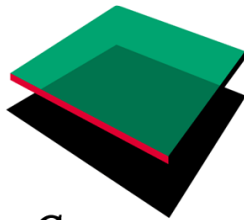


Companen

Gemeente Houten

**Bouwstenen woningbouwprogrammering**  
Locaties ingekleurd

5 september 2012



**Companen**  
waar wonen beweegt

Projectnr. 321.104/g

Boulevard Heuvelink 104  
6828 KT Arnhem  
Postbus 1174  
6801 BD Arnhem

Telefoon (026) 3512532  
Telefax (026) 4458702

E-mail [info@companen.nl](mailto:info@companen.nl)  
Internet [www.companen.nl](http://www.companen.nl)

Gemeente Houten

**Bouwstenen woningbouwprogrammering**  
Locaties ingekleurd

5 september 2012

# Inhoud

<b>1. Introductie</b>	<b>1</b>
1.1. Doelstellingen	1
1.2. Positie van onderzoek	2
1.3. Leeswijzer	2
<b>2. De kern van het locatievraagstuk in Houten en een eerste richting</b>	<b>3</b>
<b>3. Zicht op de woningbehoefte</b>	<b>5</b>
3.1. Ontwikkelingen in de afgelopen jaren	5
3.2. Verwachte demografische ontwikkeling	9
3.3. Gewenste ontwikkeling woningvoorraad	13
<b>4. Kwalitatieve inkleuring via de Fictieve Stad</b>	<b>15</b>
4.1. Kleine huishoudens	15
4.2. Gezinnen met kinderen	17
4.3. Senioren	19
<b>5. De Houtense situatie</b>	<b>21</b>
5.1. Leefstijlen en gewenste woonmilieus in Houten	21
5.2. Voorkeuren van leefstijlen voor producten in Houten	22
<b>6. Woningbouwprogramma 2012 – 2022</b>	<b>27</b>
6.1. Bouwen voor de doorstroming eigen bevolking (meer gericht op senioren)	27
6.2. Bouwen voor vestigers van buiten de gemeente	27
6.3. Woningtypen voor de leefstijlen	28
<b>7. Doorvertaling naar de locaties</b>	<b>29</b>
<b>Bijlage 1: Onderzoeksopzet</b>	<b>1</b>
<b>Bijlage 2: Onderscheiden doelgroepen</b>	<b>3</b>
<b>Bijlage 3: Woonvoorkeuren leefstijlen in Houten</b>	<b>5</b>
<b>Bijlage 4: Overzicht van de locaties</b>	<b>6</b>



# 1. Introductie

Ook in de gemeente Houten is de huidige stagnatie op de woningmarkt voelbaar. Ondanks het populaire woonmilieu, de centrale ligging en een cijfermatig aantoonbare behoefte aan nieuwe woningen, komen nieuwe bouwprojecten niet vanzelfsprekend van de grond. Woningzoekenden zijn kritisch, voorzichtig en, vergeleken met enkele jaren geleden, moeilijk in beweging te krijgen.

Om ook in deze lastige markt een gestage stroom van passende nieuwbouwwoningen op de markt te brengen, zijn op korte termijn keuzes nodig. De gemeente Houten neemt daarbij de regie en verkent momenteel de meest verstandige prioritering en fasering van bouwplannen. Het doel? Een bouwproductie die past bij de huidige markt, zowel in aantallen, maar vooral ook in kwaliteit: de juiste woningen voor de juiste klantgroepen.

Om de woningbouw voor de komende jaren op een verstandige wijze te faseren en te prioriteren heeft de gemeente behoefte aan een solide basis aan marktinformatie. Voorliggende rapportage voorziet hierin. Hierbij wordt deels gebruik gemaakt van een marktscan die Companen recent uitvoerde voor Viveste als basis voor haar strategisch voorraadbeleid.

## 1.1. Doelstellingen

De doelen die de gemeente Houten met deze rapportage voor ogen heeft, staan hieronder opgetekend. Hierbij is het belangrijk om te beseffen dat deze notitie *ondersteunend* is aan keuzes die de gemeente op het vlak van woningbouw-programmering gaat maken. Het biedt een eerste referentiekader, maar bij een finale afweging per locatie komen meer aspecten om de hoek kijken dan dat bij deze analyse zijn betrokken.

Het meest belangrijk is daarbij de beleidskeuze die de gemeente gaat maken; bouwen wij voor doorstroming of bouwen wij voor direct instroom?

Verder spelen praktische zaken een rol. Denk aan de grondexploitatie, contracten die zijn afgesloten met ontwikkelende partijen, verwachtingen die zijn gewekt, etc.

### Hoofddoel

- Kansrijke doelgroepen en woningbouwproductie matchen met kansrijke bouwlocaties in Houten om zo 'de markt naar binnen te halen' en de bouwproductie op gang te brengen / houden.

