. In Assen is de gewenste stedelijkheid lager en leert de geschiedenis dat gemiddelde Assenaren afhaken als er te veel haken en ogen aan stedelijk wonen kleven. Dat vraagt om een meer 'suburbane' vertaling van de term stedelijk wonen, waar een locatie als het Havenkwartier een rol in kan spelen.

7. Benut stedelijke herstructurering als kans. Vooral in Groningen en Hoogezand-Sappemeer zijn er vroegnaoorlogse wijken waar herontwikkeling urgent is en die kansen bieden voor nieuwe woonmilieus. De gewenste ontwikkelrichting verschilt per plek:

- In Groningen zorgt de vraag naar binnenstedelijk wonen ervoor dat de 'iets minder stedelijke' vraag geografisch meer naar buiten moet bewegen. De vroeg-naoorlogse wijken en de herontwikkelingsgebieden op iets grotere afstand van de binnenstad bieden kansen om *meer stad* te maken, met daarbinnen een combinatie van gestapeld en grondgebonden wonen. Belangrijk is een voelbare verbinding met de oude stad. Een bestaand voorbeeld is Paddepoel-Zuid, of in een hoger segment de Belcamposingel in De Wijert-Zuid. In Assen speelt dit op kleine schaal.
- In Hoogezand hangt herontwikkeling van vroeg-naoorlogse wijken samen met ontwikkelingen in het Stadshart. Hier is behoefte aan meer hoogwaardige woningen, minder rijen en appartementen, meer ruimte en meer sub urbaan wonen. Wanneer dit substantiële aantallen betreft en hele buurten

van kleur verschieten, vergroot dat het perspectief voor Hoogezand-Sappemeer om haar positie als betaalbaar, bereikbaar en praktisch alternatief in de regio te versterken.

8. Centrumdorpse vernieuwing: geef een tweede leven aan oudere buurten en woningen. Er is veel animo voor regiodorpen en bestaande woonbuurten, maar het aanbod ervan is nog groter en neemt de komende tien jaar toe door sterfte. Ook is er een behoefte aan meer profiel: of op het dorpscentrum georiënteerd, of juist landelijk en ruim. In gewilde buurten leidt aanbod tot doorstroming en een golf van investeringen. Omdat het aanbod in aantal echter sterk oploopt, ligt er wel een uitdaging. Deze plekken en woningen spelen in potentie een belangrijke rol in de vraag naar centrumdorps wonen. Die kans groeit als in de woonomgeving wordt geïnvesteerd (overheid en in de woningen (corporaties, stimulering van particulieren): verhuisden wensen meer duurzaamheid en nieuwere woningen.

SAMENVATTING EN AANBEVELINGEN

AANBEVELINGEN

9. Herstructurering in de woondorpen: vinger aan de pols.

Ook in de regionale woondorpen geldt dat het aanbod de komende jaren toeneemt. De marktpositiekaart op pagina 26 laat zien dat er lokaal wel risico's op te grote ontspanning op de woningmarkt ontstaan. Weliswaar is leegstand vooralsnog geen groot risico, maar achterblijvende investeringen zijn dat wel. In woondorpen is de behoefte aan ruim en landelijk wonen groot. Verouderde woningen met ruimte vinden doorgaans een nieuwe eigenaar, als woning of als kavel. Het zijn vooral de straatjes met vroegnaarlogse rijwoningen en appartementjes, in huur en koop, waar het toekomstperspectief om een eigen aanpak vraagt en waarbij bijvoorbeeld instrumenten als inponden het overwegen waard zijn.

10. Beeldbepalende locaties prioriteit geven. Voorkom dat binnenstedelijke of -dorpse, vaak lastiger te ontwikkelen locaties, blijven liggen. Na 2030 loopt de vraag naar woningen in de regiogemeenten naar verwachting op steeds meer plekken snel terug, vooral als gevolg van een snel oplopende sterfte en daarmee een snel stijgend woningaanbod.

11. Excellent wonen: voortaan kleinschaliger. De definitie van excellent wonen is lastig. In elk geval gaat het om gebieden waar mensen bereid zijn per vierkante meter te betalen. Deels is dat een imagokwestie. Er is veel vraag en het is voor de regio van belang aanbod te creëren. In stedelijk gebied kan dat op veel locaties, met focus op zuid. Haren is van oudsher in beeld voor zowel grondgebonden als gestapeld wonen, maar is er ruimtelijk krapte. Ook Eelderwolde (op grondgebied van Tynaarlo, tegen Groningen aan) is in een afrondende fase. Gezien de actuele (prijs)ontwikkelingen lijkt Meerstad een omslag te maken naar een meer excellent woonmilieu. Meerwijk in Midden-Groningen laat zien dat excellent wonen maakbaar is. Na afronding van Eelderwolde is er geen nieuwe excellente grootschalige locatie meer voorhanden. Dit is ook niet wenselijk. Het is nuttig om bij alle andere kernen in de regio te zoeken naar minder grootschalige locaties voor excellent wonen. Het kan op kernniveau gaan om plannen die samen tot 20% van de totale groei opvangen.

SAMENVATTING EN AANBEVELINGEN

AANBEVELINGEN

12. Sociale huur: andere balans. In dorpen en wijken in de regio waar nu veel aanbod is aan goedkope sociale huurwoningen (vaak ook oudere woningen), geven mensen aan meer koop en duurdere (betere) huur te wensen. Omgekeerd geldt dit voor andere plekken. Opvallend daarbij is dat dit ook geldt voor de woondorpen. Het is weliswaar zichtbaar dat huishoudens vaker naar voorzieningenrijke plekken verhuizen, zeker bij ouderen en lagere inkomens, maar dit neemt niet weg dat er een blijvende (bescheiden) vraag naar sociale huurwoningen in de woondorpen blijft bestaan. Huishoudens ervaren daar gemiddeld genomen nu al schaarste bij het zoeken.

13. De vrije huurmarkt: profielverschil stad-regio. In de stad Groningen is de behoefte aan geliberaliseerde huur duidelijk hoger dan in andere gemeenten (ca. 25% versus maximaal 10% elders). Hier kunnen corporaties een rol nemen (marktpartijen komen door hogere rendementseisen vaak op een huurprijs hoger dan € 1.000 uit). De doelgroep in Groningen wordt gedomineerd door kleine huishoudens tot 35 jaar, in bijna twee derde van de gevallen gericht op appartementen. In regiodorpen is het aanbod beperkt en vooralsnog vooral het domein van geliberaliseerde beleggers. In de dorpen kunnen geliberaliseerde ontwikkelaars vaak ook onder de € 1.000 blijven. De doelgroep is gevarieerder: in meer dan de helft van de gevallen gaat de vraag uit naar grondgebonden huurwoningen. Alleen in de zuidwestelijke volledige kernen direct grenzend aan de stad liggen de kooprijzen zo hoog dat er een beperkt 'wal-en-schip'-effect ontstaat: het verschijnsel dat middeninkomens, voor wie de sociale huur niet toegankelijk is, onvoldoende alternatieven hebben op de relatief dure particuliere huurmarkt en op de koopmarkt. Daar is sturing op het middensegment zinvol.

Hoe verder?

In deze samenvatting bieden we een aantal aanbevelingen aan de regio Groningen-Assen en de regiogemeenten. Na het afronden van dit onderzoek worden deze adviezen verwerkt in een nieuw regionaal woondocument. Daarin wordt ook vastgelegd wat er met de aanbevelingen gedaan wordt.

SAMENVATTING EN AANBEVELINGEN

AANBEVELINGEN

Naar een meer kwalitatieve monitoring

De regio Groningen-Assen heeft een traditie van monitoring en planafstemming. De regio vergelijkt periodiek de afgesproken bandbreedte voor woningbouw met de plannen die gemeenten daarvoor hebben. Ook is er een kwartaalrapportage en een persbericht waarin ontwikkelingen op de koop- en huurmarkt worden samengevat. We komen op basis van de uitkomsten van dit onderzoek en de gesprekken daarover tot drie adviezen.

1. Overweeg: meer duiden van de uitkomsten. De bestaande kwartaalrapportage is een rijke bron aan signalen over de woningmarkt. De monitor bevat informatie met zeggingskracht, zoals vergelijkingen in de tijd en tussen gebieden, en vergelijkingen tussen voorspellingen of afspraken en de werkelijke ontwikkeling. De samenvatting maakt het op dit moment mogelijk om in enkele pagina's de belangrijkste cijfers te zien. Wat de samenvatting niet doet, is meer inhoudelijke conclusies trekken uit de achterliggende cijfers. Als voorbeeld: uit de samenvatting over de sociale huursector is af te leiden dat de druk op de sociale huursector oploopt. Dit zou stelliger vertaald kunnen worden, met aanvullend accenten zoals wáár of voor wie is dit het meest het

geval. Dit al dan niet aangevuld met kaarten of infographics. Een detail betreft de huidige vorm. Er is geen consequentheid in de opmaak van figuren. De leesbaarheid neemt toe als de figuren meer en uniformer worden vormgegeven.

2. Neem de bestaande voorraad op in de monitor. De bestaande voorraad is veel groter dan nieuwbouw en vraagt om vernieuwing, zeker met het oog op de energietransitie. Het zou van toegevoegde waarde zijn als in de monitor ook zichtbaar wordt waar de huur- en koopvoorraad wordt vernieuwd en waar gebieden worden vernieuwd. Dat valt uiteen in drie metingen:

- Algehele woningrenovatie, te meten in bijvoorbeeld aanvragen voor verbouwing van woningen en vanuit de DPI's van de corporaties;
- Verduurzaming, vanuit bijvoorbeeld de monitor van de energieloketten en door periodiek het energieverbruik te vergelijken (CBS vanaf 2015 per postcodegebied);
- Een overzicht te bieden van integrale gebiedsvernieuwing, als onderdeel van de informatielevering van verschillende gemeenten.

3. Meer kwalitatieve monitoring inrichten. De onderzoeken van de afgelopen jaren laten steevast zien dat niet alleen de aantallen, maar juist ook de kwaliteit van het wonen van belang is. Dat gaat verder dan alleen een onderverdeling naar woningtypen of woonmilieus. Het gaat ook over de meerwaarde van plannen voor een dorp, stad en voor een deel van de regio. Er is in de regio geen draagvlak voor een geformaliseerde toetsing van de kwaliteit van bouwplannen. Vanuit een positieve insteek is het een suggestie om afstemmingsmomenten op locatie te organiseren en bij voornemens tot een nieuw plan steeds één nieuw project of initiatief te presenteren aan de regio.

Omdat de regiogemeenten sterk afhankelijk zijn van de mate waarin de stad plannen uitvoert, is goede monitoring belangrijk. Bovenstaande aanpassingen helpen daarbij.

1

Inleiding

1.1 AANLEIDING EN DOEL

WAAROM DIT ONDERZOEK?

Een regio die alles biedt

De regio Groningen-Assen huisvest bijna een derde van alle inwoners van Noord-Nederland. Hoewel de stad Groningen het middelpunt is voor economie, kennis, cultuur en voorzieningen in het hele noorden, ligt de kracht van de regio juist in het totaal van steden, voorzieningenkernen, woondorpen en landelijk gebied. Het is een regio waar alle woonmilieus te vinden zijn. Een hoogwaardige verdere ontwikkeling van de regio vraagt om een woningaanbod dat zo goed mogelijk inspeelt op de behoeften.

Aanleiding voor nieuw onderzoek: de markt verandert

De woningmarktonderzoeken uit 2015 en 2017 vormen de onderlegger voor het Regionale Woondocument uit 2018. Waar het onderzoek uit 2015 nog geënt is op de naweeën van de crisis, zijn in het onderzoek uit 2017 de overdruk op de stad Groningen en een veel bredere suburbanisatie naar regiokernen zichtbaar. Dit laat zien hoe veranderlijk de woningmarkt is en dit nieuwe onderzoek moet de actuele ontwikkeling inzichtelijk maken.

Vraaggericht programmeren, op tijd reageren

De groei in de regio vraagt om een antwoord. Niet overal is evenveel vraag. Dit nieuwe onderzoek moet duidelijk maken waar en hoe huishoudensgroei zo vraaggericht mogelijk op te vangen is. Niet alleen in aantallen, product en plek, maar ook in de tijd is er een match nodig tussen vraag en aanbod. De woningmarkt kent vaak een 'varkenscyclus' waardoor vraag en aanbod elkaar in tijd vaak net mislopen, zowel op individueel niveau (de juiste woning op het juiste moment beschikbaar) als op grotere schaal (langjarige processen voor locatie-ontwikkeling die net te laat of net te vroeg komen).

Maximaal gebruikmaken van het bestaande

De regio Groningen-Assen is zich al langer bewust van de noodzaak om de bestaande voorraad en bestaande woonmilieus maximaal in te zetten bij het bedienen van de vraag. Een deel van het aanbod is courant, een deel niet. Investeren in de kwaliteit van woningen en plekken is steeds en overal belangrijk, met het oog op voldoende goed aanbod en een goede doorstroming. De inzetbaarheid van de bestaande voorraad speelt dan ook een hoofdrol in dit woningmarktonderzoek.

1.2 WERKWIJZE

VERHUISGEDRAG BEGRIJPEN, OM DAARMEE BETER TE PROGRAMMEREN

Verhuizen is concessies doen

Een cruciaal onderdeel in dit onderzoek is de duiding van het verhuisgedrag van huishoudens. Voorspellen op basis van alleen toekomstige *woonwensen* is vaak teleurstellend gebleken: het gedrag wijkt steevast ernstig af van het opgegeven wensenlijstje. Dat komt deels door wensdenken onder huishoudens, maar ook bij een realistische woonwens moeten de meeste huishoudens concessies doen bij hun uiteindelijke keuze. Het ideaal is zelden precies op tijd, in de juiste vorm of op de juiste plek voor de gewenste prijs voorhanden. Anders gezegd: second best is meestal 'best'. En voorspellen op basis van *gedrag* alléén kent eveneens beperkingen: het leidt tot herhaling van wat we al kennen, terwijl gedrag ook door schaarste kan komen.

Leren kennen van keuzeprocessen

De sleutel voor een meer toekomstbestendige voorspelling en programmering ligt in het leren kennen van de keuzeprocessen van verhuizers. Dat vormt de kern van onze enquête. De antwoorden leren ons op welke onderdelen de regio beter had kunnen inspelen op de vraag, via doorstroming, nieuwbouw of andere instrumenten. De belangrijkste meetpunten, naast het daadwerkelijke verhuisgedrag, zijn:

- Hun oriëntatieproces: wat zochten zij, wat waren alternatieven als het gaat om de woning (type, prijs, kwaliteit) en de omgeving (woonplaatsen, woonmilieu, ligging ten opzichte van voorzieningen).
- De concessies die zij deden. Welke keuzes moesten zij maken bij hun stap op de woningmarkt, welke keuze hadden zij het liefst *anders* gemaakt. Dat helpt om één stap vraaggerichter te programmeren.

Eén stap beter: vertalen naar aanbevelingen

De analyse van welke verbeterstappen er wenselijk zijn onder recent verhuisden vertalen we in dit onderzoek naar een gewenst profiel voor de samenstelling van de woningvoorraad, naar plek en woonproduct.

Dit profiel vergelijken we met het beschikbare aanbod: waar is schaarste, wat is ruim voorradig? Welke plekken zijn meer of minder in trek dan waar ruimte voor is, welke producten daarbinnen zijn meer of minder nodig?

Tot slot vergelijken we die uitkomsten met het beschikbare aanbod aan plannen. In hoeverre is er de reële mogelijkheid om vraaggerichter te programmeren, waar lopen gemeenten tegen ruimtelijke of programmatische grenzen aan?

1.2 WERKWIJZE

VRAAG HET DE MENSEN ZELF: EEN ENQUÊTE ONDER RUIM 20.000 VERHUISDEN

Enquête onder recent verhuisden

Een belangrijk onderdeel binnen het onderzoek is een enquête onder een steekproef van huishoudens die de afgelopen drie jaar binnen of naar de regio Groningen-Assen zijn verhuisd. De enquête gaat in op verhuisgedrag, het oriëntatieproces, de keuzes die mensen maakten en de concessies die zij deden. Binnen de regio herkennen we de volgende vijf groepen verhuizers:

1. Vertrekkers uit de stad, gevestigd in een regiogemeente;
2. Vertrekkers uit regiogemeenten, gevestigd in de stad;
3. Doorstromers binnen de stad;
4. Doorstromers binnen regiogemeenten;
5. Vestigers van buiten de regio.

Gebiedsindeling

De kaart rechts laat de gebiedsindeling zien waarmee we in dit onderzoek werken. In het naslagwerk staat een lijst met wijken en dorpen en het gebied waar ze bij horen.

Ruim 20.000 uitnodigingen, bijna 3.500 antwoorden

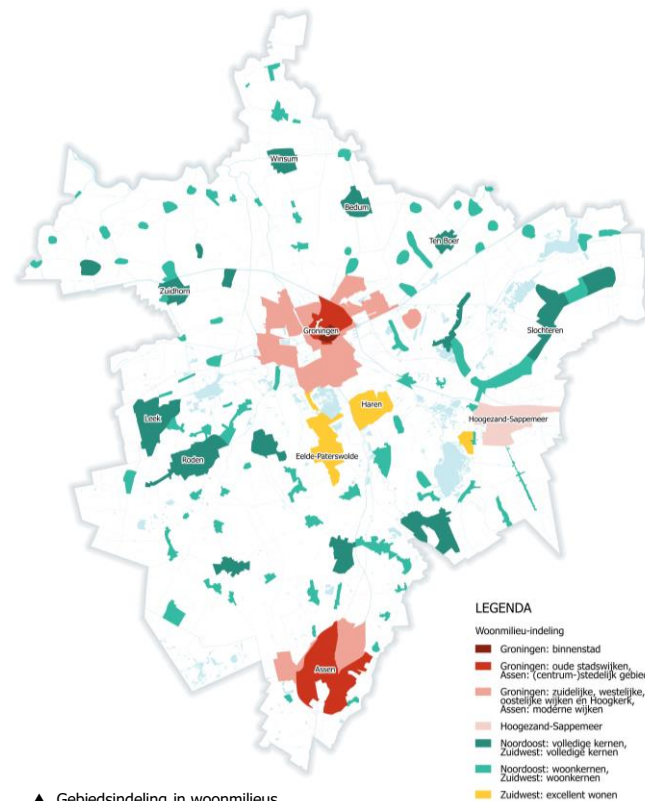
In april 2019 ontvingen 20.969 recent verhuisde huishoudens een uitnodiging om deel te nemen aan het onderzoek door een

enquête in te vullen. Dit heeft geleid tot voldoende respons om op gebiedsniveau richtinggevende antwoorden te geven op de gestelde vragen in het onderzoek. Per gemeente leverde de enquête de volgende respons op:

Gemeente	Verstuurd	Respons	%
Assen	3.722	700	19%
Groningen	7.436	1.147	15%*
Het Hogeland	1.137	203	18%
Midden-Groningen	3.442	392	11%*
Noordenveld	2.474	487	20%
Tynaarlo	1.422	268	19%
Westerkwartier	1.336	223	17%
totaal	20.969	3.420**	16,3%

* Door overwegingen i.v.m. privacywetgeving was aanschrijving op naam hier niet mogelijk, wat heeft geleid tot een lagere respons.

** Dit is exclusief enquêtes die onbruikbaar waren voor het onderzoek (niet of nauwelijks ingevuld).



▲ Gebiedsindeling in woonmilieus.

2

Trends en ontwikkelingen

2.1 DEMOGRAFISCHE TRENDS

LANDELIJKE TRENDS: BEVOLKINGSONTWIKKELING EN VERHUIZINGEN

Veel landelijke trends op het gebied van wonen zijn ook van toepassing op de regio Groningen-Assen. Hieronder zetten we de belangrijkste op een rij:

Afvlakkende groei, groeiende verschillen. Landelijk blijft het aantal inwoners volgens het CBS tot ongeveer 2060 groeien. De groei gaat wel steeds trager. Het aantal huishoudens groeit sneller, door de toename van het aandeel kleine huishoudens, maar ook deze groei vlakt af. Binnen Nederland nemen de verschillen toe: stedelijke gebieden groeien, daarbuiten ontstaat op steeds meer plekken krimp. Ook binnen krimpgebieden komen groei en krimp op kern- of wijkniveau naast elkaar voor.

De afgelopen jaren nam de verhuisdynamiek sterk toe. Het WOON2018 laat zien dat het aantal koopstarters aanzienlijk toenam, en dan vooral de *doorstroming* binnen de koopsector. Vooral gezinnen en stellen vanaf 35 jaar en ouderen verhuisden vaker dan in de crisisjaren. Door het aantrekken van de woningmarkt waren veel hen in staat hun woning te verkopen en een nieuwe woning te kopen.

Het aantal alleenstaande huishoudens en 65-plus-huishoudens neemt toe. Dat vraagt om meer voor ouderen geschikte woningen. Maar vaak wordt die vraag overschat: het blijkt dat veel ouderen niet verhuizen, waardoor hun eengezinswoningen niet vrijkomen en er een behoefte blijft aan nieuwe eengezinswoningen, ondanks de krimp van de groep gezinnen. De honkvastheid van ouderen is deels te verklaren doordat de 'nieuwe generatie' vitaler en zelfredzamer is, deels door het beleid gericht op langer zelfstandig wonen en de noodzaak er nog niet is, deels omdat het alternatief gezien wordt als een stap terug. Als ze verhuizen zijn de wensen divers: van huurappartementen en zorgwoningen tot eengezinswoningen en vrije kavels. Een deel verhuist uit noodzaak, een deel om andere redenen als meer comfort of naar een plek met meer voorzieningen.

Vergrijzing remt nu nog de doorstroming. In de komende decennia zal de uitstroom van ouderen aanzienlijk toenemen, door verhuizingen naar instellingen en overlijden. De grote babyboomgeneratie bereikt dan leeftijden waarbij intensieve zorgvraag veel vaker voorkomt. Steeds vaker zijn gaat het om

koopwoningen. In regio's met een gespannen woningmarkt leidt dat tot doorstroming. In ontspannen gebieden kan het leiden tot een overschot.

2.1 DEMOGRAFISCHE TRENDS

ONTWIKKELING IN DE REGIO GRONINGEN-ASSEN

Groeiend aantal huishoudens

Specifiek voor de regio Groningen-Assen zien we dat er over de periode 2015-2018 overall in de regio nog huishoudensgroei was (zie de tabel hiernaast). In de stad Groningen was die groei het sterkst, in de dorpen in Noordoost en in Hoogkerk het minst sterk. Door gezinsverduunning leidt dat tot een afname van het aantal inwoners.

In hoofdstuk 2 van het naslagwerk staan meer cijfers, waaronder over verhuissaldi tussen gemeenten.

Vanwege wijzigingen in de indeling van CBS-buurtis is het niet mogelijk voor alle woonmilieus een vergelijking voor dezelfde periode te maken. Bij ieder woonmilieu staat aangegeven welke periode van toepassing is:

1: 1 januari 2015 – 1 januari 2018

2: 1 januari 2013 – 1 januari 2018

3: 1 januari 2013 – 1 januari 2017

Woonmilieus	bevolkingsontwikkeling			ontwikkeling door		huishoudensontwikkeling			ontwikkeling naar type		
	begin	eind	verschil	natuurlijk	migratie	begin	eind	verschil	1-pers	2-pers	gezin
Groningen, binnenstad ¹	16255	16750	495	10	485	13025	13470	445	264	221	-40
Groningen, oude stadswijken ¹	47755	49710	1955	865	1090	33220	34490	1270	848	245	177
Groningen, zuidelijke stadswijken ¹	51930	52390	460	170	290	32420	32535	115	-323	352	86
Groningen, westelijke stadswijken ¹	39665	39875	210	-25	235	20940	21420	480	630	-135	-16
Groningen, oostelijke stadswijken ¹	34740	35050	310	845	-535	16120	16545	425	362	194	-131
Groningen, Hoogkerk ¹	7945	7880	-65	65	-130	3540	3560	20	49	-47	13
Assen, centrum-stedelijk + stedelijk ²	42355	42930	575	-625	1200	20705	21275	570	679	-63	-46
Assen, moderne stadswijk ²	23670	23505	-165	820	-985	8490	8840	350	298	164	-117
Hoogezand-Sappemeer ³	30055	29845	-210	-210	0	13680	13745	65	260	-146	-49
Noordoost, volledige kern ³	30485	29925	-560	-220	-340	12450	12480	30	137	67	-174
Noordoost, woonkern ³	22045	21495	-550	50	-600	9240	9280	40	193	15	-168
Haren ²	14340	14780	440	-200	640	6680	6825	145	93	-56	108
Zuidwest, volledige kern ²	63695	64350	655	-550	1205	27615	27995	380	196	227	-43
Zuidwest, woonkern ²	30560	31770	1210	-245	1455	12100	12580	480	148	221	100
Zuidwest, excellent wonen ²	12255	13225	970	-80	1050	5160	5530	370	108	30	232

▲ Bevolkings- en huishoudensontwikkeling per woonmilieu. De woonmilieu-indeling komt overeen met de indeling die we in de enquête onder recent verhuisden hanteerden. Bron: CBS (2019).

2.2 WOONTRENDS

WOONMILIEUS

Hierna geven we een overzicht van de belangrijkste woontrends per thema. Deze trends gelden landelijk, maar waar nodig geven we aan wat dat voor de regio Groningen-Assen betekent.

Sterke bevolkingsgroei in de stad. De bevolking in de steden groeit sinds ongeveer 2008 aanmerkelijk sneller dan de rest van Nederland. Veel jongeren verhuizen naar de stad voor een opleiding of voor een eerste baan. Ook het aantal gezinnen in de stad nam de laatste jaren toe, maar deze groep trekt nu weer vaker de stad uit. Dit is onderwerp van dit onderzoek. Het kan gaan om een tijdelijk effect van de crisis, toen veel huishoudens niet uit de stad konden verhuizen. Het kan ook een blijvend effect zijn van de grotere aantrekkingskracht van de stad. De aantrekkingskracht zit in de aanwezigheid van hoger onderwijs en banen, maar steeds vaker ook in de aanwezigheid van hoogwaardige en gevarieerde voorzieningen als winkels, horeca en culturele voorzieningen. Ook speelt mee dat er binnen de grenzen van de stedelijke gemeenten meer ruime woningen in een groene woonomgeving worden aangeboden die ook aantrekkelijk zijn voor gezinnen. Er lijkt dus niet per definitie sprake van een verandering van de woonvoorkeuren.

Binnen universiteitssteden hebben wijken nabij het centrum een bijzondere status. Uit leefstijlonderzoek en uit marktsignalen is te herleiden dat wijken in universiteitssteden op korte afstand van het centrum een extra aantrekkingskracht hebben, vanwege hun ligging. Dit is vooral van toepassing op een groep stadsbewoners die bewust kiest voor een levensstijl waarin levendigheid, cultureel aanbod en mobiliteit per openbaar vervoer of langzaam verkeer de boventoon voeren. Dit woonmilieu is tot op zekere hoogte uit te breiden, door te verdichten in bestaande wijken of door 'nieuwe stad' te maken op andere plekken. De ruimtelijke druk die in deze steden bestaat, leidt ook tot 'gentrificatie': van oorsprong volkse buurten krijgen een profiel met veel jonge kleine huishoudens, vaak hoger-opgeleiden.



Er is ook vraag naar landelijke woonmilieus, maar dan wel vooral in de buurt van de stad en in landschappelijk aantrekkelijke plattelandsgebieden. Terwijl de steden groeien vertrekken er meer mensen van het platteland dan ernaartoe verhuizen. Toch laten onderzoeken zien dat veel huishoudens een sterke voorkeur hebben voor groene, rustige, veilige en overzichtelijke woonomgevingen. Het grootste deel zoekt een woonmilieu met landelijke kenmerken op korte afstand van stedelijke voorzieningen, werkgelegenheid en openbaar vervoer. Slechts een klein deel van de verhuisgeneigde stedelingen wil daadwerkelijk de stap zetten om naar het platteland te verhuizen. De vraag concentreert zich in gebieden dicht bij of met goede bereikbaarheid van stedelijke centra en die als landschappelijk aantrekkelijk beschouwd worden.

2.2 WOONTRENDS

VERANDERENDE WOONVOORKEUREN

Een voorkeur voor kleinschaligheid. Hoewel er een blijvende vraag is naar ruim en betaalbaar wonen, ook buiten de stadscentra, betekent dit niet automatisch dat de grote uitbreidingswijken blijvend populair zijn. De tendens is dat mensen graag kiezen voor herkenbare buurtjes, met voorzieningen nabij.

Toenemende belangstelling voor nieuwe onderscheidende woonvormen. Een groeiende groep mensen, bestaande uit zowel welvarende babyboomers als jonge huishoudens, wil een woning naar hun eigen specifieke wensen realiseren. Voorbeelden van deze ontwikkeling zijn bouwen in Collectief Particulier Opdrachtgeverschap (CPO), tiny houses, het Knarrenhof en een wijk als Oosterwold in Almere, waar bewoners zonder overkoepelend stedenbouwkundig plan geheel naar eigen inzicht een woning kunnen realiseren.

De vraag naar klein wonen neemt toe. Het kan hierbij zowel om tiny houses als om micro-appartementen in centra van populaire steden gaan. Deze ontwikkeling hangt samen met de toename van het aantal eenpersoonshuishoudens, de populariteit

van het wonen in de stad en de groeiende belangstelling voor duurzaamheid. Bij tiny houses gaat het om een meer ideologische keuze voor vrijheid, onafhankelijkheid, een kleine ecologische voetafdruk en minder consumeren. Bewoners van micro-appartementen willen genieten van het stedelijke leven en daar zo veel mogelijk middenin wonen. Met de grote druk op de stedelijke woningmarkt en de hoge woningprijzen die daarvan het gevolg zijn kiezen ze ervoor concessies te doen aan de grootte van de woning.

Groeiende behoefte aan nieuwe (tussen)vormen van levensloopbestendig wonen. Ouderen die langer thuis blijven wonen, hebben vaak toch behoefte aan zorg, veiligheid en sociale contacten. Er is behoefte aan 'verzorgd wonen': als huurder van woonruimte en afnemer van zorg in een verzorgingshuis, of in compacte, zelfstandige woningen direct nabij voorzieningen en zorgaanbod (zoals de vroegere 'aanleunwoning'). Afgelopen jaren zijn geleidelijk nieuwe vormen van wonen en zorg opgekomen. Het aanbod blijft nog achter bij de vraag. Het is belangrijk oog te hebben voor een tweedeling tussen hogere inkomensgroepen (langer gezond, meer zelfredzaam) en lagere inkomensgroepen (eerder zorgvraag, gericht op veilig wonen).



2.2 WOONTRENDS

WONINGMARKT

De bestaande woningmarkt voorziet onvoldoende in de spoedvraag naar flexibel wonen. Volgens cijfers van Platform31 heeft minstens tien procent van de huishoudens snel beschikbare en betaalbare woonruimte nodig, waaronder studenten en afgestudeerden, arbeidsmigranten, gescheiden mensen, kenniswerkers, ggz-uitstromers en statushouders. Een flexibele schil aan woonruimte, naast de reguliere woningvoorraad, biedt een oplossing voor veel van deze spoedzoekers. In steeds meer gemeenten wordt daarom geëxperimenteerd met nieuwe flexibele woonoplossingen zoals verplaatsbare woningen en het verbouwen van leegstaand vastgoed tot woonruimte. Voor spoedzoekers met weinig inkomen en een minimaal netwerk lijkt het aanbod tot nu toe onvoldoende.

De prijzen van bestaande koopwoningen stijgen snel. Het aanbod in de bestaande voorraad en de nieuwbouw van woningen blijven achter bij de vraag. Andere oorzaken voor de prijsstijging zijn een groeiende overwaarde, de lage hypotheekrente, de aankoop van koopwoningen door beleggers in de grote steden, de hoger dan verwachte bevolkingsgroei en de inkomensgroei. Het koopproces is omgedraaid in vergelijking met de eerste jaren na

de crisis: eerst kopen en dan pas de eigen woning te koop aanbieden. Daardoor is het aanbod van bestaande woningen nog beperkter geworden. Door de stijgende prijzen hebben steeds meer huishoudens beperkte toegang tot de woningmarkt.

Stagnerende woningmarkt: dalende trend in het aantal transacties en het aantal verkochte nieuwbouwoopwoningen. Na een periode van herstel na de crisis is begin 2018 een nieuwe fase aangebroken. Het Kadaster en de NVM registreerden in het jaar 2018 voor het eerst sinds 2013 weer minder transacties en minder verkochte woningen. De krapte op de woningmarkt in combinatie met de sterk gestegen prijzen lijkt de oorzaak voor de afnemende groei van het aantal transacties. Of en hoelang deze stagnerende fase aanhoudt, wordt beïnvloed door onder meer de nieuwbouwproductie, het woonconsumentenvertrouwen en het overheidsbeleid.

Huishoudens met een laag middeninkomen vallen vaak tussen wal en schip in gespannen woningmarkten. Hypotheekregels voor starters zijn aangescherpt, het aanbod van betaalbare koopwoningen in gespannen markten is beperkt, en

deze groep verdient doorgaans te veel of staat te kort ingeschreven om in aanmerking te komen voor een sociale huurwoning. Een deel van de woningzoekenden wil simpelweg niet kopen. Een betaalbaar middensegment ontbreekt vaak (zie ook het volgende punt). In meer ontspannen markten zien commerciële ontwikkelaars te weinig rendement tegen een te hoog risico om tot ontwikkeling te komen, in gespannen woningmarkten leidt dit tot een prijs-gat tussen de bovenkant van de sociale huursector en het begin van de vrijesectorhuur. Dit is juist voor deze groep moeilijk te overbruggen. In de stad Groningen is dit als een ontwikkeling herkenbaar in de afgelopen vijf jaar.



2.2 WOONTRENDS

SOCIALE HUUR

De meeste corporaties hebben ervoor gekozen zich (vrijwel) geheel te richten op de huishoudens met de laagste inkomens. Corporaties zijn wettelijk verplicht zich weer meer te richten op het huisvesten van huishoudens met een laag inkomen. Corporaties kunnen onder de huidige regelgeving maximaal 20% van hun vrijkomende gereguleerde huurwoningen toewijzen aan huishoudens met een middeninkomen of een hoog inkomen. En alleen als de markt aantoonbaar niet functioneert in het vrijesectorsegment, kunnen corporaties ook daar ontwikkelen. Corporaties gebruiken deze mogelijkheid tot op heden maar zeer beperkt. Actueel is er wel weer een meer uitnodigende houding vanuit de overheid aan corporaties om het gat met de commerciële huurmarkt te dichten tot een prijs van € 950.

De samenstelling van de bewoners van sociale huurwoningen is veranderd, toenemende clustering van kwetsbare groepen. De corporatiesector is er in toenemende mate voor alleenstaanden, ouderen met een klein pensioen en eenoudergezinnen. Steeds nadrukkelijker wonen zij geclusterd in steden of in dorpen waar voorzieningen aanwezig zijn. Er wonen steeds minder huishoudens met een inkomen uit loon en

zelfstandigen in een corporatiewoning en steeds meer huishoudens met een uitkering. Er is een groter aandeel met een lager inkomen en lagere opleiding en meer psychiatrische problematiek. Dit alles leidt tot een toenemende kwetsbaarheid. Vaak concentreren deze groepen zich in buurten met de goedkoopste woningen waar de leefbaarheid toch al onder druk staat.

In de afgelopen jaren is de betaalbaarheid van het wonen in de huursector onder druk komen te staan. Een toenemend aantal huurders heeft een betaalarisico. Deze huishoudens hebben een inkomen dat lager is dan de netto huur en de door het Nibud gebudgetteerde minimale uitgaven aan het levensonderhoud. Deze huishoudens lopen daardoor het risico dat zij de huur op een gegeven moment niet meer kunnen betalen. Belangrijke oorzaken zijn de stijging van energiekosten, belastingen en de huurprijzen, maar vooral: het niet hebben van betaald werk.

2.2 WOONTRENDS

DUURZAAM

Het levensloopbestendig maken en verduurzamen van de bestaande woningvoorraad vormen een grote kwalitatieve opgave. Doordat de huishoudensgroei afvlakt ligt ook het benodigde aantal nieuwe woningen lager. Dit betekent dat de bestaande woningvoorraad een steeds groter deel uitmaakt van het totale woningaanbod. Vanwege de vergrijzing zal een groot aantal woningen in die bestaande voorraad aan de behoeften van ouderen moeten worden aangepast. Ook zal de energetische kwaliteit van de woningvoorraad sterk moeten worden verbeterd om op termijn te kunnen voldoen aan het klimaatakkoord van Parijs. Voor corporaties geldt dat naast verduurzaming ook nieuwbouw, het geschikt maken van woningen voor ouderen en betaalbaarheid om investeringen vragen.

Zorgen om de investeringsbereidheid en investeringskracht bij verduurzaming

Voor veel woningeigenaren geldt dat er nog onvoldoende (financiële) prikkels lijken te zijn om de eigen woning te verduurzamen. Voor een ander deel van de woningeigenaren

ontbreken de financiële middelen om verduurzaming te kunnen financieren. In met name ontspannen woningmarkten is er nog over wie straks de vrijkomende woningen gaat verduurzamen. Kunnen nieuwe eigenaren dat financieren en wie neemt daarin de regie? In ontspannen woningmarkten bestaat ook het risico op vraaguitval.

Klimaatadaptatie en verduurzaming van het energiesysteem worden belangrijker in ruimtelijke afwegingen bij nieuwbouw en bestaande bouw. Dat betreft aspecten als waterberging, overstromingsrisico's, maar ook de mogelijkheden om warmtenetten of andere duurzame energievoorziening aan te leggen. Ook de inpassing van bijvoorbeeld zonnepanelen, windturbines en warmte- en koudeopslag is een belangrijk vraagstuk.



2.2 WOONTRENDS

ECONOMIE EN BEREIKBAARHEID

Toenemende ongelijkheid tussen en binnen regio's en tussen groepen mensen. Tussen regio's groeien de verschillen: bijvoorbeeld de toegankelijkheid van de woningmarkt in groeiende steden versus krimpgebieden. De economische verschillen tussen stedelijke regio's lijken toe te nemen. Een combinatie van factoren verklaart deze verschillen in succes, zoals de kwaliteit van het regionale innovatiesysteem en een goed gekwalificeerde beroepsbevolking, maar ook 'zachtere factoren' die bijdragen aan een aantrekkelijk woon- en werkklimaat met een goede bereikbaarheid. Ook de verschillen tussen groepen mensen nemen toe op grond van inkomen en opleiding. Er zijn er steeds meer verschillende groepen met eigen kansen of problemen: bijvoorbeeld de starters op de woningmarkt en de huiseigenaren, de ouderen zonder rijbewijs in dorpen waar de laatste voorzieningen zijn verdwenen en de forensen die boodschappen doen in de stad.

Steeds meer mensen werken niet waar ze wonen. Ook de gemiddelde woon-werkafstand is toegenomen, van 15 kilometer in 1995 naar 19 kilometer in 2016. Investerings in weg en openbaar vervoer hebben bijgedragen aan een toename van de

mobiliteit. Maar: dé forens bestaat niet. In het woon-werkverkeer is sprake van grote verschillen in gedrag tussen groepen. Lager-opgeleiden wonen gemiddeld veel dichterbij hun werk dan hoger-opgeleiden. Het daily urban system van deze groepen ziet er dus heel verschillend uit en de verschillen nemen toe. Het woon-werkverkeer vindt plaats op verschillende stedelijke schaalniveaus. Een grote groep van vooral lager-opgeleiden en parttimers werkt en woont in dezelfde plaats. Middelbaar-opgeleiden pendelen vaak tussen het ommeland en werklocaties in de centrale stad. Een groep van vooral hoger-opgeleiden pendelt vooral op het niveau van stedelijke netwerken, van stad naar stad. Maatregelen om de bereikbaarheid te verbeteren kunnen voor deze groepen dus heel verschillend uitpakken.

3

Positie van de bestaande woningvoorraad

3.1 METHODIEK

Marktpositie van plekken

De bestaande voorraad is nu en op langere termijn het belangrijkste deel van het woningbestand. Er is in de regio nog voldoende vraag naar nieuwbouw, maar de meeste verhuisbewegingen zullen binnen de bestaande voorraad plaatsvinden. Voor een goed functionerende woningmarkt is het belangrijk dat de kwaliteit van woning én omgeving goed zijn, nu en in de toekomst.

Eerder onderzoek laat zien dat sommige factoren erg bepalend zijn om voor een plek te kiezen. Voor de meeste verhuizers zijn voorzieningen en bereikbaarheid het belangrijkste, gevolgd door kenmerken van de woning. In dit hoofdstuk meten we langs verschillende criteria wat de marktpositie van plekken is. Hierna volgen vier kaarten:

1. Kwaliteit van de woningvoorraad
2. Omgevingskenmerken
3. Vierkantemeterwaarde
4. Marktpositie (combinatie van 1, 2 en 3)

Hoe bepalen we de marktpositie?

Langs negen* criteria maakten we voor iedere woning een inschatting van de marktpositie. Op elk criterium scoort een woning punten, die opgeteld leiden tot een rapportcijfer. Uit eerder onderzoek blijkt dat de gewildheid van woningen voor twee derde door de omgeving wordt bepaald en voor een derde door de woning. Dat komt terug in de weging.

De uitkomsten geven de onderlinge verhouding tussen woningen weer: de marktpositie van een woning met een hoog cijfer is beter dan die van een woning met een lager cijfer. De analyse laat ook zien waar op termijn de *kans* op vraaguitval het grootst is, op plekken waar vraaguitval door sterfte richting 2030 een groeiende rol speelt.

We presenteren de uitkomsten in 'grids' van 250 bij 250 meter. Eventuele afwijkingen doordat het rapportcijfer op één unieke woning is gebaseerd filteren we er daardoor uit.

Welke criteria gebruikten we?

Criteria woning

1. Grootte
2. Bouwjaar
3. Energetische kwaliteit (m³ gasverbruik per m³ woning)

Criteria omgeving

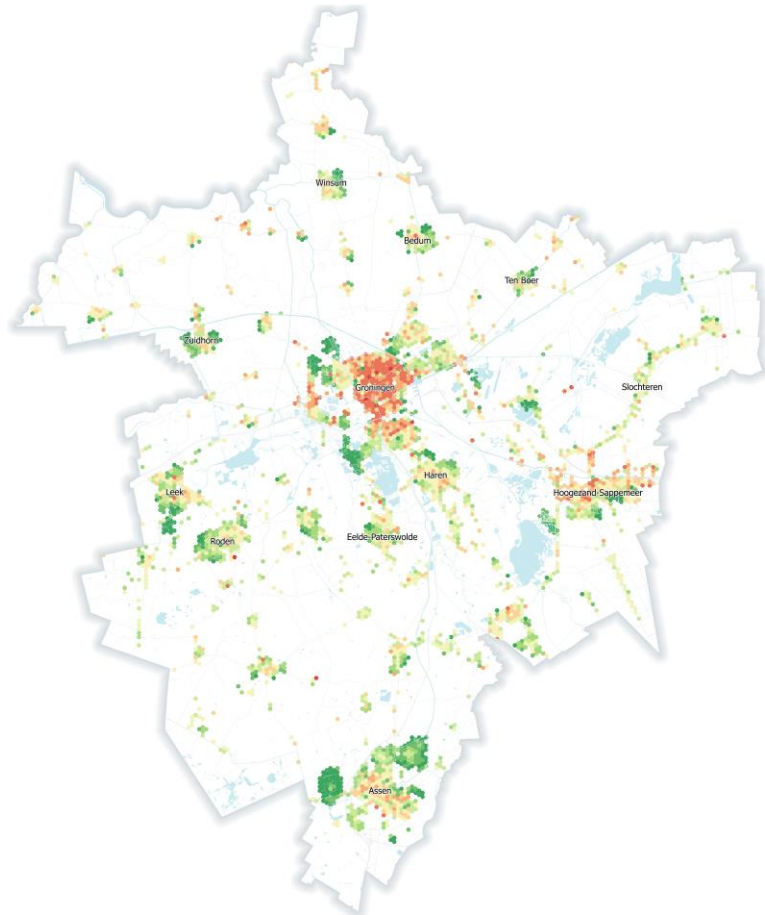
4. Afstand tot voorzieningen (supermarkt, school, huisarts, dorps-/ buurthuis)
5. Afstand tot treinstation
6. Afstand tot op-/afrit A- of N-weg
7. Aandeel lage inkomens

Criteria markt

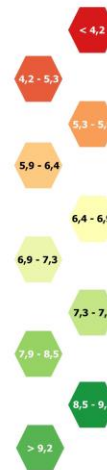
8. Gewildheid product
9. Vierkantemeterwaarde
10. Enkele marktsignalen, zoals looptijd en prijsontwikkeling*
11. Zoekoriëntatie sociale huursector*

* Voor de Westerkwartiergemeenten beschikken we over aanvullende informatie over de koop- en sociale huurmarkt. Daardoor is er met twee extra criteria gemeten.

3.2 KWALITEIT VAN DE WONINGVOORRAAD



Woningkwaliteit



TOELICHTING

De kwaliteit van een woning is berekend a.d.h.v. drie criteria (oppervlakte, bouwjaar en energetische kwaliteit).

Kleine, oude en energie-onzuinige woningen krijgen daarbij een lagere score dan ruime, nieuwe en energiezuinige woningen.

Oudste, kleinste huizen in de stad

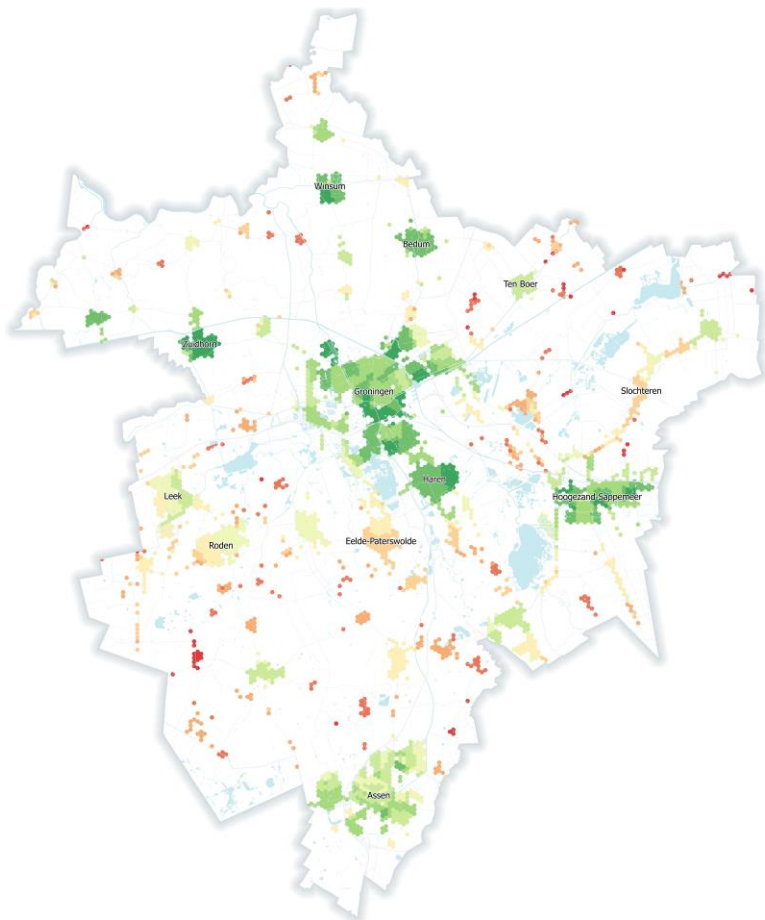
De kaart hiernaast laat zien wat de kwaliteit van de woningvoorraad is (zie 3.1 voor de gebruikte criteria).

- In de stad Groningen staan de meeste woningen die oud, klein en energie-onzuinig zijn. Daarna volgen Haren en de dorpscentra. In Assen scoren alleen het centrum en vroeg-naoorlogse wijken daaromheen lager.
- De gunstigste waarden zijn terug te vinden in de nieuwste wijken, vaak aan de rand van stad of dorp. Enkele voorbeelden zijn Kloosterveen in Assen, Eelderwolde, Oostindie bij Leek en De Vosholen bij Hoogezand.

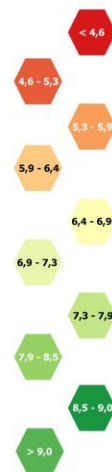
◀ Woonkwaliteit. Bron: BAG en Dataland (2019).

0 5 10 km

3.3 OMGEVINGSKENMERKEN



Omgevingskwaliteit



TOELICHTING

De omgevingskwaliteit is berekend a.d.h.v. vijf criteria (woonmilieu, afstand tot voorzieningen, bereikbaarheid per auto en ov en het aandeel lage inkomens per buurt).

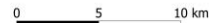
Woningen op grote afstand van voorzieningen die minder goed bereikbaar zijn krijgen daarbij een lagere score dan goed bereikbare woningen dicht bij voorzieningen.

Stedelijk gebied scoort hoogst

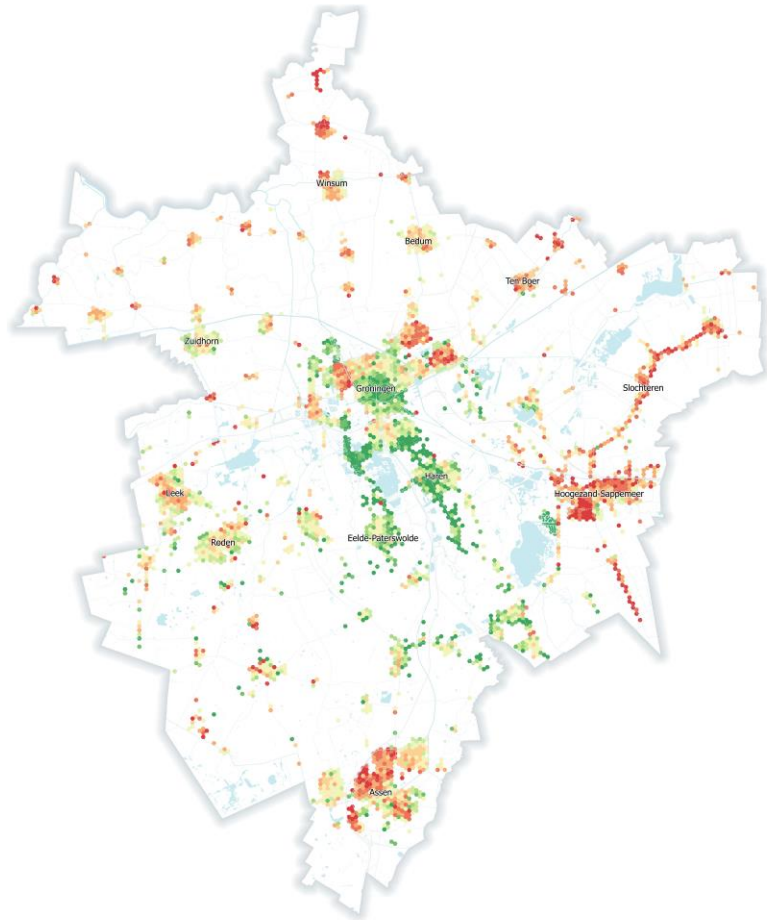
De kaart hiernaast laat zien hoe plekken scoren op kenmerken van de omgeving (zie 3.1 voor de gebruikte criteria).

- Vanzelfsprekend scoort het stedelijk gebied het hoogst op kenmerken van de woonomgeving: Groningen, Assen, maar ook Hoogeveen-Sappemeer. Binnen de volledige kernen scoren dorpen met een station (o.a. Bedum, Haren) net iets gunstiger dan andere dorpen.
- De regio kent een paar gebieden die iets geïsoleerder liggen: het zuidwesten van Noordenveld, het gebied ten zuiden van Hoogeveen, dorpen in het noorden van het Westerkwartier en de omgeving van Overschild en Lageland.

◀ Omgevingskwaliteit. Bron: CBS (2019).



3.4 VIERKANTEMETERWAARDEN IN EURO'S



Vierkantemeterwaarde



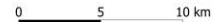
Stad en Zuidwest hoogste waarde

De kaart hiernaast laat zien wat de vierkantemeterwaarde op plekken is (zie 3.1 voor de methodiek). De ervaring leert dat dit een goede graadmeter is voor de marktpositie van plekken.

- De hoogste vierkantemeterwaarden zijn terug te vinden in de stad Groningen en het gebied ten zuiden ervan: Eelde-Paterswolde, Zuidlaren, Haren. In de volledige kernen ten zuidwesten van Groningen is het beeld diffuser: een hoge waarde in de nieuwe wijken, lagere waarden in het dorpshart.
- In Noordoost en in delen van Assen koop je veel huis voor je geld. Dat geldt ook voor enkele Groninger stadswijken: Lewenborg, Beijum, Vinkhuizen en in mindere mate Paddepoel en Selwerd.

TOELICHTING

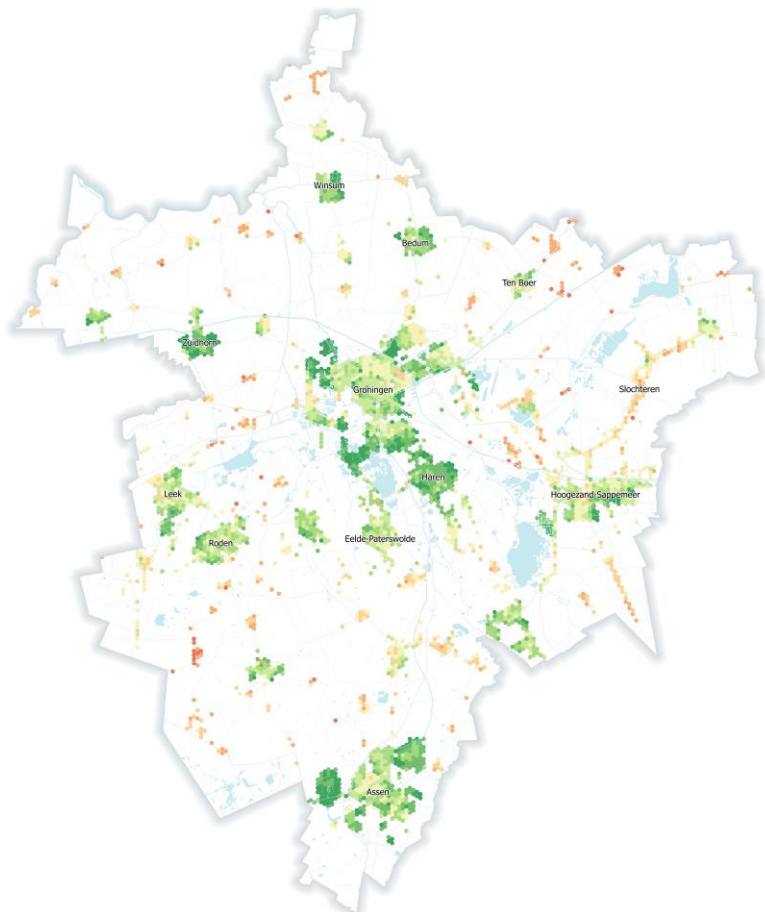
De vierkantemeterwaarde van woningen is berekend door de WOZ-waarde van een woning te delen door de gebruiksovervlakte ervan.



◀ Vierkantemeterwaarden. Bron: Dataland (2019).



3.5 MARKTPOSITIE



Marktpositie



TOELICHTING

De marktpositie van een woning is berekend a.d.h.v. drie woningcriteria (oppervlakte, bouwjaar en energetische kwaliteit) en vijf omgevingscriteria (woonmilieu, afstand tot voorzieningen, bereikbaarheid per auto en ov en het aandeel lage inkomens per buurt). De vierkantemeterwaarde en gewildheid van het woningtype zijn meegenomen als marktcriteria.

Woningen met een lagere woontechnische kwaliteit op afstand van voorzieningen krijgen daarbij een lagere score dan goede woningen dicht bij voorzieningen.

Sterke positie Groningen en gebied ten zuidwesten ervan

De kaart hiernaast laat de marktpositie van plekken zien. Hier komen kwaliteit van de woning, omgeving en vierkantemeterwaarde samen.

- De marktpositie is het sterkst in het centrum en de oude en zuidelijke wijken van Groningen, plus de excellente woongebieden ten zuiden ervan. Ook delen van Assen en Hoozezand scoren hoog.
- In woondorpen op afstand van Groningen en in Noordoost ligt de marktpositie lager. Het gaat hier om een combinatie van minder goede woningen, weinig voorzieningen en een lage vierkantemeterwaarde die plekken op termijn kwetsbaarder maakt voor vraaguitval. De risico's zijn vooral reëel bij de echt rode clusters.

3.6 BELEIDSRELEVANTE CONCLUSIES

ZORGEN OM DE TOEKOMST, ANTICIPEREN OP LOKALE OVERSCHOTTEN

Waar is er reden tot zorg?

In het algemeen geldt dat de regio Groningen-Assen maar beperkt risico loopt op vraaguitval. De verwachting is dat er na 2030 een omgekeerde ontwikkeling ontstaat ten opzichte van de huidige: in grote gebieden ontstaat er veel aanbod door sterfte. Dat heeft effect op woningen in de regio Groningen-Assen: het kan tot prijscorrecties leiden en uiteindelijk tot overschotten.

Overschotten ontstaan naar alle verwachting als eerste in de meest kwetsbare regio's: de huidige krimpgebieden. In die gebieden krijgen huishoudens bij een toenemende ontspanning op de gehele woningmarkt de mogelijkheid om een stap richting economische kerngebieden te maken, in dit geval de omgeving van Groningen. Hooguit de randen van de regio Groningen-Assen zijn kwetsbaar, en enkele specifieke plekken in de regio zelf. Die randen en specifieke plekken zijn in twee hoofdstromen samen te vatten:

1. De woonkernen in Noordoost en Zuidwest
2. Echt verouderde woningen in iets gunstiger gelegen gebieden

1. De woonkernen in Noordoost en Zuidwest, ten opzichte van Groningen gelegen *achter* de grotere kernen, dus in de overgang naar krimpregio's. Daarbinnen is een tweedeling te zien: kleine, goedkope projectmatig gebouwde woningen: er is bij prijscorrectie tegen weinig meerkosten een grotere, betere, nieuwere woning vindbaar. En: grote, verouderde woningen op het platteland. Een deel zal vanwege grond of ligging een impuls krijgen (sloop-nieuwbouw bijvoorbeeld), maar het aanbod is vermoedelijk te groot en de kosten van modernisering zijn te hoog. Denk daarbij ook aan leegkomende boerderijen.

2. Echt verouderde woningen in iets gunstiger gelegen gebieden. Hoewel de plek meestal zwaarder weegt dan de woning zelf (die kun je immers verbeteren), is er wel een ondergrens. Een sprekend voorbeeld zijn vroeg-naoorlogse buurten met voormalige huurwoningen in Hoogezand waar nu al zichtbaar weinig investeringen plaatsvinden. Het contrast met andere buurten groeit daardoor. Op kleine schaal is dit in alle grotere dorpen en ook in Assen (De Lariks) zichtbaar. Alleen de meest gespannen markten zullen hier weinig last van hebben: daar is de plek zo bepalend voor de woonkeuze dat mensen tot in hoge mate een lage woonkwaliteit accepteren.



3.6 BELEIDSRELEVANTE CONCLUSIES

KANSEN VOOR EEN TWEEDE JEUGD: GEWILDE PLEK, VEROUDERDE WONING

Beter benutten van de bestaande woningvoorraad

Uit de analyse van woonmilieus en verhuisketens blijkt dat met name in de voorzieningendorpen in de komende tien jaar veel woningen vrijkomen. Vaak betreft het buurten van enkele decennia geleden, gunstig gelegen ten opzichte van het dorpscentrum met zijn voorzieningen, in een volgroeiende omgeving. Gelijktijdig meten we dat er sterke behoefte is aan wonen op dit soort plekken.

De vrijkomende woningen zijn dikwijls verouderd en dat geldt soms ook voor de woonomgeving: het zijn vaak buurten die weliswaar ruim van opzet zijn, maar meestal op sterk functionele wijze zijn aangekleed, gericht op ontsluiten, parkeren, met een sobere materialisering.

Uit de enquête blijkt dat veel mensen die naar de dorpen verhuizen een energiezuiniger, nieuwere woning hadden gewenst dan wat ze gevonden hebben. Een bestaande woning wordt niet nieuwer, maar is wel te vernieuwen.

Hoewel de enquêtes er geen letterlijke antwoorden op geven, is het aannemelijk dat de gewildheid van bestaande buurten in de voorzieningenkernen kan toenemen als er extra prikkels worden geboden om die woningen te vernieuwen. Te denken valt aan:

- Investerings in een hoogwaardiger woonomgeving (inrichting, materialisering) door de gemeenten. Dit in navolging van investeringen in de dorpscentra;
- Financiële instrumenten die het renoveren van woningen stimuleren. Actueel zijn er subsidies die ingrijpende investeringen in verduurzaming moeten aanjagen (Rvo). Lokale overheden kunnen hier gerichte aanvullingen op ontwikkelen, bijvoorbeeld speciaal gericht woningen uit geselecteerde decennia;
- Juist bij mutatie van woningen blijkt dat de nieuwe bewoners bereid zijn om de woning aan te pakken. Bewoners zijn zich niet altijd bewust van de kans: grondige renovatie maakt een woning niet alleen duurzaam, maar kan ook samengaan met vernieuwing van de uitstraling, zowel intern als extern. Bestaande woningen hebben bovendien vaak meer ruimte en kavel dan nieuwbouw. Hier is in bewustwording iets mee te doen (makelaars, gemeenten, verkoop van corporatiewoningen).



4

Begrijpen van verhuiskeuzes

4.1 VOORAF: PROCESSEN LEREN KENNEN

Om de toekomstige woningbouwprogrammering beter af te stemmen op de wensen van verhuizers is het belangrijk inzicht te hebben in het keuzeproces van potentiële verhuizers. Dat proces hebben we voor zo'n 3.500 recent verhuisden zeer nauwkeurig in beeld gebracht, op basis van een verhuisenquête. We weten daardoor hoe mensen zich oriënteerden, wat ze zochten, welke keuzes ze daarin maakten en wat ze het liefst anders hadden gezien.

In dit hoofdstuk geven we een samenvatting van de uitkomsten. Daarbij kijken we naar plekken, producten en doelgroepen. Precieze cijfers en een uitgebreidere toelichting daarop zijn terug te vinden in hoofdstuk 4 van het naslagwerk.

Hoe brachten we het oriëntatieproces in beeld?

Bijna iedereen doorloopt voordat hij of zij verhuist een oriëntatieproces. Je begint met zoeken op de plek die het meest aan je wensen voldoet en je richt je specifiek op een bepaald soort woning en/of prijssegment. Een klein deel vindt daadwerkelijk de woning die hij of zij zoekt, maar het merendeel stelt de eisen bij. Dat leidt er vaak toe dat het zoekproces zich verbreedt en meer plekken in beeld komen.

Om erachter te komen welke plekken dat zijn, vroegen we recent verhuisden hun oriëntatieproces te reconstrueren:

1. Waar woonde iemand vóórat hij of zij ging verhuizen?
2. Waar begon iemand met zoeken?
3. Waar zocht iemand eventueel nog meer?
4. Waar wilde iemand beslist niet wonen?
5. Waar woont iemand nu?

Plekken waar iemand begon met zoeken rekenen we tot de eerste voorkeur van mensen. Plekken die niet als eerste voorkeur genoemd werden, maar waar men zich later wél op heeft georiënteerd, zien we in dit onderzoek als alternatief / tweede

voorkeur. Twee fictieve voorbeelden ter illustratie:

Verhuisde X	Verhuisde Y
1 NO, woonkernen	1 NO, woonkernen
2 GR, zuidelijke wijken	2 GR, zuidelijke wijken
3 GR, zuidelijke wijken en ZW, volledige kernen	3 GR, zuidelijke wijken en ZW, volledige kernen
4 GR, binnenstad	4 GR, binnenstad
5 GR, zuidelijke wijken	5 ZW, volledige kernen

Verhuisde X vond in dit voorbeeld een woning op de plek van zijn eerste voorkeur. Hij is daarmee qua plek 'geslaagd'. Verhuisde Y vond een plek van zijn tweede voorkeur en maakte een 'second-best-keuze'. Voor de woning maakten we een soortgelijke vergelijking (zie verderop).

4.2 ORIËNTEREN EN VESTIGEN

HOE ORIËNTEERDEN MENSEN ZICH EN WAAR KWAMEN ZIJ TERECHT?

Sterke oriëntatie op de stad Groningen

Bij een groot deel van de verhuizers is de stad Groningen onderdeel van het oriëntatieproces. Lang niet iedereen vindt er een woning: zo'n 20% van de huishoudens die in eerste instantie in de stad wilden wonen, komt uiteindelijk ergens anders terecht. Zij doen dus binnen hun afweging in elk geval concessies op de woonplek.

De vraagdruk is het hoogst in de binnenstad van Groningen, waarna het effect uitwaaiert naar de oude wijken eromheen en de zuidelijke wijken. In woonmilieus uitgedrukt gaat het vooral om wonen in stadscentra en vooroorlogse buurten. Daar is marktruimte om woningen toe te voegen, maar de fysieke ruimte zal er soms beperkt zijn. Er is ook behoefte aan excellent stedelijk wonen en wonen op stedelijke herontwikkelingslocaties, zoals het Suikerunie-terrein. Het gaat daarbij om plekken met stedelijke elementen, maar wel met een mix van grondgebonden en gestapeld wonen.

Bij recente uitbreidingswijken zijn vraag en aanbod ongeveer in evenwicht. Suburbane woonmilieus zijn veel gevraagd, maar het

aanbod was de afgelopen jaren ook groot. Het advies is om de komende jaren in hetzelfde tempo door te blijven ontwikkelen, om aan de vraag naar suburbaan wonen te blijven voldoen.

In het algemeen geldt dat jonge gezinnen en mensen die een koopwoning zoeken het vaakst zijn uitgeweken naar een plek buiten de stad, terwijl ze bij voorkeur in de stad zelf waren gaan wonen. De oostelijke wijken en Hoogkerk vormen hier een uitzondering op. Daar slagen kopers wél vaak.

Vraagdruk waaiert uit naar Zuidwest

De sterke oriëntatie op de stad Groningen waaiert voor een deel uit richting het zuidwesten. Met name in Haren en in de woondorpen in Zuidwest ligt het aantal huishoudens dat zich er oriënteert hoger dan dat er uiteindelijk gaat wonen. De regio Zuidwest is bovendien vaak in beeld als alternatief voor de stadse vraag. Anders gezegd: mensen die eigenlijk in de stad willen wonen, maar daar niet de juiste woning kunnen vinden, kijken vervolgens ook vaak naar Zuidwest.

Binnen Zuidwest zijn er wel verschillen. Er is veel vraag naar

wonen in centra van grotere dorpen nabij voorzieningen én wonen in een ruimere groene setting, aan de dorpsrand of in het landelijk gebied. De doorsnee 'woonbuurtjes' die je in veel dorpen ziet, zijn juist minder gewild. Die zijn in groten getale aanwezig en zijn vaak weinig onderscheidend van elkaar.

Doordat er in een aantal volledige kernen in Zuidwest de afgelopen jaren veel gebouwd is (zoals Oostergast in Zuidhorn, Oostindië in Leek), zijn ook veel mensen geslaagd qua woning. Ook hier geldt: een diverser aanbod is gewenst (minder jaren 70-rijwoningen, meer ruim en rustig wonen). Bij excellent wonen in Zuidwest (o.a. Elderwolde) waren vraag en aanbod min of meer in balans: er was veel vraag, maar er is ook veel gebouwd.

4.2 ORIËNTEREN EN VESTIGEN

HOE ORIËNTEERDEN MENSEN ZICH EN WAAR KWAMEN ZIJ TERECHT?

Veel mensen slagen in Noordoost en Assen

In regio Noordoost en in Assen zijn naar verhouding meer huishoudens geslaagd dan er een woning zochten. Het aanbod aan woningen is daar dus ruimer dan de behoefte. Bij veel verhuizers speelde de prijs-ruimteverhouding een rol in het kiezen voor Assen of Noordoost: je krijgt er relatief veel ruimte voor relatief weinig geld.

Binnen Assen bestaan verschillen in gewildheid van woonmilieus. Er is vooral behoefte aan wonen in het stadscentrum, in vooroorlogse buurtjes of op stedelijke herontwikkellocaties, zoals het Havenkwartier. Suburbane naoorlogse buurten worden juist minder gevraagd. Dat biedt kansen voor Assen om bestaande buurten de komende tijd om te vormen tot nieuwe, meer stadse woonmilieus, met hoogteaccenten en ook voldoende ruimte voor grondgebonden wonen.

Voor Noordoost geldt dat zowel het stedelijk gebied als de dorpen een betaalbaar alternatief bieden voor mensen die in de stad geen passende woning binnen hun budget kunnen vinden. De jonge gezinnen en koop-zoekers die niet in de stad slaagden, vinden

hier juist wél een geschikte woning.

Erg gewild, maar niet bij iedereen

Sommige plekken zijn erg gewild, maar tegelijk ook plekken waar mensen juist niet willen wonen. Het meest opvallend is Hoogkerk. De binnenstad van Groningen wordt ook vaak genoemd, vanwege bereikbaarheid, maar ook vanwege het rumoer. Andere plekken die veel genoemd worden, zijn de dorpen in Noordoost en specifiek de woonkernen in Zuidwest.

4.2 ORIËNTEREN EN VESTIGEN

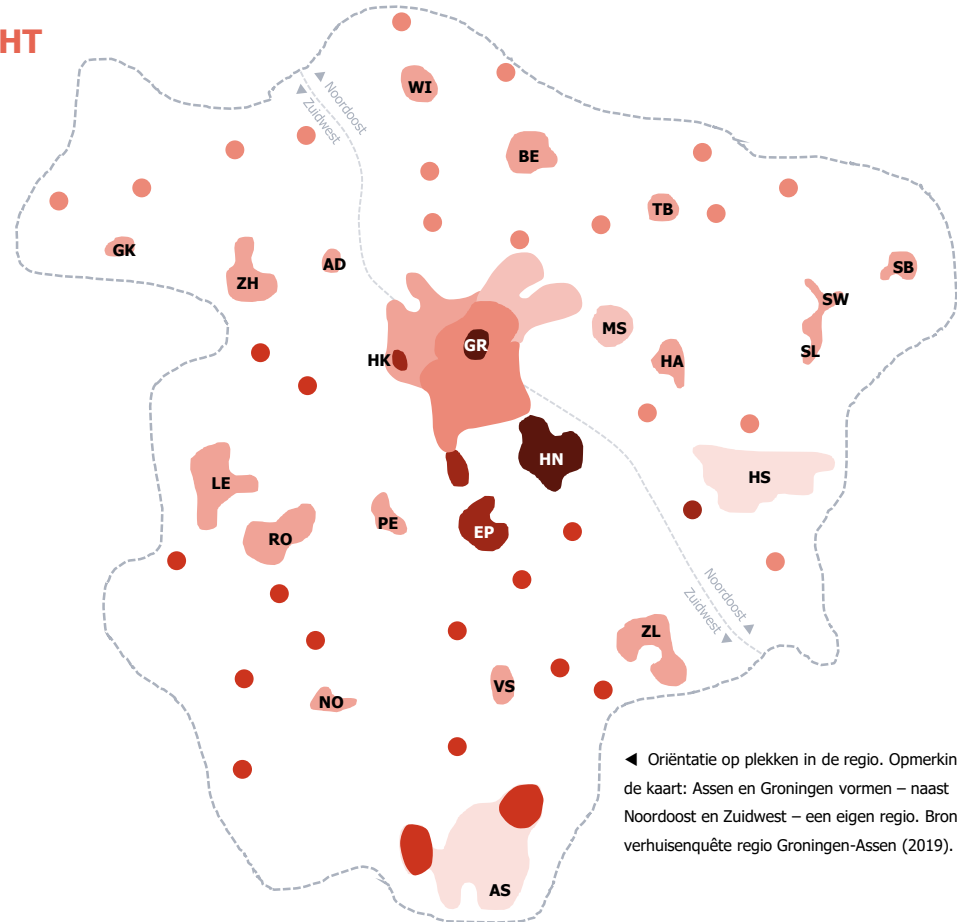
ORIËNTATIES OP GEBIEDEN IN ÉÉN OVERZICHT

Waar wordt naar verhouding het vaakst gekeken?

In absolute zin kijken huishoudens het vaakst naar de stad Groningen. Dat is logisch, want het gaat om een groot gebied met veel woningen. In de kaart hiernaast corrigeren we daarvoor. De kaart laat zien op welke plekken huishoudens zich verhoudingsgewijs het vaakst oriënteren. We zien dan dat het zuidelijke deel van Groningen, Haren, Eelderwolde, Eelde-Paterswolde, de woonkernen in Zuidwest en de moderne wijken van Assen eruit springen.

Twee opmerkingen bij de kaart:

- De woonkernen in het noorden van het Westerkwartier horen formeel bij regio Zuidwest. Lokaal onderzoek laat echter zien dat de marktpositie van deze dorpen lager is dan bijvoorbeeld dorpen in Noordenveld of Tynaarlo. We hebben de kleur in de kaart daarom iets aangepast.
- We merkten in de enquête dat de oude wijken van Groningen soms als binnenstad worden gezien. Het is dus denkbaar dat de hoge oriëntatie op de binnenstad ook deels geldt voor de wijken daaromheen. Ook hier hebben we de kleur daarom iets aangepast.



4.2 ORIËNTEREN EN VESTIGEN

SUBURBANISATIEMOTIEVEN

Hoe suburbaniseert de regio?

De kaart hiernaast laat de belangrijkste oriëntatierichtingen van verhuizers zien die naar een ander deelgebied verhuisden. Hierin is de suburbanisatie goed zichtbaar. Nota bene: veel vraag naar wonen ontstaat dus juist in de stad. Vandaaruit ontstaat een beweging naar plekken waar meer woonruimte haalbaar en betaalbaar is, of waar een minder stedelijke woongevinge te vinden is.

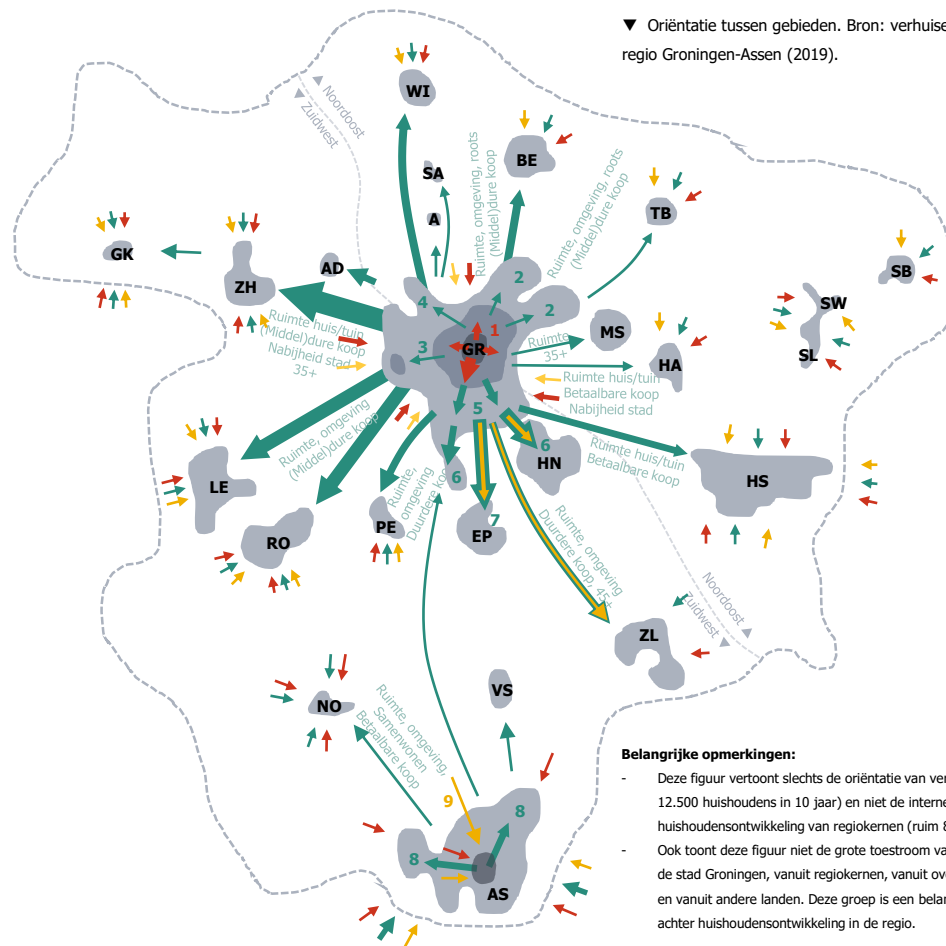
- = Jongeren / jonge huishoudens
- = Gezinnen
- = Ouderen / empty nesters

De dikte van de pijl laat de omvang van de oriëntatie zien.

Omschrijving van getallen bij de pijlen:

1. Ruimte huis/tuin, huren of kopen, jongeren of jonge gezinnen
2. Ruimte huis/tuin, betaalbare koop, starten op woningmarkt
3. Betaalbare koop, jonge gezinnen, terug naar roots
4. Ruimte huis/tuin, middeldure koop, jonge gezinnen
5. Hoog segment, oudere gezinnen
6. Hoog segment, empty nesters, 45+
7. Ruimte huis/tuin, omgeving, betaalbare koop, 40+
8. Ruimte huis/tuin, betaalbare of duurdere koop, doorstromers
9. Nabijheid voorzieningen, oudere doelgroep

▼ Oriëntatie tussen gebieden. Bron: verhuisenquête regio Groningen-Assen (2019).



Belangrijke opmerkingen:

- Deze figuur vertoont slechts de oriëntatie van verhuisden (ca. 12.500 huishoudens in 10 jaar) en niet de interne huishoudensontwikkeling van regiokernen (ruim 8.000).
- Ook toont deze figuur niet de grote toestroom van jongeren naar de stad Groningen, vanuit regiokernen, vanuit overig Nederland en vanuit andere landen. Deze groep is een belangrijke motor achter huishoudensontwikkeling in de regio.

4.2 ORIËNTEREN EN VESTIGEN

EERSTE VOORKEUR EN SECOND BEST

Meerderheid woont op plek van eerste voorkeur

Voorals huishoudens in de binnenstad en de oude en zuidelijke wijken van Groningen slaagden qua plek (zie de tabel hiernaast). In de binnenstad en oude wijken zijn het vooral de kleine huishoudens die vaak slagen, in de zuidelijke wijken vooral de gezinnen. Omdat het gaat om plekken waar de druk op de woningmarkt hoog is, is het aannemelijk dat het gaat om huishoudens met een zeer specifieke woonvoorkeur qua plek. Zij nemen geen genoegen met een alternatieve locatiekeuze en wachten totdat het 'plaatje' qua plek compleet is. Dat geldt in iets mindere mate voor huishoudens die in de westelijke en oostelijke wijken van Groningen en in het (centrum-)stedelijk gebied van Assen kwamen wonen.

Vestiging in regio vaak als second-best-keuze

De regiokernen komen vaker als second-best-keuze naar voren dan Groningen en Assen. Dat geldt vooral voor Hoogezand-Sappemeer en de woonkernen en minder voor de volledige kernen. In Hoogezand-Sappemeer en de dorpen in Noordoost maakten vooral huishoudens tot 35 jaar een second-best-keuze qua plek. In de woondorpen in Zuidwest zijn dat juist huishoudens

tussen 35 en 65 jaar en in de volledige kernen in Zuidwest de gezinnen. Opvallend is dat de focus van deze groep vrijwel overal in eerste instantie op de stad Groningen lag. Enige uitzondering zijn de woonkernen in Noordoost: huishoudens die daar als second best zijn gaan wonen, oriënteerden zich in eerste instantie weinig op de stad Groningen.

Degenen die een second-best-keuze maakten qua plek oriënteerden zich vaak breder dan één plek. In veel gevallen is er in de second-best-oriëntaties van huishoudens een geografische samenhang te zien óf komt het soort plekken met elkaar overeen. Bijvoorbeeld: huishoudens bij wie de verhuizing naar een volledige kern in Noordoost een second-best-keuze was, oriënteerden zich ook op de woonkernen in Noordoost en de oostelijke wijken van Groningen (= geografische samenhang) én op de volledige kernen in Zuidwest (= een vergelijkbaar woonmilieu).

Wonen nu in:	Deze plek had hun eerste voorkeur	Deze plek was een second-best-keuze
GR, binnenstad	97%	3%
GR, oude wijken	93%	7%
GR, zuidelijke wijken	93%	7%
GR, westelijke wijken	87%	13%
GR, oostelijke wijken	87%	13%
GR, Hoogkerk	72%	28%
AS, (centrum-)stedelijk	87%	13%
AS, moderne wijken	85%	15%
NO, Hoogezand-Sappemeer	81%	19%
NO, volledige kern	84%	16%
NO, woonkern	78%	22%
ZW, Haren	80%	20%
ZW, volledige kern	85%	15%
ZW, woonkern	80%	20%
ZW, excellent wonen	72%	28%
Regio	85%	15%

▲ Eerste voorkeur of second-best-keuze. Bron: verhuisenquête regio Groningen-Assen (2019).

4.3 GEWENSTE WONING

OPTIMALE EN SUBOPTIMALE WONINGKEUZES

Ongeveer 40% vond de gewenste woning

Gemiddeld slaagde 39% van de verhuisden qua woning. De overige 61% maakte dus (op delen) een suboptimale woningkeuze (zie de tabel rechts).

- In de Groninger binnenstad slaagden mensen naar verhouding het minst vaak qua woning: 83% koos op eigendom, type en/of prijs iets anders dan ze vooraf wilden. Dat geldt in mindere mate ook voor woonkernen in Noordoost en de oude wijken van Groningen.
- In de moderne wijken van Assen vonden mensen het vaakst de woning waar ze naar op zoek waren (59%). Ook in de randwijken van Groningen en in Haren slaagden mensen relatief vaak qua woning.
- Gezinnen en huishoudens die een koopwoning zochten maakten het minst vaak een suboptimale woningkeuze. Degenen die een sociale of geliberaliseerde huurwoning zochten maakten juist het vaakst een suboptimale keuze, vooral in Haren (sociale huur) en de hele regio Zuidwest (geliberaliseerde huur).

Wanneer maakte iemand een suboptimale keuze?

In de enquête vroegen we recent verhuisden wat voor soort woning zij zochten, langs diverse kenmerken, waaronder eigendom, type en prijssegment. We vroegen ze ook hoe ze nu wonen.

Iemand maakte een optimale woningkeuze als het eigendom, type en prijssegment dat ze zochten overeenkomt met wat ze vonden. Komt dat niet overeen, dan maakte iemand een suboptimale woningkeuze. We toetsten dat aan het antwoord van mensen op de vraag of ze al hun woonwensen hebben kunnen vervullen. De uitkomsten van beide methoden komen nagenoeg overeen.

Woont nu in:	Optimale woning gevonden	Optimale woning niet gevonden
GR, binnenstad	17%	83%
GR, oude wijken	30%	70%
GR, zuidelijke wijken	42%	58%
GR, westelijke wijken	53%	47%
GR, oostelijke wijken	43%	57%
GR, Hoogkerk	44%	56%
AS, (centrum-)stedelijk	36%	64%
AS, moderne wijken	59%	41%
NO, Hoogezand-Sappemeer	33%	67%
NO, volledige kern	39%	61%
NO, woonkern	29%	71%
ZW, Haren	47%	53%
ZW, volledige kern	33%	67%
ZW, woonkern	37%	63%
ZW, excellent wonen	35%	65%
Regio	39%	61%

▲ Optimale of suboptimale woningkeuze. Bron: verhuisenquête regio Groningen-Assen (2019).

4.3 GEWENSTE WONING

WAT VOOR KENMERKEN ZIJN MEER OF MINDER GEWENST?

Meer balans gewenst

De schema's hiernaast en op de volgende pagina laten zien waar het aanbod aan moet voldoen om beter op de vraag afgestemd te zijn. Over het algemeen geldt dat er meer balans gewenst is. De opvallendste punten:

- In de Groninger binnenstad is meer behoefte aan koopwoningen en minder behoefte aan geliberaliseerde huurwoningen. Dat geldt in iets mindere mate ook voor het (centrum-)stedelijk gebied van Assen en de oude en zuidelijke wijken van Groningen.
- In Groningen en het (centrum-)stedelijk gebied van Assen bestaat de wens voor meer (en vaak ook ruimere) grondgebonden woningen.
- Buiten de steden is vaak een kwaliteitsslag gewenst: duurzamer, modern afgewerkt en onderhoudsvrij, in combinatie met een lagere energierekening.

Wensen in GR, binnenstad

Meer sociale huur, tot € 414 óf boven € 607
Meer koop, in prijssegment tot € 250.000
Minder geliberaliseerde huur
Minder reguliere appartementen, meer beneden-bovenwoningen
Ruimere woning én buitenruimte met goede parkeervoorziening

Wensen in GR, oude wijken

Meer koop tot € 300.000, accent op tot € 200.000
Voldoende sociale huur, maar meer goedkoop en minder duur
Minder geliberaliseerde huur
Meer (en ruimer) grondgebonden wonen
Meer nieuwe, duurzame woningen met goede parkeervoorziening

Wensen in GR, zuidelijke wijken

Meer koop in prijssegment tot € 300.000
Meer sociale huur in prijssegment tot ca. € 650
Minder geliberaliseerde huur
Meer grondgebonden wonen, vooral 2¹ en vrijstaand
Meer nieuwe, duurzame woningen met lage energielasten

Wensen in GR, westelijke wijken

Meer betaalbare koop, prijssegment € 150.000 tot € 200.000
Iets meer balans in prijzen sociale huur (meer bovenkant)
Meer geliberaliseerde huur
Ruimer grondgebonden wonen én meer beneden-boven
Meer nieuwe woningen met grotere buitenruimte

Wensen in GR, oostelijke wijken

Meer sociale huur, in alle prijssegmenten
Meer duurdere, geliberaliseerde huur
Minder rijwoningen, meer ruimer grondgebonden wonen
Vooral: meer nieuwe woningen, minder 1975-1990
Vaker onderhoudsvrij, duurzaam en lage energielasten

Wensen in GR, Hoogkerk

Minder goedkope sociale huur, meer bovenkant en particulier
Meer balans in kooprijzen: meer betaalbaar, minder duur
Minder rijwoningen, meer ruimer grondgebonden wonen
Meer kwaliteit: nieuwe woningen, modern afgewerkt, duurzaam en met een lage energierekening

4.3 GEWENSTE WONING

WAT VOOR KENMERKEN ZIJN MEER OF MINDER GEWENST?

Wensen in AS, (centrum-)stedelijk

Minder écht goedkope koop in segment tot € 150.000
Iets meer bovenkant sociale huur, niet per se particulier
Minder rijwoningen en appartementen, meer 2[^]1 en vrijstaand
Meer nieuwe woningen
Meer ruime, duurzame woningen

Wensen in AS, moderne wijken

Voldoende sociale huur, maar meer tot € 607 en € 651-€ 720
Meer betaalbare koop, prijssegment tot € 200.000
Maar ook: minder rijwoningen, meer vrijstaand (niet reëel)
Ondanks nieuwe voorraad toch duurzamer

Wensen in NO, Hoogezand-Sappemeer

Voldoende sociale huur, maar iets minder € 424 tot € 607
Minder écht goedkope koop in segment tot € 150.000
Meer middeldure koop, tussen € 250.000 en € 300.000
Meer kwaliteit: nieuwe woningen, modern afgewerkt,
duurzaam en met een lage energierekening

Wensen in NO, volledige kernen

Minder dure huur, boven € 720
Meer middensegment koop, prijssegment tot € 300.000
Minder rijen én tweekappers, meer vrijstaand
Meer nieuwe, duurzame woningen
Minder onderhoud, vaker bijzondere uitstraling

Wensen in NO, woonkernen

Meer sociale huur, meer balans in prijs (minder € 414 tot € 607)
Minder écht goedkope of écht dure koop
Minder vrijstaand, meer rijwoningen en tweekappers
Meer nieuwe, onderhoudsvrije en duurzame woningen

Wensen in ZW, Haren

Iets meer sociale huur, vooral boven tweede aftoppingsgrens
Meer koop, vooral prijssegment tot € 300.000
Minder geliberaliseerde huur
Meer vrijstaand, minder tweekappers en gestapeld (niet reëel)
Meer duurzame woningen, maar niet per se nieuw

Wensen in ZW, volledige kernen

Voldoende sociale huur, maar wel iets meer goedkoop
Meer koop, in alle prijssegmenten tot € 300.000
Minder rijen én tweekappers, meer vrijstaand
Meer nieuwe woningen met bijzondere uitstraling
Meer duurzame woningen met lage energielasten

Wensen in ZW, woonkernen

Voldoende sociale huur, maar meer € 607 tot € 720
Voldoende koop, minder boven € 300.000
Meer nieuwe, duurzame woningen met lage energielasten
Minder onderhoud aan woning

Wensen in ZW, excellent wonen

Minder sociale huur
Meer koop, vooral prijssegment tot € 250.000
Minder rijwoningen en gestapeld, meer 2[^]1 en vrijstaand
Oudere excellente woongebieden (Eelde-Paterswolde): meer
duurzame woningen

4.3 GEWENSTE WONING

CONCESSIES, ZOEKTIDEN EN OBSTAKELS

Bijna altijd is kenmerk van woning verbeterpunt

Als je aan huishoudens die onlangs zijn verhuisd vraagt wat zij het liefst anders hadden gedaan in hun verhuiskeuze, dan zegt de meerderheid een kenmerk van de woning te willen veranderen (62%). Dat is dus hun grootste concessie. In de stad Groningen en in Haren gaat het dan vaak om de grootte van tuin of balkon, in de dorpen vaak om energiezuinigheid. In Hoogezand-Sappemeer hadden mensen liever een ander woningtype gekozen.

De rest (38%) had het liefst een andere keuze qua woonplaats of soort buurt (of allebei) gemaakt. De woonplaats werd in de woonkernen en in Hoogezand-Sappemeer vaak genoemd, het soort buurt vaak in de randwijken van Groningen en Hoogkerk.

Langste zoektijden in regio Zuidwest

Hoewel de woningmarkt in de stad Groningen oververhit is, vinden mensen daar relatief snel een woning. De zoekduur is het kortst in de Groninger binnenstad gevolgd door Hoogkerk (ca. 150 dagen). Dat is bijzonder, omdat de binnenstad tegelijk de plek is waar relatief veel huishoudens zich op oriënteren. Mogelijk speelt de dominante rol van de geliberaliseerde huursector daarin mee. In de oostelijke wijken zochten mensen gemiddeld het langst naar een woning, maar nog altijd sneller dan gemiddeld.

In de regiogemeenten ligt de zoekduur beduidend hoger. Het excellente woonmilieu (Eelderwolde, Eelde-Paterswolde) heeft de langste zoektijden (ca. 300 dagen). De woonkernen in Noordoost hebben de kortste zoektijd (ca. 210 dagen).

Kijken we naar segmenten, dan valt op dat sociale huurders het langst op zoek zijn (ca. 260 dagen) en huurders in het geliberaliseerde segment het kortst (ca. 160 dagen). Kopers vallen daar met zo'n 220 dagen tussenin.

Weinig aanbod in prijssegment grootste obstakel

Te weinig aanbod in de gewenste prijsklasse wordt het vaakst als obstakel genoemd. Zo'n 80% kiest uiteindelijk toch voor een woning in het gewenste prijssegment en doet concessies op het woningtype. Een veel voorkomende concessie is die van vrijstaand naar tweekapper, met name in Groningen en Zuidwest (en in het bijzonder Haren en de moderne stadswijken).

Concurrentie van andere zoekers werd vooral in de steden ervaren, en dan vooral in de oostelijke wijken van Groningen. Gezinnen ervoeren het vaakst concurrentie bij het zoeken van een koopwoning.

Vooral in excellente woonmilieus vonden mensen niet altijd het type dat ze zochten. Met name gezinnen tussen 35 en 65 jaar die vrijstaand wilden wonen zijn vaak in een tweekapper of rijwoning terecht gekomen.

4.4 VERHUISREDENEN

WAT ZIJN BELANGRIJKE PULL- EN PUSHFACTOREN?

Waarom vestigen mensen, waarom vertrekken zij?

De tabel op de volgende pagina laat zien wat de drie belangrijkste redenen zijn om ergens naartoe te verhuizen of te vertrekken. In het algemeen geldt:

- Huishoudens die binnen Groningen of Assen doorstromen, doen dat vaak vanwege de woning. Dat geldt ook voor degenen die de stad Groningen verruilen voor een regiogemeente.
- Bij verhuizingen van de regio naar de stad geeft de plek relatief vaak de doorslag. Veranderingen in de persoonlijke situatie (samenwonen, kinderen krijgen, andere baan) worden ook vaak genoemd.

Meer rust en meer groen redenen voor vertrek

Als mensen de stedelijke gebieden van Groningen, Assen en Hoogezand-Sappemeer verlaten, is dat duidelijk vanwege de behoefte aan meer rust en meer groen. Dit is een kwaliteit die in stedelijk gebied niet snel te bieden is. De groep die vertrekt, is voor ongeveer de helft hoe dan ook niet te binden met een alternatief stedelijk aanbod. Opvallend is dat deze redenen in de oostelijke

wijken van Groningen (o.a. Beijum, Lewenborg, Meerstad) en in Haren zowel door vestigers als door vertrekkers genoemd wordt.

Groningen trekt met levendigheid, werk en opleiding

In de stedelijke wijken geldt: hoe centraler de wijken, hoe meer levendigheid een pullfactor is. In een wat bredere straal rond de stad spelen werk en opleiding een rol, wat overigens ook geldt voor Assen en Hoogezand-Sappemeer.

De stad uit vanwege gezinsvorming of samenwonen

Uit de cijfers is te herleiden dat samenwonen en gezinsvorming, en daaraan verbonden vaak het kopen van een huis, leidt tot beweging naar ruimere stadswijken en vooral de dorpen in de regio. Omgekeerd is scheiding in vooral de moderne wijken van Assen, maar ook Haren, Hoogkerk en Hoogezand-Sappemeer een reden om er te vertrekken.

Woning-gebonden factoren minder bepalend

Hoewel er een duidelijk verband te zien is tussen meer ruimte, een grotere tuin en een huis kopen in combinatie met een beweging

naar de ruimere wijken en dorpen, is dit minder bepalend voor het gedrag. De plek is voor velen doorslaggevend dan de woning zelf.

Aardbevingen spelen een rol in Noordoost

De cijfers laten zien dat in de dorpen in Noordoost de aardbevingen een belangrijke reden zijn om er te vertrekken. Dit geldt vooral voor de volledige kernen, maar in mindere mate ook voor de woonkernen. Mensen vestigen zich om die reden vaak in Assen en de kernen in Zuidwest.

4.4 VERHUISREDENEN

WAT ZIJN BELANGRIJKE PULL- EN PUSHFACTOREN?

Pullfactoren: om er te vestigen

	1	2	3
GR, binnenstad	Levendigheid	Opleiding	Winkels
GR, oude wijken	Levendigheid	Werk	Vrienden/familie
GR, zuidelijke wijken	Levendigheid	Werk	Scheiden
GR, westelijke wijken	Werk	Levendigheid	Opleiding
GR, oostelijke wijken	Levendigheid	Werk	Huis kopen
GR, Hoogkerk	Samenwonen	Werk	Nabij familie
AS, (centrum-)stedelijk	Levendigheid	Zorgaanbod	Bereikbaarheid
AS, moderne wijken	Samenwonen	Vrienden/familie	Werk
NO, Hoogezand-Sappemeer	Bereikbaarheid	Vrienden/familie	Werk
NO, volledige kern	Vrienden/familie	Winkels	Samenwonen
NO, woonkern	Rust en groen	Ruimer wonen	Huis kopen
ZW, Haren	Rust en groen	Meer tuin	Gezinsvorming
ZW, volledige kern	Rust en groen	Samenwonen	Ruimer wonen
ZW, woonkern	Samenwonen	Op mezelf wonen	Rust en groen
ZW, excellent wonen	Meer tuin	Ruimer wonen	Werk

Pushfactoren: om er te vertrekken

	1	2	3
GR, binnenstad	Rust en groen	Gezinsvorming	Meer tuin
GR, oude wijken	Rust en groen	Gezinsvorming	Meer tuin
GR, zuidelijke wijken	Rust en groen	Gezinsvorming	Meer tuin
GR, westelijke wijken	Rust en groen	Samenwonen	Terug naar roots
GR, oostelijke wijken	Rust en groen	Vrienden/familie	Empty nest
GR, Hoogkerk	Rust en groen	Scheiding	Gezondheid
AS, (centrum-)stedelijk	Rust en groen	Opleiding	Meer tuin
AS, moderne wijken	Rust en groen	Scheiding	-
NO, Hoogezand-Sappemeer	Rust en groen	Scheiding	Levendigheid
NO, volledige kern	Aardbevingen	Gelijkvloers	Gezondheid
NO, woonkern	Meer winkels	Op mezelf wonen	Levendigheid
ZW, Haren	Scheiding	Meer winkels	Huis kopen
ZW, volledige kern	Scheiding	Vrienden/familie	Gelijkvloers
ZW, woonkern	Gezondheid	Empty nest	Overlijden
ZW, excellent wonen	Levendigheid	Minder tuin	Op mezelf wonen

▲ Top-3 pull- en pushfactoren bij het verhuizen. **Green** = bovengemiddeld vaak genoemd als reden om te vestigen, **red** = bovengemiddeld vaak genoemd als reden voor vertrek. Bron: verhuisenquête regio Groningen-Assen (2019).

4.5 BEHOEFTE AAN MIDDENHUUR

TYPE, PRIJS EN DOELGROEP

In Stad homogene vraaggroep, daarbuiten divers

De vraag naar particulier huren is het grootst in de stad Groningen. Het gaat vooral om kleine huishoudens tot 35 jaar. Ruim de helft zoekt een appartement. In de binnenstad en de oude wijken ligt dat aandeel nog iets hoger, maar daar is ook het aanbod al zeer groot. De druk is vooral in de wijken te merken rondom de binnenstad.

In Assen ligt de behoefte aan geliberaliseerde huur op zo'n 10%. In de (centrum-)stedelijke wijken bestaat de doelgroep vooral uit kleine huishoudens, in de moderne wijken ook uit andere groepen. In Noordoost en Zuidwest ligt de vraag naar geliberaliseerde huurwoningen ook op zo'n 10%. De nadruk ligt daar op grondgebonden wonen en de doelgroep is divers.

Bovenal valt op dat het grootste deel een huurwoning met een huurprijs tot € 720 zoekt. Dat is de groep die niet in aanmerking komt voor een sociale huurwoning en ook niet wil of kan kopen. De markt voor dit segment is groot, zeker in de regiogemeenten. De markt voor middenhuur is kleiner en bedraagt ongeveer een kwart van het totaal.

Woonmilieu	Behoefte	Naar type		Naar prijs		Naar doelgroep				
		ggb	app	< € 720	> € 720	kl. <35	kl. 35-65	gz <35	gz 35-65	65+
GR, binnenstad	27%	35%	65%	71%	29%	83%	6%	4%	6%	1%
GR, oude wijken	25%	38%	62%	67%	33%	80%	9%	5%	4%	2%
GR, zuidelijke wijken	17%	35%	65%	61%	39%	72%	8%	4%	9%	7%
GR, westelijke wijken	18%	44%	56%	71%	29%	74%	9%	7%	8%	2%
GR, oostelijke wijken	13%	44%	56%	74%	26%	82%	7%	7%	4%	1%
GR, Hoogkerk	13%	46%	54%	78%	22%	60%	11%	7%	5%	17%
AS, (centrum-)stedelijk	9%	46%	54%	70%	30%	63%	17%	1%	9%	9%
AS, moderne wijken	7%	55%	45%	67%	33%	42%	22%	3%	20%	14%
NO, Hoogezand-Sappemeer	10%	45%	55%	83%	17%	41%	29%	0%	18%	11%
NO, volledige kern	10%	54%	46%	82%	18%	71%	7%	1%	20%	1%
NO, woonkern	9%	58%	42%	79%	21%	75%	10%	3%	10%	2%
ZW, Haren	8%	49%	51%	74%	26%	58%	11%	6%	21%	4%
ZW, volledige kern	5%	67%	33%	77%	23%	25%	19%	25%	17%	14%
ZW, woonkern	8%	61%	39%	76%	24%	42%	20%	17%	17%	5%
ZW, excellent wonen	6%	79%	21%	60%	40%	29%	27%	1%	30%	13%

▲
= middenhuur

▲ Samenstelling van de behoefte aan geliberaliseerde huurwoningen. Bron: verhuisenquête regio Groningen-Assen (2019).

4.6 BEHOEFTE AAN BIJZONDERE WOONVORMEN

ACCENTEN PER GROEP EN GEBIED

Duurzaam bouwen en hergebruik is populair

Onder de verhuisden is met name duurzaam (nieuw) bouwen een woonvorm die zij hadden gekozen als dat mogelijk was geweest: een derde wil dit misschien, een derde wil dit zeker.

Dit is vooral gewild onder hoogopgeleiden, hoge inkomens en onder de leeftijdsklasse 55 tot 70 jaar. Mogelijk hangt dit samen met reeds gemaakte stappen: duurzaam bouwen is wellicht een ultieme stap in het wonen. Omgekeerd kunnen jongeren en lagere inkomens de prioriteiten meer leggen bij basiseisen als ruimte binnen een beperkt budget.

Ouderen kiezen vaker voor 'samen'

Ouderen zijn vooral geneigd om zaken samen te regelen: samen bouwen, het delen van de openbare ruimte in bijvoorbeeld een hofje, wonen met meer generaties en met gelijkgestemden. Ook jongeren zijn geïnteresseerd in samen bouwen maar boven de 30 verschuift dit naar zelf bouwen.

Moderne wijken: geen gekke dingen

Met name huishoudens die zochten naar de moderne stadswijken van Assen zijn weinig geïnteresseerd in bijzondere woonvormen. Huishoudens die zochten in de Groningse binnenstad, in Hoogezand-Sappemeer en naar excellent wonen in Zuidwest (Eelderwolde, Eelde-Paterswolde) zijn juist vaker geneigd om een bijzondere woonvorm te kiezen.

Bijzondere accenten

- Zelf bouwen: hele regio Noordoost, woonkernen in Zuidwest, groepen tot 40 jaar;
- Samen bouwen: Groninger binnenstad, Hoogkerk, Hoogezand-Sappemeer, vooral tot 30 jaar;
- Experimenteel bouwen: excellent wonen m.u.v. Haren (marginaal verschil), vooral 55- tot 70-jarigen;
- Openbare ruimte delen: Groninger binnenstad (tot 30 jaar), Hoogezand-Sappemeer (70-plussers);
- Minimalistisch wonen: Groninger binnenstad en Hoogezand-Sappemeer, tot 30 jaar of juist 70-plus;
- Wonen met gelijkgestemden: Groninger binnenstad en Hoogezand-Sappemeer, 70-plus;

- Wonen met meerdere generaties: excellent wonen m.u.v. Haren, 70-plus.
- Duurzaam bouwen: oostelijke wijken, waaronder Meerstad, excellent wonen m.u.v. Haren, 30-plus.
- Hergebruik van gebouwen: vooral Groninger binnenstad en oude wijken, maar ook woonkernen in Zuidwest en excellent wonen.

Bijzondere woonvorm	Kanswaarde
Zelf bouwen	34%
Samen bouwen	31%
Experimenteel bouwen	30%
Delen van openbare ruimte / hofje	30%
Minimalistisch zoals tiny houses	31%
Wonen met gelijkgestemden	32%
Wonen met meer generaties	30%
Duurzaam bouwen	57%
Hergebruik van gebouw(en)	40%

▲ Behoeftte aan bijzondere woonvormen. In de tabel hebben we de uitspraken vertaald naar een kanswaarde: "niet" weegt niet mee, "misschien" als een derde, "waarschijnlijk" als twee derde en "zeker wel" volledig. Dat maakt de populariteit van de verschillende bijzondere woonvormen snel leesbaar. Bron: verhuisenquête regio Groningen-Assen (2019).

5

Gebietsprofilen

5.1 ORIËNTATIE PER GEBIED

In dit hoofdstuk gaan we gebiedsgericht in op de oriëntatie van verhuisden, hun daadwerkelijke gedrag, de mate waarin zij hun wensen wisten te vervullen en de concessies die zij deden tijdens hun zoek- en vindproces. Per gebied geven we een overzicht van de opvallendste constatering. In hoofdstuk 1 van het naslagwerk zijn details terug te vinden en beantwoorden we voor elk gebied de volgende vragen:

- Wie keken er naar het gebied?
- En ook: waarom willen mensen daar *niet* wonen?
- Wat zochten mensen in dat gebied?
- Wie gingen er daadwerkelijk wonen?
- Welk type woonmilieu zochten zij?
- Waarom verhuisden zij?
- Wat gaf de doorslag en waarop deden zij concessies?
- Welk woonproduct vonden vestigers?
- Waar vestigden mensen zich als dat niet lukte?
- Wat waren hun obstakels?
- En wat vonden zij dan?

5.2 BINNENSTAD EN OUDE WIJKEN GRONINGEN

Binnenstad: levendigheid voor een kleine groep

Voorals bewoners van de oude wijken, de binnenstad zelf en de zuidelijke wijken keken naar de Groninger binnenstad. Zij kwamen af op levendigheid, opleiding, werk en winkels. Vertrekkers uit het centrum zochten meer rust, groen en ruimte, vaak vanwege gezinsuitbreiding. Ook parkeren en hoge prijzen speelden een rol. Vertrekkers kozen vaak voor dorps wonen of vooroorlogse en vroeg-naoorlogse wijken rondom het centrum van Groningen. De binnenstad is tegelijk een plek waar relatief veel mensen niet willen wonen, omdat ze zich er niet thuis voelen, vanwege de bereikbaarheid (auto) en het imago dat ze aan de plek verbinden.

Degenen die zich op de binnenstad oriënteerden, zochten een evenredige mix van zowel sociale huur, geliberaliseerde huur als koop, verspreid over alle prijsklassen. Opvallend is dat ruim 50% een grondgebonden woning zocht.

Slechts 10% van de zoekenden is uiteindelijk in de binnenstad gaan wonen. De rest belandde vaak in de wijken rondom de binnenstad. Zij ervoeren veel concurrentie. Van de vestigers wist een groot aandeel (ruim 80%) niet de gewenste woning te vinden.

Vaker hadden zij een sociale huurwoning of een koopwoning met meer ruimte willen hebben. Vooral gezinnen kozen voor een andere plek, stellen kozen vaak voor minder wooncomfort. Zij die wel geslaagd zijn, waarderen – naast functionele zaken – vaak ook het relatief hoge afwerkingsniveau en de bijzondere uitstraling van woningen.

Oude wijken: concessies op de woning

Voorals bewoners uit andere oude wijken, de zuidelijke wijken en de Groninger binnenstad keken naar de oude wijken van Groningen. Zij kwamen af op de levendigheid en nabijheid van werk, familie en vrienden. Vertrekkers zochten meer rust, groen en ruimte, vaak vanwege gezinsuitbreiding. Ook parkeren, overlast van studenten en sociale problemen speelden een rol. Zij kozen vaak voor vooroorlogse en vroeg-naoorlogse wijken rondom het centrum van Groningen of voor dorps wonen.

Degenen die zich op de oude wijken oriënteerden, richtten zich in 40% van de gevallen op een koopwoning, 30% sociale huur en 30% geliberaliseerde huur, in een mix aan woningtypen en prijsklassen.

Zo'n 20% van de zoekenden, vooral gezinnen, is uiteindelijk in de oude wijken gaan wonen. De rest belandde vaak in aangrenzende stadswijken. Zij ervoeren veel concurrentie en het aanbod is vaak niet passend qua product en prijs. Alleenstaanden en stellen kozen vaker voor concessies in de woning. Een groot aandeel (twee derde) wist niet de gewenste woning te vinden. Vaker hadden zij een koopwoning willen hebben met meer ruimte, of een wat duurdere huurwoning. Zij die wel geslaagd zijn waarderen – naast functionele zaken – vaak de mogelijkheid om woningen naar eigen inzicht aan te passen en parkeermogelijkheden (die vergeleken met het centrum ruimer zijn).

5.3 ZUIDELIJKE EN OOSTELIJKE WIJKEN GRONINGEN

Zuidelijke wijken: vooral succes bij oudere gezinnen

Voorals bewoners uit de zuidelijke wijken zelf, de oude wijken en de Groninger binnenstad keken naar de zuidelijke wijken van Groningen. Zij zochten levendigheid en nabijheid van werk. Vertrekkers zochten meer rust, groen en ruimte, vaak vanwege gezinsuitbreiding. Het vrijstaand kunnen wonen speelde daarbij ook een rol. Zij kozen vaak voor dorps wonen, recente uitbreidingen bij de stad, soms ook oudere ruimer opgezette wijken dicht bij het centrum van de stad.

Degenen die zich op de zuidelijke wijken oriënteerden, richtten zich in 60% van de gevallen op een koopwoning, 20% sociale huur en 20% geliberaliseerde huur, met in zowel koop als huur een accent bij duurere woningen.

Zo'n 25% van de zoekenden, vooral gezinnen, is uiteindelijk in de zuidelijke wijken gaan wonen. Zij ervoeren zowel concurrentie van andere zoekenden als een gebrek aan passend aanbod qua product en prijs. Wat oudere gezinnen wisten vaak wel te slagen, qua plek en woning. Jonge alleenstaanden namen vaak genoegen met een minder passende woning. Jongere gezinnen kozen relatief vaak voor een andere plek.

Oostelijke wijken: betaalbaar doorstromen

Voorals bewoners uit de oude wijken, de zuidelijke wijken en de oostelijke wijken zelf keken naar de oostelijke wijken van Groningen. Zij zochten nabijheid, levendigheid en zagen het als een plek om een huis te kopen. Vertrekkers zochten meer rust en groen, vanwege familie of vrienden of omdat de kinderen uit huis gingen. Ook speelde het wonen in een kindvriendelijke(r) omgeving en sociale problemen in de wijk een rol. Zij kozen vaak voor dorps wonen, recente uitbreidingen bij de stad, soms ook oudere ruimer opgezette wijken dicht bij het centrum van de stad.

Degenen die zich op de oostelijke wijken oriënteerden, richtten zich in 60% van de gevallen op een koopwoning, 25% sociale huur en 15% geliberaliseerde huur, met in de koop een accent op de lagere prijsklassen.

Zo'n 25% van de zoekenden, vooral jonge stellen en gezinnen, is uiteindelijk in deze wijken gaan wonen. Zij waarden de prijsstelling en de parkeermogelijkheden. Wel deed twee derde van hen concessies bij de woning. Vaak hadden zij ruimer, nieuwer, duurzamer en grondgebonden willen wonen. In de huursector is vraag naar betere en duurere huurwoningen.

5.4 WESTELIJKE WIJKEN GRONINGEN EN HOOGKERK

Westelijke wijken: vooral succes bij jongere gezinnen

Voorals bewoners uit de zuidelijke wijken, oude wijken en de Groninger binnenstad keken naar de westelijke wijken van Groningen. Zij zochten levendigheid en nabijheid van opleiding en werk. Vertrekkers zoeken meer rust en groen of zij vertrekken vanwege samenwonen of terugkeer naar hun roots. Wonen in een kindvriendelijke(r) omgeving en sociale problemen in de wijk speelden ook een rol. Zij kozen vaak voor dorps wonen, recente uitbreidingen bij de stad, soms ook oudere ruimer opgezette wijken dichterbij het centrum van de stad.

Degenen die zich op de westelijke wijken oriënteerden, richtten zich in 50% van de gevallen een koopwoning, 25% sociale huur en 25% geliberaliseerde huur, in een mix aan prijsklassen.

Een relatief groot aandeel zoekenden (70%), vooral gezinnen, is uiteindelijk niet in deze wijken gaan wonen. Wel is meer dan de helft van de vestigers er geslaagd qua woning. Zij ervoeren zowel concurrentie van andere zoekenden als gebrek aan passend aanbod qua product en prijs. Vooral gezinnen tussen de 30 en 40 jaar met een middelhoog of hoger inkomen weten vaak te slagen, qua plek

en woning. Jonge alleenstaanden kozen relatief vaak voor een andere plek.

Hoogkerk

Een breed profiel van bewoners uit andere stadswijken, maar ook van buiten de regio, keek naar Hoogkerk. Zij gingen vaak samenwonen of verhuizen voor werk en zochten vaak een koopwoning (70%) in een (recente) naoorlogse woonwijk. Opvallend voor Hoogkerk is dat gelijktijdig relatief veel mensen er juist niet willen wonen, vanwege imago, thuis voelen en bereikbaarheid. Zij kiezen dan vaak toch voor andere stadswijken. Vertrekkers kozen vaak voor meer ruimte en groen en stroomden door naar recente uitbreidingen en dorps wonen.

Zij die zich toch vestigden – vaak gezinnen met een middeninkomen – vonden vaak de gewenste woning: meestal koop (90%) in het middensegment. Er is een tweedeling tussen mensen die juist waarderen dat de woning te renoveren en aan te passen is en mensen die dat als een nadelige noodzaak ervaren.

5.5 ASSEN

Stedelijke wijken Assen: een betaalbare opstap

Voorals bewoners uit heel Assen zelf en de oude wijken van Groningen keken naar het (centrum-)stedelijk gebied van Assen. Zij kwamen af op de levendigheid, voorzieningen en bereikbaarheid. Vertrekkers uit deze wijken zochten meer rust en groen, meer tuin of verhuisden vanwege een opleiding. Ook sociale problemen of het vinden van een andere baan speelden een rol. Er lijkt een statusstap aan verbonden te zijn: vaak wordt genoemd: naar een betere buurt verhuizen. Imago en uitstraling is ook voor relatief veel respondenten een reden om er niet te zoeken. Hoewel het niet de grootste vraaggroep betreft, is er wel schaarste aan wonen direct in / om het centrum, terwijl er een vertrekoverschot is in de andere stedelijke wijken. Vertrekkers kozen vaak voor (recente) stedelijke uitbreidingen met een grondgebonden karakter.

Degenen die zich op het (centrum-)stedelijk gebied oriënteerden, zochten in 70% van de gevallen een koopwoning, 20% sociale huur en 10% geliberaliseerde huur, in driekwart van de gevallen grondgebonden.

Relatief veel zoekenden vestigden zich ook in dit gebied (80%).

Daarbij was de buurtkeuze ondergeschikt aan het vinden van een passende woning, met uitzondering van de groep die specifiek het centrum koos: daar is de buurt een bewuste keuze. Toch moesten ook in dit gebied veel mensen concessies doen bij de woning (twee derde van de gevallen). De groep vestigers bestaat opvallend vaak uit lagere inkomensgroepen. Zij vragen feitelijk meer kwaliteit voor een lage prijs, een lastig te realiseren wensbeeld. Het lukt hen hier evenwel om een betaalbare woning te vinden die aan te passen is en waarbij het makkelijk parkeren is.

Recente wijken Assen: praktisch woongenot

Voorals bewoners uit heel Assen zelf en soms de zuidelijke wijken van Groningen keken naar dit gebied. Zij zochten er vooral om persoonlijke redenen: samenwonen, bereikbaarheid van werk en familie of vrienden. Vertrekkers uit deze wijken zochten soms meer rust en groen en vaak speelde scheiding een rol. Ook de wens om gelijkvloers te wonen, parkeren op eigen erf of het vinden van andere burens speelde een rol. Vraag en aanbod zijn regionaal ongeveer in evenwicht, een teken dat de jaarlijkse toevoegingen passend zijn qua aantal.

De zoekenden zijn sterk gericht op grondgebonden koopwoningen, ook in de wat hogere prijssegmenten.

Relatief veel zoekenden vestigden zich ook in dit gebied (75%). Daarbij is het vinden van een ruime woning van het juiste type een belangrijke reden, gevolgd door het soort buurt (een ruime recente wijk). Assen als woonplaats is vaak minder bepalend geweest. Relatief veel vestigers hoefden geen concessies te doen bij de woning: zij zijn tevreden over prijs, type, kwaliteit, parkeren. De groep vestigers bestaat vaak uit gezinnen met kinderen en een middeninkomen.

5.6 HOOGZAND-SAPPEMEER

Hoogezand: werk aan meer kwaliteit

Voorals bewoners uit Hoogezand-Sappemeer zelf, woonkernen in Noordoost en de oostelijke wijken van Groningen keken naar deze plek. Het was vooral de mogelijkheid om een ruime woning tegen een gunstige prijs te kunnen vinden die mensen aantrok. Er zijn geen duidelijke aan de plek gerelateerde motieven om er te vestigen. Mensen vertrekken om rustiger en ruimer te wonen, vaak ook vanwege scheiding.

Degenen die zich op Hoogezand-Sappemeer oriënteerden, richtten zich in 60% van de gevallen op een koopwoning, 30% sociale huur en 10% geliberaliseerde huur, met een accent op de lagere prijsklassen.

Bijna iedereen (95%) is uiteindelijk in Hoogezand-Sappemeer gaan wonen. Vooral jongeren en eenoudergezinnen met een lager inkomen vonden wat zij zochten. Gezinnen met meer inkomen kozen uiteindelijk vaak voor een andere plek. Er is evengoed wel enige schaarste aan wonen in dit gebied, waarbij vooral een ander productaanbod nodig is. Twee derde van hen deed concessies bij de woning, vooral gericht op bouwjaar, duurzaamheid en

technische staat. Bovendien is er behoefte aan meer betere (en duurder) woningen van andere typen: vaker recente appartementen of juist vrijstaand.

5.7 DORPEN IN NOORDOOST

Volledige kernen in Noordoost: jong én oud

Vooral inwoners van de volledige kernen zelf, de oostelijke wijken van Groningen en woonkernen in Noordoost keken naar de volledige kernen in Noordoost. Zij zochten in deze kernen enerzijds vanwege winkels, anderzijds om persoonlijke redenen zoals samenwonen en nabijheid van familie. Redenen om er niet te zoeken hangen vaak samen met bereikbaarheid, redenen om te vertrekken zijn enerzijds aardbevingen, anderzijds met vergrijzing samenhangende zaken als gelijkvloers wonen, minder onderhoud en gezondheid. Vertrekkers kiezen vaak opnieuw voor een dorp, maar vaak in een ander deel van de regio.

Beschikbaarheid van ruime woningen met veel tuin is vaak een doorslaggevende vestigingsreden (gezinnen met kinderen), maar evenzeer reden om te vertrekken (ouderen). De zoekenden richtten zich in 75% van de gevallen op een koopwoning, 15% sociale huur en 10% geliberaliseerde huur, met een accent op de lagere prijsklassen.

Zo'n 45% van de zoekenden is uiteindelijk in deze kernen gaan wonen en zo'n 60% van hen deed concessies bij de woning. Gezinnen hadden vaker een vrijstaande woning gewenst in plaats

van rij of tweekapper, ouderen wensten vaak een woning die minder onderhoud vergt.

Woondorpen in Noordoost: veel huis voor je geld

Vooral bewoners uit de oostelijke, oude en zuidelijke wijken van Groningen keken naar de woonkernen in Noordoost. Zij zochten rust en ruimte. Redenen om er niet te zoeken, hangen vaak samen met bereikbaarheid, redenen om te vertrekken zijn vooral gerelateerd aan voorzieningen, gebrek aan levendigheid en bereikbaarheid.

Beschikbaarheid van ruime vrijstaande woningen met veel tuin voor een gunstige prijs is vaak een doorslaggevende vestigingsreden voor gezinnen met kinderen met een laag of middeninkomen. De zoekenden richtten zich in 75% van de gevallen op een koopwoning, 15% sociale huur en 10% geliberaliseerde huur, met een accent op de lagere prijsklassen.

Slechts 30% van de zoekenden is uiteindelijk in deze kernen gaan wonen. Dat is niet omdat er schaarste is. Ruim 70% van hen deed bovendien toch concessies bij de woning, vooral gericht op bouwjaar, duurzaamheid en technische staat.

5.8 DORPEN IN ZUIDWEST

Volledige kernen Zuidwest: in balans

Vooral bewoners uit volledige kernen in Zuidwest, de zuidelijke wijken en de oude wijken van Groningen keken naar deze plek. Zij hebben diverse motieven, zowel om te vestigen als om te vertrekken, maar de grootte van woning en tuin, ligging en uitzicht zijn vaak genoemd als doorslaggevend. Een reden om niet naar deze kernen te kijken is vaak de bereikbaarheid. Vertrekkers kozen vaak voor andere dorpen of landelijk gebied.

De oriëntatie is sterk koopgericht (80% tegenover 10% sociale huur en 10% geliberaliseerde huur) en in sterke mate gericht op vrijstaand wonen, ook in de hoogste prijsklassen.

Ruim 80% van de zoekenden is uiteindelijk in deze dorpen gaan wonen. Er is een redelijke balans in vraag en aanbod. Jongere huishoudens, waaronder starters, wijken vaak uit vanwege gebrek aan betaalbare woningen. Ook is er vraag naar meer aanbod aan de bovenkant van de sociale huurmarkt. In twee derde van de gevallen deden vestigers concessies bij de woning, vooral op het gebied van type (lieft nog meer vrijstaand), bouwjaar, duurzaamheid en onderhoudsstaat.

Woondorpen Zuidwest: verjonging is gaande

Vooral bewoners uit de zuidelijke wijken, woonkernen in Zuidwest en oude wijken van Groningen keken naar deze plek. Redenen voor vertrek hangen relatief vaak samen met vergrijzing: gezondheid, empty nest of overlijden van partner. Matige bereikbaarheid is een reden om niet naar deze dorpen te kijken. Vertrekkers verhuizen vaak naar grotere dorpen in het gebied, of kleinere dorpen en landelijk wonen elders.

De oriëntatie is sterk koopgericht (80% tegenover 10% sociale huur en 10% geliberaliseerde huur) en in sterke mate op vrijstaand wonen, ook in de hoogste prijsklassen.

Circa 30% van de zoekenden is uiteindelijk in deze dorpen gaan wonen. Er is minder vraag dan aanbod. Jongere huishoudens, waaronder starters, wijken vaak uit vanwege gebrek aan betaalbare woningen. Ook is er vraag naar meer aanbod aan de bovenkant van de sociale huurmarkt en naar moderne koopwoningen in het middensegment. De voorraad bestaat te sterk uit verouderde dure vrijstaande koopwoningen.

5.9 HAREN EN EXCELLENT WONEN ZUIDWEST

Haren: voor weinigen bereikbaar

Voorals bewoners uit de zuidelijke en oude wijken van Groningen en mensen uit Haren zelf keken naar deze plek. Rustig en groen wonen met meer ruimte in huis en tuin, al dan niet met het ook op gezinsuitbreiding, is vaak een motief. Niet iedereen zoekt er: een bovengemiddeld grote groep denkt zich er niet thuis te voelen. Vertrekken doen mensen relatief vaak vanwege scheiding.

Het zijn vaak de hoogste inkomens die zich in Haren vestigen. Voor hen is het vinden van de het juiste type woning plus de uitstraling doorslaggevend. Hun zoekprofiel: 80% koop, 10% sociale huur, 10% geliberaliseerde huur, 80% grondgebonden en bovengemiddeld vaak vrijstaand in de hoogste prijsklassen.

Slechts 20% van de zoekenden is uiteindelijk in Haren gaan wonen; er is veel vraag maar beperkt aanbod. Anderen weken vooral uit naar omliggende grotere en kleinere dorpen of landelijk gebied, maar niet zo vaak naar stedelijke alternatieven. Groepen die zich er vestigden vonden vrijwel uitsluitend koopwoningen, terwijl er ook vraag is naar (duurdere) huur. Deels is er waardering voor de hoogwaardige afwerking, maar er worden ook concessies

gedaan door verouderde woningen te kopen die gerenoveerd moeten worden.

Excellent wonen Zuidwest: vooral 55-plus slaagt

Voorals bewoners uit de zuidelijke wijken, het excellent wonen zelf en de oude wijken van Groningen keken naar deze plek. Zij hebben diverse motieven om te vestigen, waarbij woningtype, ruimte en ligging of uitzicht van groot belang zijn. Vertrek kent geen dominante redenen. Wel speelt 'thuis voelen' een bovengemiddelde rol om niet naar deze plekken te kijken. Vertrekkers verhuizen vaak naar (andere excellente) dorpen of landelijk gebied.

De oriëntatie is sterk koopgericht (80% tegenover 10% sociale huur en 10% geliberaliseerde huur) en in sterke mate gericht op vrijstaand wonen, ook in de hoogste prijsklassen.

45% van de zoekenden is uiteindelijk in het excellente woonmilieu gaan wonen. Er is meer vraag dan aanbod. Het lukt vooral 55-plussers vaak om te vinden wat zij zoeken. Tweeoudergezinnen wijken vaak uit naar andere plekken, waar zij wél de gewenste woning kunnen vinden.

6

Demografische prognose en wensprogramma

6.1 METHODIEK PROGNOSE

Het regiototaal verdelen naar de regiogemeenten

Voor passend programmeren is het van belang om te weten welke aantal woningen er nodig zijn. We stellen per (voormalige) gemeente een woningbehoefteraming vast.

Prognosemodellen werken met twee hoofdingrediënten: natuurlijke huishoudensontwikkeling en migratie. Omdat veel verhuizingen zich afspelen binnen een afstand van 10 kilometer, is migratie op een laag schaalniveau (gemeenten, wijken) van zeer grote invloed. Migratie is dan bovendien soms aanbodgestuurd: daar waar vraag is en op het juiste moment woningen gebouwd worden, ontstaat groei. Maar daar waar vraag is en er géén ruimte is voor woningbouw, blijft groei uit. De achterblijvende trend op die plekken vertekent de eigenlijke woningbehoefte dan.

Op een hoger schaalniveau (regio) vallen de meeste verhuisbewegingen daarbinnen. Op die schaal is de migratietrend een betere graadmeter voor de regionale woningvraag. Met die gedachte werken we in dit onderzoek een woningbehoefteraming uit, in twee stappen:

Stap 1: De totale regionale woningvraag

Op basis van natuurlijke huishoudensontwikkeling plus het doortrekken van migratietrends naar de toekomst.

Stap 2: Verdeling over de regiogemeenten

Vraagvolgend op basis van de verhuismotievenenquête:

- We constateren dat Groningen en Haren als woonplek sterke aantrekkingskracht hebben, waardoor in theorie het aanbod aan woningen het maximum bepaalt. In de praktijk is er echter wel een maximum: kwalitatieve woonwensen zorgen er voor de huishoudens keuzes maken, gericht op voldoende ruimte in huis, tuin en omgeving, voor een vaak vaststaand budget. Het maximum wordt mede bepaald door de mate waarin voldoende grondgebonden woningen worden gerealiseerd en dat beperkt binnen de beschikbare ruimte het aantal woningen dat gebouwd kan worden. We leggen hierna uit waarom we denken dat 15.000 woningen het verdichtingsmaximum is om mee te gaan werken.
- Dan is er de regionale vraag, buiten de stad Groningen: een optelsom van (A) de eigen behoefte, (B) herverdeling van

verhuizers die om kwalitatieve redenen (huis, prijs, omgeving) de regiokernen opzoeken en (C) inloop van een actueel woningtekort. Daarbij hanteren we een vraaggerichte verdeelsleutel op basis van zoekgedrag van respondenten in de enquête: de mate waarin elk van de regiogemeenten de eerste of tweede voorkeur heeft van deze groep.

6.1 METHODIEK PROGNOSE

Belangrijke kanttekeningen

- De regio kan als geheel sterker groeien. Als zowel de steden als de dorpen aantrekkelijke milieus ontwikkelen, is extra trek van buiten de regio te verwachten;
- Werkzaamheden in de Eemshaven leiden naar verwachting tot permanente woonbehoefte van zo'n 400 huishoudens met een hoogwaardig beroep, vaak expats. Vaak kiezen zij voor een stedelijke setting, waardoor de stad en daarmee ook de regio extra vraag krijgen;
- Wanneer Nederland in een economische crisis belandt, is ook de kans op vertraging in de woningvraag reëel. Deze regionale raming gaat echter uit van natuurlijke ontwikkeling en trends sinds 2008, waarbinnen perioden van crisis én hoogconjunctuur vallen;
- We verwachten dat een deel van de actuele stadse tekorten niet in te lopen zijn, vanwege zeer uitgesproken hoogstedelijke woonwensen.

6.2 EEN STEDELIJK MAXIMUM

De stad trekt aan én stoot af

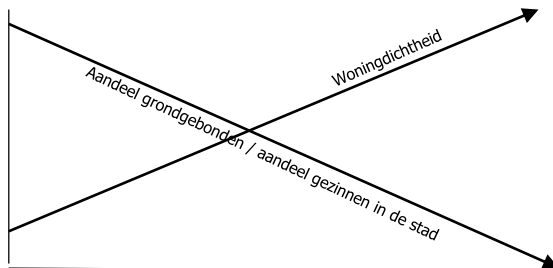
Grote aantallen regionaal verhuisden oriënteerden zich uitsluitend of ook op de stad Groningen en Haren. Ook als we alleen kijken naar huishoudens die een stedelijk woonmilieu zoeken (dus niet de recente uitbreidingswijken of de dorpen), dan is de behoefte aan grondgebonden wonen nog 60%. Het aanbod in deze woonmilieus was de afgelopen jaren voor 10 tot 15% grondgebonden. Ondanks deze mismatch weet Groningen veel mensen te binden. De groep die zocht naar een grondgebonden woning accepteert kennelijk de concessie op de woning, ten gunste van de plek. Tegelijk verliest Groningen substantiële aantallen gezinnen en andere huishoudens. Deels is dit onvermijdelijk: het betreft huishoudens die een ander woonmilieu wensen, met rust en ruimte doorgaans als overweging. Dat kan een stad moeilijk bieden. Maar er is ook een groep die omwille van de woning de stad verlaat. Die groep is kansrijk om te binden en het is vraagvolgend om dat na te streven.

Verdichtingsmaximum

De stad kent een vraag naar grotere aantallen woningen, maar niet onbeperkt, want hier kruisen twee effecten elkaar:

1. Meer woningen vereist verdere verdichting en daardoor een afnemend aandeel grondgebonden woningen;
2. Hogere dichtheid leidt tot minder vraaggericht bouwen, waardoor de neiging om in de stad te wonen afneemt.

Er is dus sprake van een verdichtingsmaximum: het punt waarop het aantal huishoudens bij wie de balans doorslaat naar uitwijken groter wordt dan de toevoeging van woningen door verdichting. We kunnen dit niet precies berekenen, maar durven een schatting te maken.



Huidige programma: voldoende vraagvolgend

De stad Groningen heeft een actueel bekend bouwprogramma met ruim 13.000 woningen*, waarvan 40% grondgebonden. Kijken we alleen naar de stedelijke woonmilieus, dus niet naar Meerstad, Reitdiep en De Held, dan komt dit uit op 21%. Daarmee is het aanbod grondgebonden woningen in stedelijke milieus hoger dan de afgelopen jaren (13%). We schatten om die reden in dat het haalbaar moet zijn om de beoogde aantallen daadwerkelijk te halen.

* Binnen dit aantal vallen: alle projecten die in het Groninger Meerjarenprogramma voor de jaren 2020-2029 zijn gepland, geüpdatet met actuele nieuwe projecten vanuit de prestatieafspraken met de corporaties en met projecten voor jongeren. Bij deze laatste categorie gaat het om grote projecten, waarbij woningen met een zelfstandig karakter (studio's) wél zijn opgenomen in de lijst, maar plannen die duidelijk onzelfstandig wonen bieden en gericht zijn op de actuele forse instroom van buitenlandse studenten zijn niet meegeteld. In de regionale vraagbepaling werken we met een langjarig migratiegemiddelde omdat we aannemen dat de recente forse instroom van buitenlandse studenten niet maatgevend is voor de komende tien jaar. Ten eerste is blijvende forse toestroom een onzekerheid. Belangrijker nog is dat dit uiteindelijk ook tot toenemende uitstroom leidt na afstuderen en die is in de recente trendcijfers niet zichtbaar.

6.2 EEN STEDELIJK MAXIMUM

Geschat verdichtingsmaximum: 15.000 woningen

Een analyse van het bouwprogramma, casestudie van enkele locaties en literatuuronderzoek naar woonmilieus, dichtheden en het aandeel grondgebonden woningen daarbinnen, leidt tot aannames voor eventuele verdichting in Groningen. Op dit moment is de midden-variant overeenkomstig de plannen.

Programma 2020-2029	Woningen / ha & % grondgebonden			
	ha.	laag	midden	Hoog
Centrum van de stad	5	65/0%	75/0%	85/0%
Vooroorlogse stadswijk	45	55/15%	60/5%	65/0%
Herontwikkeling	75	40/50%	50/25%	60/5%
Naoorlogs mix	55	35/70%	45/35%	55/15%
Naoorlogs grondgebonden	5	20/100%	30/90%	40/50%
Recente uitbreiding	155	20/100%	25/95%	30/90%

Leeswijzer: in variant midden gaan we in vooroorlogse stadswijken uit van 60 woningen per hectare, met 5% grondgebonden woningen. Uit de literatuurstudie blijkt dat variaties van 55-65 woningen per hectare veel voorkomen. Naarmate de dichtheid toeneemt, groeit het aantal woningen maar daalt het aandeel grondgebonden.

Vertalen we dit naar verschillende verdichtingsvarianten op stedelijk niveau, dan concluderen we dat de stad Groningen bij maximaal 15.000 woningen, op de nu beschikbare locaties, in

staat moet zijn om de uitstroom stedelijk georiënteerde, ruimtezoekende huishoudens te beperken. Bij verdichting tot 16.000 woningen bedient de stad nauwelijks nog de grote vraag naar grondgebonden stedelijk wonen. En aangezien juist de groep die ruimte zoekt de vertrekgroep is, is het niet aannemelijk dat je die met een dergelijk programma slechts door aantallen en niet met de gewenste woningtypes nog meer mensen weet te binden.

Hogere aantallen mogelijk bij meer ruimte

Alleen indien Groningen aanvullende, grote, stedelijke, grondgebonden locaties kan toevoegen (bijvoorbeeld door herontwikkeling van binnenstedelijke industriegebieden), ontstaan er nieuwe mogelijkheden. Dit gaat doorgaans gepaard met lange voorbereiding en hoge kosten.

Verwachte ontwikkelruimte Groningen: 11.000-15.000

Om bovenstaande redenen werken we verder met een bandbreedte van 11.000 tot 15.000 woningen in de periode 2020-2029. Met als argumenten dat 15.000 met de gegeven ruimte het kwalitatieve maximum is, 13.000 woningen in 10 jaar een unieke stedelijke prestatie zou zijn, en 11.000 nog steeds een verbetering

zou zijn van alle eerdere decennia. Dat leidt tot de scenario's op de pagina hierna.

Verdichtingsscenario's

Scenario 14.000 woningen: 15-20% grondgebonden stedelijk

Door hoge dichtheid binnenstedelijk (85/ha, 0% grondgebonden) en vooroorlogse wijken (65/ha, 0% grondgebonden, zoals: grote delen van de Eemskanaalzone). In deze variant blijft op herstructureringslocaties en bij naoorlogse wijkvernieuwing nog een substantieel aandeel grondgebonden in tact.

Scenario 15.000 woningen: 10-15% grondgebonden stedelijk

Door aanvullend een mix van middelhoge en hoge dichtheid bij herstructureringslocaties (55/ha, 15% grondgebonden) en naoorlogse wijkvernieuwing (50/ha, 20% grondgebonden).

Scenario 16.000 woningen: 5-10% grondgebonden stedelijk

Door aanvullend hoge dichtheid bij alle herstructureringslocaties (60/ha, 5% grondgebonden) en naoorlogse wijkvernieuwing (55/ha, 15% grondgebonden).

6.2 EEN STEDELIJK MAXIMUM

Assen: bovengemiddelde trek vanuit het zuiden

De gekozen methodiek gaat uit van vraagvolgende herverdeling van de woningbehoefte in de regio. Daarbij neemt Assen een bijzondere positie in als relatief grote stad aan de rand van de regio. Analyse van migratietrends leert dat Assen een bovengemiddeld sterke aantrekkingskracht heeft op inwoners in aangrenzend zuid-Drentse gemeenten zoals Westerveld en Midden-Drenthe. Dit effect is zowel in relatieve als absolute zin sterker dan bij andere gemeenten en aangrenzende gebieden. Deze positie hebben we vertaald in een grotere toedeling van migratie naar de regio aan Assen dan aan andere gemeenten.

De gemeente Assen liet door onderzoeksbureau Companen gelijktijdig aan dit onderzoek een gemeentelijk woningmarktonderzoek opstellen. Dat onderzoek bevat een brede bandbreedte in scenario's, waarvan de twee middelste door de gemeente Assen gezien worden als het meest waarschijnlijk. Deze sluiten aan op de twee hoge scenario's voor Assen in dit onderzoek.

Noordoost: meer vraag maar ook onzekerheid

na 2030 is er in met name Noordoost een omslag naar krimp of stagnatie, gevoed door natuurlijke huishoudenskrimp door sterfte. Bij een gelijksoortige verdeling van migratie (primair stedelijk, uitwijk naar de regio) is aannemelijk dat Groningen kan blijven groeien mits daarvoor ook locaties zijn. Dan is de migratie naar de regio beperkt. Zekerheid over locaties is er nu nog maar beperkt en het is ook denkbaar dat er grotere migratiestromen de regio in gaan na 2030. Zie de aantallen dus vooral als signaal.

6.3 VERTALING PER GEMEENTE

Stap 1: Regionale woningbehoefte		Stap 2: Herverdeling regiovraag naar gemeenten										
A Natuurlijke ontwikkeling: 8.380 Vorming en ontbinding van huishoudens (starters, "finishers") <i>IPB-model</i>		Assen	Bedum	Groningen	Haren	Leek	Midden-Groningen	Noordenveld	Ten Boer	Tynaarlo***	Winsum	Zuidhorn
		1.310	210			420	90	190	40	-90	250	450
		+	+			+	+	+	+	+	+	+
B Migratie 8.590* C Actueel tekort 4.210**		795 tot 1.715	75 tot 250	Ruimtelijk / kwalitatief maximum begrenst de groei		145 tot 485	980 tot 1.550	270 tot 885	55 tot 170	340 tot 1.105	110 tot 385	145 tot 475
		=	=			=	=	=	=	=	=	=
Resultaat 2020-2029: 21.180 woningen (netto groei)		2.105	285	15.000	400	565	1.070	460	95	250	360	595
Stad versnelt ►		2.555	370	13.000		730	1.350	775	150	625	480	755
Midden ►		3.025	460	11.000	+	905	1.640	1.075	210	1.015	605	925
Regio versnelt ►												
2030-2039: 14.125 woningen (netto groei)		Verwachting: soortgelijke onderverdeling. Druk op stedelijke milieus in Groningen, zekere groei in zuidwest, minder zeker in noordoost.										

Bandbreedte per gemeente

Het schema hiernaast toont de meest waarschijnlijke bandbreedte per (voormalige) gemeente. De middelste bandbreedte zien we als de meest waarschijnlijke:

- Stad versnelt met de ontwikkeling van stedelijke woonmilieus: hierbij gaan we ervan uit dat de stad Groningen 15.000 woningen bouwt, dus het maximale om tot het verdichtingsoptimum te komen. Dat leidt tot relatief weinig overloop naar de regiokernen. Let wel: voor de stad Groningen is dit dus eigenlijk scenario hoog.
- Midden: hierbij gaan we uit van 13.000 woningen in de stad. Dat is het aantal dat nu in de planlijsten staat.
- Regio versnelt: hierbij gaan we uit van 11.000 woningen in de stad. Dat is minder dan in de planlijsten staat, maar boven het tempo van eerdere decennia. De regiokernen profiteren hierbij extra van de stedelijke overloop.

* Binnenlands: 2008-2017 als trend, buitenlands: 1988-2017 als trend. Voor Noordenveld hanteren we cijfers tot en met 2015: juist in de jaren 2016-2017 zijn ontwikkelingen rond asielmigratie van grote invloed op de totalen, terwijl dit effect moeilijk te isoleren is van de reguliere verhuisbewegingen.

** Voor de stad Groningen nemen we aan dat een deel van het actuele tekort blijft bestaan, vanwege een uitgesproken stedelijke woonwens. Het woningmarktonderzoek van Companen wijst op 17% huishoudens dat niet verhuist als het gewenste product niet beschikbaar komt. Zonder deze correctie zou de regionale vraag toenemen met bijna 1.400 woningen.

*** Tynaarlo kent een negatieve eigen huishoudensaanwas, maar een sterke migratiepositie. Migratie is minder goed voorspelbaar wat leidt tot de ruime bandbreedte voor Tynaarlo;

6.4 WONINGBEHOEFTE VERSUS HUIDIGE PLANNEN

Voor de stad Groningen en Haren is de bestaande programmering en eventuele verdichting bepalend voor de uitkomsten van de prognose. Zoals gezegd: meer ruimte voor grondgebonden wonen in stedelijke milieus zal daar leiden tot meer groei.

Voor de regiogemeenten berekenden we welke substitutie van de vraag het meest vraagvolgend zou zijn. Dit betekent echter nog niet dat overal op dit moment al voldoende plancapaciteit is om die substitutie een plek te bieden. Wel nemen we aan dat juist deze gemeenten relatief veel mogelijkheden hebben om extra plekken tot ontwikkeling te brengen.

Op regioniveau is er voor zover nu bekend programma voor bijna 20.000 woningen. Dat is zo goed als passend bij de behoefte (ruim 21.000) en werkelijk voldoende als Groningen door verdichting haar programma weet op te hogen, zoals hiervoor beschreven.

'20-'30	Stad versnelt	Scenario midden	Regio versnelt	Plannen	Opmerking
Bedum	285	370	460	240	Reden om extra planruimte voor te bereiden
Groningen		Aanbod is bepalend*		>	Zoek meer ruimte!
Haren		Aanbod is bepalend*		>	Zoek meer ruimte!
Leek	565	730	905	345	Reden om extra planruimte voor te bereiden
Midden-Groningen	1.070	1.350	1.640	1.490	Heroverweging van het planaanbod**
Ten Boer	95	150	210	195	Deel van de locaties als reserve aanhouden
Winsum	360	480	605	200	Reden om extra planruimte voor te bereiden
Zuidhorn	595	755	925	625	Reden om extra planruimte voor te bereiden
Assen	2.105	2.555	3.025	3.195	Herprioritering van het planaanbod
Tynaarlo	250	625	1.015	1.315	Deel van de locaties als reserve aanhouden***
Noordenveld	460	775	1.075	785	Passend aanbod

▲ Vergelijking tussen de drie scenario's en de actuele plannen. Bron: IPB-prognose, verhuisenquête regio Groningen-Assen, planmonitor RGA (2019).

Opmerkingen:

* Zie ook de uitleg over het verdichtingsmaximum in hoofdstuk 6.2

** Net zozeer in aantal als wel naar plek: in de woonvisie van Midden-Groningen is al vastgesteld dat op sommige plekken méér, andere minder plannen nodig zijn.

*** Binnen het totaal van 1.315 valt ook afronding van Eelderwolde met ruim 400 woningen. Deze woningen zijn primair gericht op de stedelijke woningmarkt. In de behoefte-raming is die vraag niet opgenomen. Plannen voor de dorps vraag in Tynaarlo zijn dus niet meer dan ca. 900. Dit is in aantal naar verwachting nog steeds relatief ruim, maar als het valt wel binnen de totale bandbreedte.

6.5 DEMOGRAFIE PER DOELGROEP

Huishoudens

In de tabel hiernaast geven we weer wat het demografisch effect is op het aantal huishoudens per leeftijdsklasse en type.

- Het aantal huishoudens in de regio groeit met ca. 21.000 van ca. 250.000 naar ruim 270.000. Daarbij gaat de tabel uit van het middenscenario, waarin in Groningen 13.000 woningen worden gerealiseerd en in de regiogemeenten ca. 8.000;
- In Groningen is er vooral groei bij kleine huishoudens en bij (oudere) gezinnen;
- In de regiokernen zien we het aantal jonge gezinnen groeien, maar de groep 35-plussers bestaat vaker (nog) uit kleine huishoudens;
- Overall groeit het aantal 75-plussers sterk, wat huishoudensverdunding als gevolg heeft.

Huishoudens

2020	Groningen			Assen	Noordoost			Zuidwest				Regio
Samenstelling	Groningen	Haren	Ten Boer	Assen	Bedum	Winsum	Midden-Groningen	Leek	Zuidhorn	Tynaarlo	Noordenveld	
0-22	15390	80	65	560	45	70	365	95	85	170	105	17030
23-34 kleine huishoudens	42065	610	230	3075	370	490	2210	680	650	760	710	51850
23-34 gezinnen	3125	255	125	1305	205	185	1245	340	365	450	460	8060
35-49 kleine huishoudens	12490	540	210	2840	300	410	2350	550	530	930	735	21885
35-49 gezinnen	10580	1530	530	4960	720	950	4130	1380	1420	2310	1215	30635
50-64 kleine huishoudens	15410	1340	480	5750	760	1070	5450	1450	1250	2675	2375	38010
50-64 gezinnen	6760	1140	440	3410	570	770	3060	1160	1100	1835	1875	22120
65-74	11650	1710	580	5030	870	1210	5040	1520	1360	2690	2770	34430
75-84	5760	1260	300	3080	500	660	3030	1030	890	1820	2010	20340
85+	2260	590	100	1210	160	190	1000	370	240	700	700	7520
Totaal	125490	9055	3060	31220	4500	6005	27880	8575	7890	14340	13865	251880

2030	Groningen			Assen	Noordoost			Zuidwest				Regio
Samenstelling	Groningen	Haren	Ten Boer	Assen	Bedum	Winsum	Midden-Groningen	Leek	Zuidhorn	Tynaarlo	Noordenveld	
0-22	14340	50	70	455	65	90	370	145	90	250	85	16010
23-34 kleine huishoudens	44095	525	330	3050	450	565	2250	825	705	720	640	54155
23-34 gezinnen	3830	300	220	1570	260	285	1515	395	455	640	455	9925
35-49 kleine huishoudens	18320	1040	335	3135	555	670	3945	1015	960	1105	825	31905
35-49 gezinnen	9555	1165	345	4475	510	610	2130	930	1010	2080	1865	24675
50-64 kleine huishoudens	12255	1000	310	5735	485	580	3630	1070	1090	2330	2010	30495
50-64 gezinnen	10500	1130	415	3435	595	965	4190	1220	1090	1685	1885	27110
65-74	13490	1640	525	5940	870	1170	5325	1695	1505	2820	2915	37895
75-84	9460	1800	515	4580	810	1185	4265	1365	1330	2510	2740	30560
85+	2640	815	150	1400	265	375	1605	655	415	825	1195	10340
Totaal	138485	9465	3215	33775	4865	6495	29225	9315	8650	14965	14615	273070

2020-2030	Groningen			Assen	Noordoost			Zuidwest				Regio
Samenstelling	Groningen	Haren	Ten Boer	Assen	Bedum	Winsum	Midden-Groningen	Leek	Zuidhorn	Tynaarlo	Noordenveld	
0-22	-1045	-30	0	-105	20	20	5	50	5	80	-20	-1020
23-34 kleine huishoudens	2030	-85	100	-25	85	75	40	140	60	-40	-65	2315
23-34 gezinnen	705	40	95	265	55	95	270	50	90	190	0	1855
35-49 kleine huishoudens	5830	500	125	295	255	260	1595	465	430	175	95	10025
35-49 gezinnen	-1025	-365	-185	-485	-210	-340	-2000	-450	-410	-235	-260	-5965
50-64 kleine huishoudens	-3155	-340	-170	-15	-275	-490	-1820	-380	-160	-345	-365	-7515
50-64 gezinnen	3740	-10	-25	25	25	195	1130	60	-10	-150	10	4990
65-74	1840	-70	-55	910	0	-40	285	175	145	130	145	3465
75-84	3700	540	215	1500	310	525	1235	335	440	690	730	10220
85+	380	225	50	190	105	185	605	285	175	125	495	2820
Totaal	13000	405	150	2555	370	485	1345	730	765	620	765	21180

► Verwachte huishoudensontwikkeling per doelgroep over de jaren 2020-2030. Bron: IPB-prognose (2019).

6.5 DEMOGRAFIE PER DOELGROEP

Inwoners

In de tabel hiernaast geven we weer wat het demografisch effect is op het aantal inwoners per leeftijdsklasse.

- Het aantal inwoners groeit met ca. 27.000 van ca. 490.000 naar ruim 515.000;
- Ruim 80% hiervan is toe te schrijven aan de stad Groningen. In de andere gebieden ligt de groei veel lager en komt er soms zelfs afname voor. Dat is een gebruikelijk patroon waarbij het aantal huishoudens groeit, maar het aantal personen door gezinsverdunding minder of helemaal niet groeit. Groningen wijkt hierin af door zijn specifieke positie als 'jongerenmagneet'.

Inwoners

2020	Groningen			Assen	Noordoost			Zuidwest			Regio	
Leeftijdsklasse	Groningen	Haren	Ten Boer	Assen	Bedum	Winsum	Midden-Groningen	Leek	Zuidhorn	Tynaarlo	Noordenveld	
0-11	19695	2910	950	8460	1325	1675	7080	2415	2820	4500	3770	55600
dec-17	15635	1660	675	6030	865	1240	4915	1715	1760	2830	2640	39975
18-22	23100	640	330	2925	435	535	2600	810	760	1110	1160	34400
23-34	54520	1855	770	8770	1300	1365	7360	2335	2230	3055	3180	86740
35-49	33660	3695	1325	13060	1795	2370	11215	3535	3570	6150	5395	85775
50-64	31845	4195	1610	14775	2365	3075	14230	4495	4025	7865	7295	95775
65-74	16350	2660	940	7815	1425	1930	7945	2455	2250	4425	4435	52630
75-84	7630	1815	420	4325	700	925	4225	1470	1300	2755	2950	28510
85+	2995	870	255	1685	240	325	1330	525	380	1120	985	10705
Totaal	205435	20305	7270	67840	10460	13440	60900	19755	19095	33805	31810	490110

2030	Groningen			Assen	Noordoost			Zuidwest			Regio	
Leeftijdsklasse	Groningen	Haren	Ten Boer	Assen	Bedum	Winsum	Midden-Groningen	Leek	Zuidhorn	Tynaarlo	Noordenveld	
0-11	23355	3280	695	8265	1330	1515	7360	2240	2800	4560	3450	58850
dec-17	16170	1875	460	5115	745	970	4315	1305	1620	2780	2230	37585
18-22	22520	590	280	2730	380	500	2400	755	705	1060	935	32855
23-34	58245	1805	920	9255	1320	1550	7890	2610	2320	3160	2930	92005
35-49	39140	4010	1130	12525	1810	2130	10460	3355	1135	6055	5400	89510
50-64	32270	3865	1280	14540	1950	2630	12820	3880	3770	7010	6930	90945
65-74	19490	2530	900	9060	1445	1915	8405	2675	2445	4610	4795	58270
75-84	12620	2355	765	6260	1125	1650	5870	1895	1970	3670	4080	42260
85+	3465	1100	300	2570	485	560	2040	915	660	1420	1590	15105
Totaal	227265	21410	6730	70320	10585	13415	61570	19635	19835	34275	32340	517380

2020-2030	Groningen			Assen	Noordoost			Zuidwest			Regio	
Leeftijdsklasse	Groningen	Haren	Ten Boer	Assen	Bedum	Winsum	Midden-Groningen	Leek	Zuidhorn	Tynaarlo	Noordenveld	
0-11	3660	370	-250	-195	5	-160	285	-175	-25	65	-320	3260
dec-17	530	215	-215	-915	-120	-275	-600	-410	-145	-50	-410	-2395
18-22	-580	-45	-50	-195	-55	-35	-195	-55	-50	-50	-225	-1535
23-34	3725	-50	150	485	15	185	530	275	95	105	-255	5260
35-49	5480	315	-195	-535	15	-240	-755	-180	-30	-145	5	3735
50-64	425	-335	-330	-235	-120	-450	-1410	-615	-255	-860	-365	-4850
65-74	3140	-130	-40	1245	15	-20	460	220	195	185	360	5630
75-84	4990	540	350	1935	425	725	1650	425	670	915	1125	13750
85+	470	230	45	885	245	235	710	390	280	305	610	4405
Totaal	21835	1110	-540	2480	130	-25	670	-120	740	470	525	27275

► Verwachte bevolkingsontwikkeling per leeftijdsgroep over de jaren 2020-2030. Bron: IPB-prognose (2019).

6.6 VERGELIJKING MET EERDER ONDERZOEK

Meer woningen nodig, inlopen tekort in de hoofdrol

Dit onderzoek gaat uit van ca. 21.000 woningen in tien jaar met 2030 als horizon. Het onderzoek uit 2017 rekent met bijna 25.000 woningen in dertien jaar, ook met 2030 als horizon, als gemiddelde van verschillende scenario's. Vertaald in aantallen per jaar, is de voorspelling in dit onderzoek ruim 10% hoger. In belangrijke mate is dit verklaarbaar door uit te gaan van een in te lopen woningtekort. Zou dit niet worden meegeteld, dan zou de behoefte juist ruim 10% lager uitvallen. Vanuit huishoudensontwikkeling is dat logisch: richting 2030 bewegen we toe naar steeds minder eigen huishoudensgroei. We zien het als een omissie in het eerdere onderzoek dat inloop van bestaande tekorten niet zijn meegenomen. Dit vanuit de aanname dat die tekorten er in de gespannen regionale en vooral stadse markt / stedelijke woonmilieus wél zijn.

Andere methode

Zoals in dit rapport staat beschreven, is met name de verdeling van de regionale vraag anders benaderd dan in 2017. Nu kiezen we er voor om verhuisoriëntatie belangrijker te vinden dan de trend. Immers: dat ergens een trend niet ontstaat, kan betekenen dat er gebrek aan passend aanbod was.

De tabel hieronder vergelijkt de bandbreedtes waar het onderzoek uit 2017 mee werkte met de bandbreedte die we in dit actuele onderzoek hanteren. We gaan op de pagina hierna per gebied in op de (grote) lokale verschillen. De cijfers van het onderzoek "2017" zijn een optelsom van 2 jaren periode 2017-2022 uit dat onderzoek, en de periode 2023-2030. In het onderzoek uit 2017 is het scenario "laag" uiteindelijk niet als realistisch bestempeld, vandaar dat er alleen "midden" en "hoog" voorkomt.

Bijna overall hogere groei te verwachten

Na het onderzoek uit 2017 spraken de regiogemeenten af om conform het hoge scenario te programmeren. In dit onderzoek bevelen we aan om te werken vanuit het midden-scenario. Voor vrijwel alle gemeenten betekent dit: een hogere opgave om woningen toe te voegen, in het bijzonder de noordzijde van de regio: van Noordenveld tot en met Midden-Groningen. Specifiek voor Tynaarlo, Haren en Assen geldt dit niet. Voor Haren is echter de beschikbare bouwruimte al maat genomen: meer ontwikkelen is wenselijk. Voor Tynaarlo geldt dat in dit nieuwe onderzoek de afronding van Ter Borgh gemeten wordt als het bedienen van de stedelijke vraag: dat verklaart vrijwel exact het verschil. Voor Assen geldt dat er twee hogere scenario's denkbaar zijn maar dat het Assen dan wel moet lukken om meer toestroom te krijgen, ook vanuit de stad, waar dit niet meer een vanzelfsprekendheid is.

		Assen	Bedum	Groningen	Haren	Leek	Midden-Groningen	Noordenveld	Ten Boer	Tynaarlo	Winsum	Zuidhorn	Regio
"2020"	Stad versnelt	2105	285	15000	400	565	1070	460	95	245	360	595	21180
	Middenscenario	2555	370	13000	400	730	1350	775	150	625	480	755	21180
	Regio versnelt	3025	460	11000	400	905	1640	1075	210	1015	605	925	21180
"2017"	Midden	1950	-110	15320	200	265	-95	255	25	1055	-240	545	19175
	Hoog	2470	200	16705	890	365	400	600	140	1005	-120	600	23255

6.6 VERGELIJKING MET EERDER ONDERZOEK

Groningen, Haren: focus op 'in de stad' verschuift iets

In beide onderzoeken werd duidelijk dat in deze gebieden niet snel te veel programma zal bestaan. Wel is er nu meer aandacht voor de grenzen aan groei, ruimtelijk maar ook door prijsvorming bij schaarste. Er is behoefte aan 'excellent stads wonen': dit kan ook ruim en landelijk van karakter zijn en in de conclusies wordt nu Meerstad met dit woonmilieu verbonden.

Noordoost: nadrukkelijker in beeld

Het onderzoek uit 2017 ging voor Noordoost uit van 0 tot 1.000 woningen. Dit onderzoek gaat eerder uit van mogelijk 2.500 woningen. Verhuisden geven vaak genoeg aan deze kant van de regio als eerste of tweede keuze te zien om deze stelling te verdedigen. Omdat de uitkomst zo anders is dan voorheen, is voorzichtig programmeren en focus op inbreidingslocaties wel van des te groter belang.

Zuidwest: meer, maar gevoelig voor concurrentie

Ook de zuidwestflank van de regio mag rekening houden met meer woningvraag dan in 2017 voorspeld. Maar ook hier geldt dat er grote gevoeligheid is voor wat de stad Groningen en Haren weten te realiseren in aantallen en passendheid bij de behoefte aan stads maar ruim wonen. Voor Tynaarlo geldt dit in het bijzonder, vanwege de natuurlijke huishoudenskrimp. Historisch gezien is het echter wel aannemelijker dat bij een afnemende vraag deze gemeenten dat later merken dan de noordoostflank. Ook hier geldt dat flexibel programmeren en focussen op inbreiden van belang is.

Assen: soortgelijke waarden

Voor Assen geldt dat de uitkomsten uit 2017 en 2020 grote overeenkomsten vertonen. Mogelijk kan Assen nog meer vraag bedienen als ingezet wordt op toestroom vanuit zuid-Drenthe of als Assen er in slaagt een stedelijk alternatief voor Groningen te vermarkten.

Kwetsbaarheid

Gezien de sterke positie van de regio als geheel, nuanceren we de zorg om leegstand, zoals die in het onderzoek uit 2017 relatief sterk naar voren komt. Lokaal is er zeker reden tot zorg en is achterblijvende investeringsbereidheid een risico. Maar op de meeste plekken zal toenemend aanbod naar verwachting vooral leiden tot nieuwe instroom, vernieuwing, en zullen de negatieve gevolgen vooral in verder weg gelegen gemeenten plaatsvinden, buiten de regio Groningen-Assen.

6.6 VERGELIJKING MET EERDER ONDERZOEK

Wat als de markt terugvalt

Dit onderzoek voerden we uit in een periode dat er veel vraag is naar woningen. Dat is ook wel anders geweest.

In het onderzoek uit 2017 presenteerden we de figuur rechts op deze pagina. Daarmee veronderstelden we, op basis van trendcijfers en aanvullende marktsignalen zoals de vierkantemeterprijzen in de kaart, dat oplopende marktdruk vanuit de stad als eerste de zuidwestelijke kernen raakt, die het dichtst bij de stad liggen. Na het dieptepunt in de woningmarktcrisis gold dit vooral voor Haren en Zuidhorn.

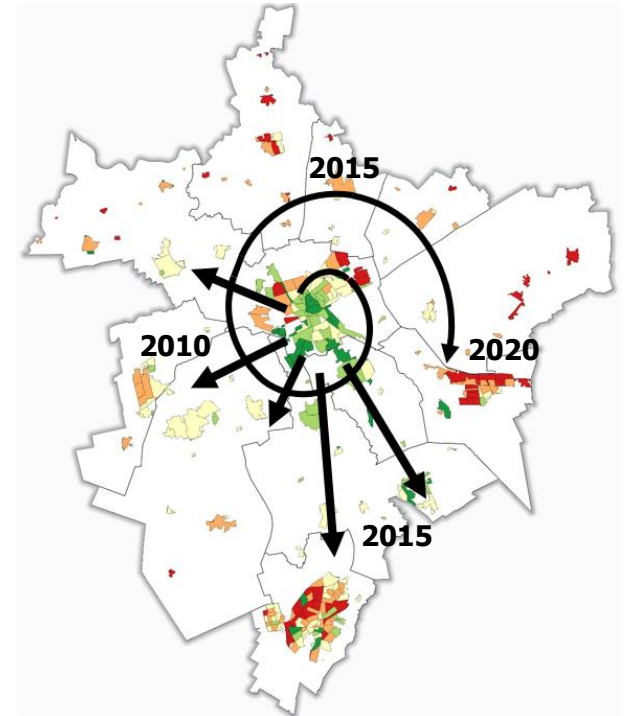
De aanname is verder de bij voortgaande oplopende druk ook de verder weg en meer noordoostelijk gelegen kernen één voor één aanhaken. De afgelopen jaren zagen we dat ook gebeuren.

Hieruit volgde ook de aanname dat bij een terugvallende woningvraag juist de noordoostflank als eerste vraaguitval merkt. Dat maakt dit deel van de regio erg gevoelig voor vraagverandering.

Het actuele onderzoek laat zien dat – op basis van oriëntatie – de noordoostflank meer in beeld is dan op basis van trends en signalen verwacht werd. Noordoost blijkt actueel niet alleen een alternatief voor de relatief gespannen markt elders in de regio, het is net zo goed óók de eerste voorkeur voor veel verhuizers geweest. Dat zou wijzen op een structureel betere positie dan gedacht.

Het is lastig te bepalen op basis van één verhuismotievenonderzoek in hoeverre hier sprake is van verwachtingsgestuurde antwoorden: zochten mensen vaker in noordoost omdat zij al wisten dat er in zuidwest minder keuze is en hogere prijzen gelden? Naarmate dat sterker het geval is, is het ook aannemelijker dat bij vraaguitval de noordoostkant weer minder in beeld komt.

Conclusie: noordoost is *nu* beduidend meer in trek dan voorheen wat leidt tot een stevige toevoegingsnoodzaak, maar op langere termijn is er meer onzekerheid dan in zuidwest, gezien de voorgeschiedenis. Een herhaalde motievenanalyse bij een inzakkende markt zou hier antwoord op geven.



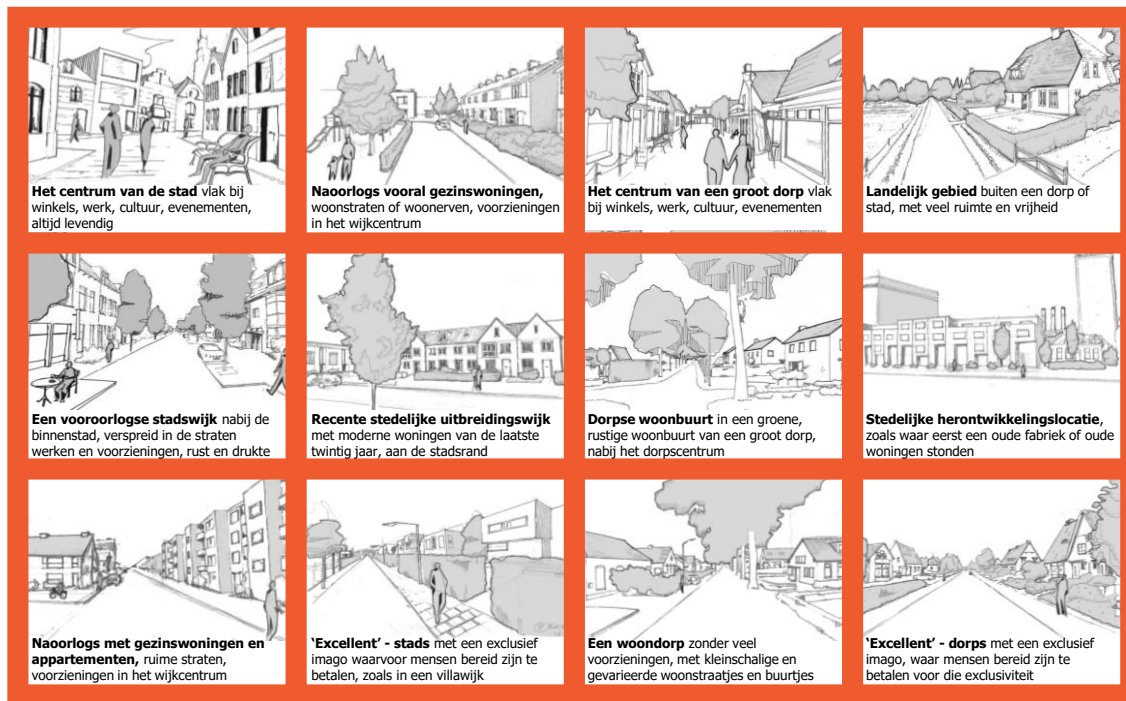
7

Uitwerking naar woonmilieus

7.1 INLEIDING

Verhuisden gaven in de enquête niet alleen aan in welke gebieden zij zochten, maar ook welke woonmilieus zij voor ogen hadden. Woonmilieus zijn samenstellingen van de woning en de omgeving, zowel in functionele zin als in beleving. Zij zeggen veel over het soort ontwikkeling dat nodig is om vraaggericht te (her)ontwikkelen.

De precieze definitie van bijvoorbeeld leven in een stadscentrum verschilt van persoon tot persoon. Met behulp van illustraties in de enquête kregen ondervraagden richting bij het geven van antwoord op de vraag welke woonmilieus hun voorkeur hadden tijdens hun zoekproces.



▲ Een impressie van de woonmilieus die we in de verhuisenquête hadden geschetst.

7.2 WOONMILIEUS IN AANTALLEN

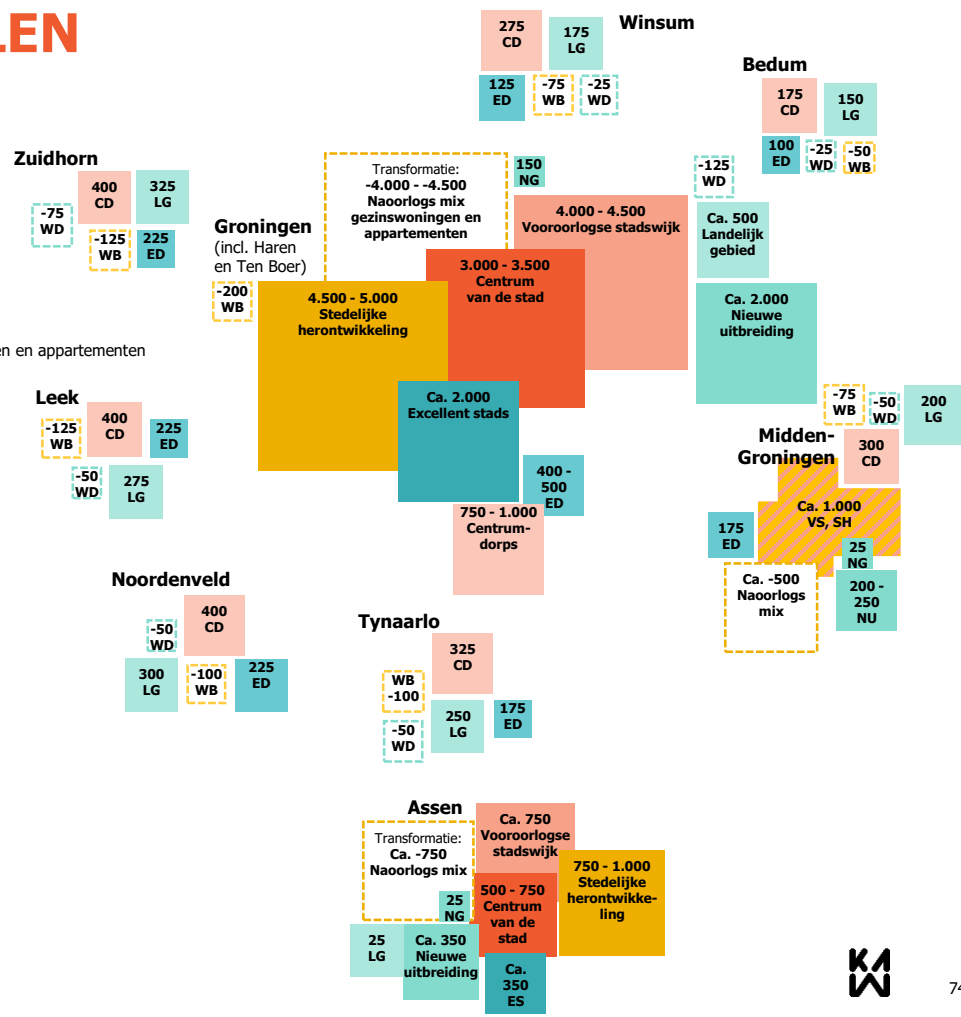
Een vergelijk tussen welke woonmilieus ondervraagd werden zochten en wat zij uiteindelijk vonden, geeft antwoord op de vraag welke woonmilieus meer of minder gevraagd worden. Dit antwoord gebruiken we om tot een nadere onderverdeling te komen van de woningbehoefte per deelgebied (zie vorige paragrafen). Het schema hiernaast toont geografisch geclusterd de aantallen waar het (op basis van de enquête) om gaat. Hierbij geldt het middelste scenario (8.000 regio excl. stad) als basis.

Op de pagina's hierna volgt een belangrijke toelichting en interpretatie bij de woonmilieus per (voormalige) gemeente. Interpretatie is noodzakelijk om realistische conclusies te trekken.

Daarbij gaan we ook nader in op de samenstelling van programma's (huur/koop, grondgebonden/gestapeld). We putten daarvoor uit de gebiedsprofielen (zie hoofdstuk 1 van het naslagwerk).

Legenda

- CS Centrum van de stad
- VS Vooroorlogse stad
- NM Naoorlogs mix grondgebonden en appartementen
- SH Stedelijke herontwikkeling
- NG Naoorlogs grondgebonden
- NU Nieuwe uitbreiding
- ES Excellent stads
- CD Centrumdorp
- WB Woonbuurt in een groot dorp
- WD Woondorp
- ED Excellent dorps
- LG Landelijk gebied



7.3 ACCENTEN PER WOONMILIEU

CS Centrum van de stad en vooroorlogse wijken

Er is veel vraag naar 'wonen in het centrum van de stad', veel meer dan dat er ruimte is. Bovendien is de vraag naar grondgebonden wonen onrealistisch hoog voor zulke locaties. Dat geldt voor zowel Groningen als Assen. In de praktijk

VS betekent dit dat er marktruimte is om zowel in het centrum als

SH aan de randen daarvan met plannen te komen die duidelijk

gericht zijn op het stadscentrum. Het gebrek aan ruimte in de centra zelf betekent dat een belangrijk deel van deze vraag in de vooroorlogse wijken terecht komt, of op herontwikkelingslocaties vlak bij het centrum. Dit vraagt om een oprekking van de definitie van stadscentrum naar een groter gebied.

VS Vooroorlogse wijken en herontwikkeling

Er is eveneens veel vraag naar wonen in een 'vooroorlogse wijk'. Daarmee doelen mensen doorgaans op een plek in nabijheid van het stadscentrum, in een omgeving waar levendigheid en rust beide voorkomen. De aanwezigheid of directe nabijheid van stedelijke structuren en vastgoed met een historisch karakter speelt hierin ook een rol. Ook voor deze wijken geldt dat de ruimte beperkt is. Bovendien zijn dit de gebieden waar overloop is van de vraag naar 'wonen in het centrum van de stad'. Er liggen wel grote kansen om vroeg-naoorlogse wijken en vrijkomende stedelijke plekken op een duidelijk stedelijke manier te herontwikkelen. Dat kan gaan om gestapeld wonen, maar ook om compacte grondgebonden ontwikkelingen.

SH

NM

SH Stedelijke herontwikkelingslocaties

De vraag naar dit woonmilieu is niet het grootst van alle, maar het aanbod is nog beperkt. Dat maakt dat er in de steden mooie kansen liggen om aan woonlocaties te werken op vrijkomende plekken (voorheen industrie of verouderde woningen). Dit woonmilieu heeft een duidelijk stedelijk karakter maar is ook denkbaar op plekken wat verder buiten het stadscentrum. Relevant is dat kenmerkende elementen van de bestaande omgeving of het verleden herkenbaar blijven.

* In Hoogezand-Sappemeer is de overgang tussen vooroorlogs, naoorlogs en herontwikkelingslocaties ruimtelijk minder duidelijk. Hier geldt als opgave: vernieuw (en verdun) wijken rondom het centrum, ontwikkel en verdicht het stadshart. Zie ook de woonvisie van Midden-Groningen.

Groningen	Assen
3.000 - 3.500 woningen	500 - 750 woningen
45% grondgebonden	45% grondgebonden
25% sociale huur	20% sociale huur
Referenties: Kop van Oost Groningen, Eemskanaalzone	

Groningen	Assen	Midden-Groningen
4.000 - 4.500 woningen	Ca. 750 woningen	Deel van ca. 1.000*
45% grondgebonden	75% grondgebonden	65% grondgebonden
25% sociale huur	25% sociale huur	n.b.
Referenties: Diepstroeten Assen, Oosterparkwijk Groningen, Paddepoel-Zuid Groningen		

Groningen	Assen	Midden-Groningen
4.500 - 5.000 woningen	750 - 1.000 woningen	Deel van ca. 1.000*
70% grondgebonden	70% grondgebonden	70% grondgebonden
25% sociale huur	n.b.	n.b.
Referenties: Suikerunieterrein en CiBoGa Groningen, Havenkwartier Assen		

Opmerking: het aandeel per product is gebaseerd op de bruto wens zoals aangegeven in de verhuisenquête

7.3 ACCENTEN PER WOONMILIEU

NM

Vroeg-naoorlogs (mix gestapeld grondgebonden)

De vraag naar deze woonbuurten is duidelijk lager dan het huidige aanbod. Na een aantal (crisis)jaren van stagnatie is het nodig om verder te gaan met herontwikkeling van deze wijken naar een ander woonmilieu. Dat kan zijn: verdichtend aanhaken op de stad (vooral relevant voor Groningen), of juist verdunnend aanhaken op de behoefte aan meer ruimte (vooral relevant voor Assen en Hoogezaand). De aantallen zijn gebaseerd op een vervanging van 0,5% van de woningvoorraad per jaar in bestaand stedelijk gebied: een reële maat met het oog op het herontwikkelingstempo in het verleden.

Relatie met:

VS

SH

NU

NG

Naoorlogs (vooral grondgebonden)

In deze woonmilieus is vooral sprake van een stabiele situatie. Op kleine schaal is enige toevoeging mogelijk.

Groningen	Assen	Midden-Groningen
150 woningen	25 woningen	25 woningen

Referenties: Beijum, Ulgersmaborg Groningen, Peelo Assen, Woldwijk-West Hoogezaand

NU

Nieuwe uitbreiding

De enquête wijst uit dat het ontwikkeltempo van uitbreidingslocaties in de afgelopen jaren aansluit bij de behoefte. Wat ook duidelijk wordt, is dat een deel van de stedelijke uitbreidingen meer het karakter van 'landelijk wonen' zou moeten hebben.

LG

Relatie met:

ES

'Excellent' stedelijk

Wat excellent wonen inhoudt, is niet eenvoudig te definiëren. Kenmerkend zijn de bereidheid om hogere prijzen per vierkante meter woning te betalen en dat het gebied een zekere omvang moet hebben om als woonmilieu gezien te worden. Bestaande groene villawijken zijn herkenbare voorbeelden. Het woonmilieu komt ook voor op kleinere schaal nabij de stadscentra. Er is vooral in Groningen maar ook in Assen behoefte aan meer aanbod van dit woonmilieu. Lang niet alle plekken lenen zich hier goed voor: ook imago speelt er een belangrijke rol in. In Groningen is de ruimte beperkt gebleken: Eelderwolde in de gemeente Tynaarlo fungeert tot op heden als overloopgebied voor de stadse vraag.

Relatie met:

NU

LG

CS

VS

Groningen	Assen	Midden-Groningen
-4.000 - 4.500 woningen	Ca. -750 woningen	Ca. -500 woningen

Referenties: Paddepoel en Selwerd Groningen, De Lariks en Oost Assen, Spoorstraat-Kieldiep en Noorderpark Hoogezaand

Groningen	Assen	Midden-Groningen
Ca. 2.000 woningen	Ca. 350 woningen	200 - 250 woningen
85% grondgebonden	90% grondgebonden	95% grondgebonden
5% sociale huur	5% sociale huur	10% sociale huur

Referenties: Meerstad, Reitdiep en De Held Groningen, Kloosterveen Assen, De Vosholen Hoogezaand

Groningen	Assen
Ca. 2.000 woningen	Ca. 350 woningen
90% grondgebonden	90% grondgebonden
5% sociale huur	5% sociale huur

Referenties: Oosterhaven, Zuiderpark en Villawijk Groningen, Eelderwolde Tynaarlo, omgeving Asser Bos Assen

Opmerking: het aandeel per product is gebaseerd op de bruto wens zoals aangegeven in de verhuisenquête

7.3 ACCENTEN PER WOONMILIEU

Centrum-stedelijk



Vooroorlogse wijken



Herontwikkeling



Excellent stedelijk



7.3 ACCENTEN PER WOONMILIEU

CD Centrumdorps

Binnen de grote dorpen is een tweedeling in de vraag te zien: compacter, nabij het centrum of juist ruim gesitueerd. De behoefte aan dit milieu richt zich niet letterlijk op wonen in een dorpscentrum, maar wel op wonen in de nabijheid daarvan. Dit uit zich ook in de behoefte aan grondgebonden wonen: gemiddeld 80%. Deze behoefte heeft een relatie met vernieuwing van bestaande woonbuurten om het centrum heen. Uit de enquête blijkt een overschot aan dat soort buurten, terwijl dit vaak juist grondgebonden woonbuurten zijn nabij de dorpscentra. Het kan reden zijn tot herontwikkeling (vooral sociale huur) maar meer nog tot stimuleren van renovatie (in het bijzonder bij koopwoningen).

Relatie met:

WB

WD Woondorpen

Er is behoefte aan minder 'wonen in woondorpen', maar meer 'wonen in landelijk gebied'. Met name vroeg-naoorlogse complexmatig gebouwde woningen zijn kwetsbaar. Corporaties spelen daarop in door verdunning bij vervanging. Omdat de regio als geheel marktdruk kent, treedt leegstand in de koopsector slechts incidenteel op, anders dan in echt krimpende regio's. Voorlopig zijn stagnerende doorstroming, achterblijvende prijsontwikkeling en achterblijvende investeringsbereidheid risico's. Woningen op ruime kavels hebben vaak toekomst als nieuwbouwkavel. Het is raadzaam om als gemeenten en corporaties een strategie te maken voor de langere termijn.

WD

Relatie met:

LG

ED 'Excellent' dorps

In de regio is behoefte aan 'excellent dorps' wonen. Het meest sprekende en grootschalige voorbeeld daarvan is Haren, maar er zijn ook kleinschaliger voorbeelden, zoals Glimmen, en 'gemaakte' voorbeelden zoals Meerwijck. Excellent dorps wonen kan samenvallen met centrumdorps wonen, maar op kleine schaal ook met landelijk en ruim wonen in of om woondorpen. Voor dit woonmilieu geldt – net als bij de stedelijke tegenhanger – dat niet alle plekken zich ervoor lenen. Imago en uitstraling zijn lastig meetbare factoren maar wel van belang.

ED

Relatie met:

CD

WB

LG

WD

Groningen	750 - 1.000 woningen (-200)	75% tot 85%
Midden-Groningen	Ca. 300 woningen (-75)	grondgebonden
Winsum	275 woningen (-75)	woningen
Bedum	175 woningen (-50)	
Zuidhorn	400 woningen (-125)	30% sociale huur
Leek	400 woningen (-125)	(m.u.v. Midden-
Noordenveld	400 woningen (-100)	Groningen: 50%
Tynaarlo	325 woningen (-100)	sociale huur)

Groningen	-125 woningen
Midden-Groningen	-50 woningen
Winsum	-25 woningen
Bedum	-25 woningen
Zuidhorn	-75 woningen
Leek	-50 woningen
Noordenveld	-50 woningen
Tynaarlo	-50 woningen

Groningen	400 - 500 woningen	90% tot 100%
Midden-Groningen	175 woningen	grondgebonden
Winsum	125 woningen	woningen, Haren een
Bedum	100 woningen	hoger aandeel
Zuidhorn	225 woningen	appartementen
Leek	225 woningen	
Noordenveld	225 woningen	Hoger segment
Tynaarlo	175 woningen	

Opmerking: het aandeel per product is gebaseerd op de bruto wens zoals aangegeven in de verhuisenquête

7.3 ACCENTEN PER WOONMILIEU

LG

Landelijk gebied

Er is behoefte aan wonen in 'landelijk gebied'. Dit betreft een vraag die zich zowel richt op de dorpen als op stedelijke gebieden. In alle gebieden gaat het om dermate grote aantallen, dat dit niet letterlijk als wonen op het platteland te interpreteren is. Logischer is het om dit op te vatten als het ruimte bieden voor:

- individuele ontwikkelingen in het landelijk gebied;
- kleinschalige ontwikkelingen bij woondorpen;
- bij grootschaligere nieuwe uitbreidingen een deel zeer ruim van opzet ontwikkelen.

Zie ook de opmerkingen bij de gerelateerde woonmilieus

Nieuwe uitbreidingen en Woondorpen.

Groningen	500 woningen	
Assen	25 woningen	
Midden-Groningen	200 woningen	Vrijwel uitsluitend grondgebonden
Winsum	175 woningen	
Bedum	150 woningen	
Zuidhorn	325 woningen	Vrijwel uitsluitend koop
Leek	275 woningen	
Noordenveld	300 woningen	
Tynaarlo	250 woningen	

Centrumdorps



Woondorpen



Excellent dorps en landelijk gebied



Relatie met:

NU

WD

Periode 2020-2030 (10 jaar)

BIJLAGE

BIJLAGE 1: ADVIEZEN VAN BESTUURDERS EN STAKEHOLDERS

OVER ACTUELE VRAAGSTUKKEN EN ANTWOORDEN VANUIT HET ONDERZOEK

Tijdens het onderzoek spraken we ook met bestuurders van gemeenten, provincies en enkele corporaties die actief zijn in de regio Groningen-Assen. Hieronder vatten we hun adviezen in tien punten samen.

Vanuit de corporaties

1. Denk na over één huurmarkt, zoals er ook één koopmarkt is.

Tot voorkort moesten huurders zich bij elke corporatie afzonderlijk inschrijven om in aanmerking te komen voor een sociale huurwoning. Als iemand op verschillende plekken zocht, moest diegene zich ook bij verschillende corporaties inschrijven. Met de platforms Groningen Huurt en Drenthe Huurt zijn die schotten deels weggenomen, maar het blijven drie gescheiden markten binnen één regio, met Woningnet (alleen de stad Groningen) in het midden. Op de koopmarkt fungeert Funda als één landelijk platform voor het zoeken van een nieuwe woning. Corporaties zien kansen in één inschrijfsysteem. Het scheelt bijvoorbeeld inschrijfkosten voor huurders. Bestuurders zien ook risico's en praktische bezwaren, zoals de kans dat huishoudens met weinig binding op plekken gaan wonen waar de huurmarkt ontspannen

is, of de manier waarop je omgaat met opgebouwde punten op het moment dat het nieuwe systeem ingaat.

2. Betrek corporaties weer actief bij regionale afstemming.

Corporaties vragen om hernieuwde betrokkenheid bij de regio-overleggen over wonen. Zij werken vaak gemeentegrens-overschrijdend en zitten nu alleen per gemeente aan tafel. Bovendien zijn corporaties een belangrijke speler als het gaat om vraaggericht bouwen. Betrokkenheid kan ook in een vrijere vorm van PTW- en POW-overleg, en ook minder frequent, bijvoorbeeld door eens per kwartaal een themamiddag over de woningmarkt te organiseren.

3. Houd de markt in stad en ommeland in balans. Lange wachttijden in Stad gaan gepaard met vraaguital in de regio. Bij vraaguital ontstaat er bij de corporaties een dilemma: verdunning via sloop beperkt het budget voor vernieuwing, maar verdunning door verkoop leidt tot risico's op de koopmarkt. Doordat kooprijzen er relatief laag liggen, creëer je concurrentie met je eigen bezit op prijs (kopen 'lijkt' per maand goedkoper dan sociaal huren). Bovendien vergroot verkoop de kans op

achterblijvende investeringen in de geliberaliseerde voorraad, omdat de groep die erop afkomt vaak onvoldoende budget heeft om fors in de woning te investeren.

4. Stuur op een ongedeelde samenleving. Door wetgeving groeit de concentratie van kleine huishoudens met lage inkomens (jong of oud), mensen met 'rugzakjes' of een bijzondere achtergrond in de sociale huurvoorraad. Dit leidt tot leefbaarheidsproblemen en gebrek aan zichtbaar perspectief op sociale stijging. Zorg daarom bij nieuwbouw áltijd voor een mix van koopwoningen en sociale huur en eventueel ook middenhuur.

5. Geef aan waar middenhuur nodig is en wie welke rol op zich neemt. Daar waar kooprijzen stijgen, stijgen ook de geliberaliseerde huurprijzen en groeit het gat tussen sociale huur en de geliberaliseerde markt. Het is nodig om in beeld te brengen waar middenhuur nodig is. Op basis daarvan kan een gesprek gevoerd worden over de rol van corporaties hierin. Ook de gemeentebestuurders noemen dit punt over de middenhuur.

BIJLAGE 1: ADVIEZEN VAN BESTUURDERS EN STAKEHOLDERS

OVER ACTUELE VRAAGSTUKKEN EN ANTWOORDEN VANUIT HET ONDERZOEK

Vanuit gemeenten en provincies

6. Stimuleer investeringsbereidheid in bestaande buurten.

Sommige gemeenten in de regio hebben te maken met vraaguitval, nu al op bepaalde plekken, straks op grotere schaal. Overall blijft vernieuwing nodig, met ruimte voor incidentele toevoeging. Vooral in de goedkope koopvoorraad is weinig investeringskracht: kopen is goedkoper dan huren, maar vraagt wel om jaarlijkse investering. Niet investeren leidt tot verdere achteruitgang van de woning en woonomgeving. Dit speelt concreet in wijken in Hoogezand-Sappemeer, maar ook op kleinere schaal in dorpen.

7. Bied ruimte voor excellent wonen. Het bedienen van de top van de woningmarkt is van economisch belang. De vraag is waar straks nog nieuwe, excellente woonmilieus gerealiseerd kunnen worden, zonder het landschap geweld aan te doen. Bestaande locaties voor excellent wonen zijn bijna allemaal afgerond. Meerstad en het Suikerunie-terrein bieden vooralsnog als enige ruimte voor grootschalige uitbreiding in excellent wonen.

8. Versnel nu, maar blijf flexibel voor marktverandering.

Er is momenteel veel vraag naar woningen, vooral aan de zuidwestkant van de regio, terwijl de plancapaciteit er niet altijd is. Hoe speel je in op de vraag, wetende dat de markt er een paar jaar later heel anders uit kan zien?

9. Laat stad en ommeland elkaar aanvullen.

Op basis van het onderzoek moet duidelijk worden hoe de regiadorpen en de steden aanvullend kunnen werken op de stad Groningen. Regiogemeenten zien een belang om met bestaande woningen, maar ook met nieuwe woningen in een deel van de regionale vraag te voorzien. Het startpunt is: volg de woningvraag, en die ligt vaak primair in de stad. Zoek daarbij actief naar kansen om de woningmarkt in de hele regio gezond te houden.

10. Bied kwaliteit. Waar gemeenten in de regio nu vaak met relatief inwisselbare plannen komen, is er meer kwaliteit mogelijk en nodig. Voorkom dat ontwikkelaars bepalen wat de kwaliteit is. Beconcurrer elkaar niet op prijs, maar daag elkaar uit met hoogwaardige plannen. Ontwikkel daarbij met 'couleur locale' en toon lef.

BIJLAGE 1: ADVIEZEN VAN BESTUURDERS EN STAKEHOLDERS

DRIE CASES UIT DE STAKEHOLDERSBIJEEENKOMST

Op 27 juni 2019 was er een bijeenkomst met bestuurders, vertegenwoordigers van corporaties en marktpartijen over de ontwikkelingen die zij zien op de woningmarkt. Langs een aantal cases werd discussie gevoerd.

Case: Er is behoefte aan meer 'excellent wonen' à la Haren en Eelderwolde. Hoe maakbaar is dit op andere plekken in de regio, als de ruimte in Zuidwest op raakt?

Antwoord: Excellent wonen is meer dan grote kavels. Het gaat om een combinatie van plek en woningen, waarbij ook de landschappelijke kwaliteit belangrijk is, net als zaken als de stad binnen handbereik, fietsafstand tot de Grote Markt of hoogwaardige natuur. Het gaat ook om imago en een 'ons soort mensen'-situatie. Excellent wonen is tot op zekere hoogte maakbaar, maar grote dissonanten als een industrieterrein kunnen het dwarsbomen. De grens is echter dun: restanten van voormalige industrie kunnen ook een kwaliteit hebben als ornament. Over Meerstad is twijfel, of het imago van enkele jaren geleden kan omslaan. Peize wordt herkend als potentieel excellent, Roden is al minder uitgesproken.

Case: Assen verwacht met het Havenkwartier een serieus alternatief voor Groningen te hebben, voor mensen die stedelijk en bereikbaar willen wonen. Of moet Assen zijn rol vasthouden als producent van gewilde 'no nonsense'-woningen?

Antwoord: Het Havenkwartier ligt bij het station, bij water, met industriële elementen. Bovendien is het er relatief goedkoop wonen. Gezien de omvang van het gebied is fasegewijs ontwikkelen met veel flexibiliteit belangrijk. Er is wel regie nodig op de stedenbouwkundige en architectonische kwaliteit. Daarbij is het geen probleem dat Assen een ander soort stedelijkheid aanbiedt dan Groningen. Echt stadsgerichte Groningers ga je niet aantrekken, maar groepen die iets minder dynamiek en iets meer rust zoeken mogelijk wel, als alternatief voor stedelijke wijken rondom het centrum van Groningen. Het leuke van Assen is niet breed bekend en daar ligt dan ook de uitdaging.

Case: Moet je op plekken die niet aan hoogwaardig ov of een doorfietsroute liggen geen bouwstop opleggen? Anders loopt het verkeer in de regio verder vast!

Antwoord: Bereikbaarheid is een randvoorwaarde voor goed wonen. Dat is ook zichtbaar in een betere marktpositie van goed bereikbare plekken. Het werkt twee kanten op: alleen bouwen bij bereikbare plekken leidt ook daar tot overdruk, dus het is ook nodig om nieuwe plekken beter bereikbaar te maken. Dat is ook van belang om de gelijkheid in de regio te waarborgen. Een aandachtspunt is om goede, veilige en aantrekkelijke verbindingen te maken voor meerdere vormen van vervoer, waaronder in toenemende mate elektrisch fietsen over iets grotere afstanden. Bij locatiekeuze is het wel goed om een afweging te maken: is het bereikbaar óf bereikbaar te maken?

BIJLAGE 2: ADVIEZEN VAN DE RESPONDENTEN

WAT RESPONDENTEN IN HUN ANTWOORDEN MEEGAVEN AAN DE REGIO

1. Beter inspelen op marktvraag. In de verhuisenquête vroegen we aan de mensen zelf welk advies zij hun gemeente willen meegeven, zodat zij hun plannen beter op de vraag van woningzoekenden kunnen afstemmen. Veel mensen hebben daar ideeën over, soms erg op hun persoonlijke situatie gericht, soms als breed advies aan de regio. Hieronder de rode draad uit alle adviezen.

2. Voldoende aanbod voor alle doelgroepen. Dat het lastig is om op de oververhitte woningmarkt de juiste woning te vinden klinkt ook door in de antwoorden. Voor sommige doelgroepen is meer (en betaalbaar) aanbod nodig. Denk aan starters of huishoudens die te veel verdienen voor een sociale huurwoning, maar te weinig om een hypotheek te krijgen (de 'tussen-wal-en-schip-groep'). Zij zijn nu vaak aangewezen op (te dure) geliberaliseerde huurwoningen. Veel mensen zien graag dat huisjesmelkers die veel geld vragen voor weinig kwaliteit worden aangepakt. Ook stellen zij een limiet voor in het aantal koopwoningen dat door beleggers opgekocht en verhuurd mag worden.

3. Kleine huishoudens: aanbod voor jong én oud. Met het oog op de vergrijzing (m.n. in de regiogemeenten) en toename van het aantal alleenstaanden zien mensen graag betere woningen die aansluiten op de vraag van kleine huishoudens. Zij wonen vaak in een appartement, terwijl zij grondgebonden willen wonen, met een tuin. Daar komt bij dat een deel zorggeschikt moet zijn (traploos). Kijk daarbij niet alleen naar nieuwbouw, maar ook naar bestaande woningen op plekken nabij voorzieningen, is het advies. Zorg bovendien voor doorstroming onder ouderen, zodat gezinswoningen vrijkomen voor jonge (aanstaande) gezinnen.

4. Nieuwe woonvormen: klein, collectief en duurzaam. Een veel genoemd advies, dat ook ondersteund wordt door uitkomsten uit de enquête, is meer nieuwe vormen van wonen aan te bieden. Duurzaam wonen wordt veel gevraagd, soms in de vorm van tiny houses of minimalistisch wonen. Sommigen adviseren ook om tiny houses te bouwen voor kleine huishoudens met een grondgebonden woonwens. Ouderen zoeken juist vaak elkaar op en willen samen bouwen (bijv. CPO) óf samen wonen (groepswonen, 'knarrenhofje'). Het advies van mensen is om initiatieven de ruimte te geven. Sommige mensen pleiten ervoor om regels te versoepelen, zodat bijzondere woonvormen ook in letterlijke zin 'bijzonder' worden.

“ **Prikkel ouderen in gezinshuizen om door te stromen naar gelijkvloerse woningen. Zo kunnen we het ogenschijnlijke tekort aan gezinshuizen een beetje oplossen.** ”

BIJLAGE 2: ADVIEZEN VAN DE RESPONDENTEN

WAT RESPONDENTEN IN HUN ANTWOORDEN MEEGAVEN AAN DE REGIO

5. Sociale huur: meer betaalbaar aanbod. Met name in de stad Groningen zijn de wachttijden voor een sociale huurwoning erg lang, soms zelfs tot enkele jaren. Veel mensen zien daar maar één oplossing voor: meer sociale huurwoningen bouwen. Voorwaarde is wel dat woningen betaalbaar moeten zijn. Daarnaast zien mensen graag dat woningcorporaties zich (nog meer) inzetten voor verduurzaming van bestaande woningen, waarbij óók de woonlasten lager worden. Zeker bij oudere woningen (jaren '80 en eerder) zijn de hoge energielasten merkbaar in de portemonnee van mensen.

6. Creëer aanbod door functiewijziging. Veel mensen zien kansen in het transformeren van leegstaand vastgoed naar woningen. Op plekken met veel woningvraag kunnen bijvoorbeeld kantoren omgezet worden in zelfstandige appartementen voor jongerenhuishoudens. Functiewijziging kan er bovendien voor zorgen dat er weer wordt geïnvesteerd in leegstaand vastgoed, waardoor de uitstraling verbetert en een gebied aantrekkelijker wordt.

7. Behoud het groene karakter van de regio. Behalve een goed woningaanbod is een aantrekkelijke woonomgeving van wezenlijk belang. Veel mensen zijn bang dat de grote vraag naar woningen ten koste zal gaan van het groene karakter van de regio Groningen-Assen. Extra woningen toevoegen is nodig, maar dan wel zo veel mogelijk binnen de bestaande komgrenzen, is het advies van bewoners. "Focus op leefbaarheid, niet alleen op wat de markt wil", zo luidt het devies van veel regiobewoners.

8. Nieuwbouw op per ov bereikbare plekken. Hoewel er nog altijd behoefte is aan extra woningen in de regio, zijn er ook plekken waar de markt ontspannener is. In dorpen aan de randen van het gebied zien mensen dat het voorzieningenniveau terugloopt. Hun zorg is dat alle aandacht naar de stad gaat en de regio onderbelicht blijft. En dat terwijl óók daar grote vraagstukken spelen: vergrijzing, vernieuwing van de voorraad, leefbaarheid, aardbevingen, etc. Met name een goede verbinding tussen stad en dorpen wordt vaak als aandachtspunt genoemd. Bij nieuwbouw is het advies: realiseer woningen op die plekken die goed bereikbaar zijn per ov.

“ Het is ontzettend lastig om als starter je eerste huis te kopen. Er is weinig aanbod en je betaalt veel meer dan de vraagprijs.

REGIO GRONINGEN-ASSEN

Woningmarktonderzoek 2020

OPGESTELD DOOR

KAW architecten en adviseurs

AUTEURS

Emiel Heuff

Rixt Bijker

Daniel Depenbrock

STATUS

Definitief

DATUM

16 maart 2020

KAW

Groningen Kattenhage 1 9712 JE GRONINGEN | Postbus 1527 9701 BM GRONINGEN

Rotterdam Pelgrimsstraat 1 3029 BH ROTTERDAM

Eindhoven Rechtestraat 59c 5611 GN EINDHOVEN

www.kaw.nl +31 88 529 0000 | info@kaw.nl



Koöperatieve
Architecten
Werkplaats