### Analysedoelen

- *De aantallen:* zicht krijgen op een helder beeld van de te verwachten groei van bevolking, huishoudens en woningbehoefte in de gemeente Houten voor de periode tot 2020, 2030 en waar mogelijk 2040. Hierbij kijken we naar de groei van de eigen bevolking en de vraag van huishoudens die zich in Houten willen vestigen.
- *De klantgroepen:* zicht krijgen op de ontwikkeling van klantgroepen / leefstijlen. Dit inclusief een inschatting van de ontwikkeling van de verschillende inkomensdoel-

groepen (< € 33.614, € 43.000, > € 60.000).

- *De producten:* zicht krijgen op passende woonconcepten, woningtype, prijzen en locatie-eisen die aansluiten bij de woonwensen van de verschillende klantgroepen.

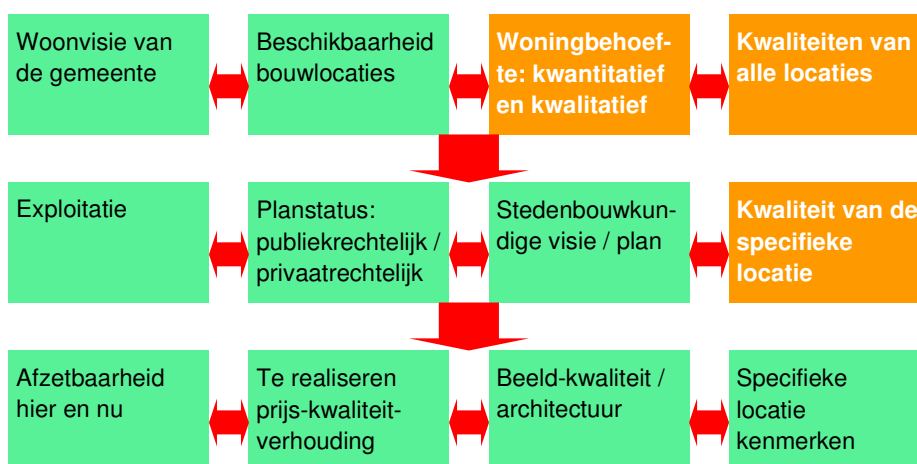
### Gebruik maken van beschikbare kennis

De gemeente Houten kiest ervoor, ook vanuit de kostenoverweging en de doorlooptijd van het onderzoeksproject, om zoveel mogelijk gebruik te maken van bestaande informatie. En dan niet alleen cijfermateriaal, maar ook alle kennis die binnen het gemeentehuis en bij betrokken marktpartijen beschikbaar is. Deze kennis is aan de hand van een interne en een externe workshop in kaart gebracht en als bouwsteen voor voorliggende rapportage gebruikt. In bijlage 1 geven wij een uitgebreide beschrijving van het doorlopen proces.

## 1.2. Positie van onderzoek

Dit onderzoek is een bouwsteen voor de definitieve invulling van de locaties. Natuurlijk spelen er tal van andere aspecten die voor de uiteindelijke woningbouwprogramma's belang zijn. Dit onderzoek is hierin vanuit het marktperspectief mede richtinggevend, maar uiteraard niet alleen doorslaggevend.

### *Aspecten van invloed op woningbouwprogrammering per locatie*



Het onderzoek speelt op het gemeentelijk behoefte en een totaaloverzicht van de locaties (oranje vlakken). Op locatie- en planniveau spelen immers daarnaast diverse andere aspecten die voor de uiteindelijke woningbouwplanning van belang zijn.

## 1.3. Leeswijzer

In Hoofdstuk 2 komen we gelijk tot de kern van het locatievraagstuk in Houten, welke keuzes daarin zijn belangrijk en wat een inhoudelijk juiste eerste richting is. In Hoofdstuk 3 geven we een uitgebreide weergave van de woningbehoefte. Hoofdstuk 4 en 5 geven inzicht in de locatievoorkeuren van de verschillende leefstijlen en in hoofdstuk 6 en 7 komen we tot een (referentie) woningbouwprogramma en een doorvertaling daarvan naar de locaties.

## 2. De kern van het locatievraagstuk in Houten en een eerste richting

### Groeien of afronden?

Houten heeft in de regio Utrecht een gewilde woonomgeving. Vlak bij de stad, in het centrum van Nederland een specifiek, groen en gewild woonmilieu. Dit betekent dat Houten kan blijven groeien, als men dat zou willen. In regionaal verband zijn / worden hierover afspraken gemaakt.

*Vraag hierbij is:*

*Wil Houten blijven groeien? Uitbreiding met nieuwe wijken buiten de Randweg kan één van de kernkwaliteiten (wonen nabij de groene weiden) aantasten.*

### Instroom of doorstroom?

Met deze opdracht hebben we een input gegeven voor de invulling van de op dit moment beschikbare locaties in Houten. De rapportage biedt inhoudelijke argumentatie waarmee een marktgerichte invulling te geven is van de locaties. De exacte invulling van de locaties is echter afhankelijk van een andere belangrijke keuze van de gemeente.

*Vraag:*

*Wil Houten de momenteel beschikbare locaties direct benutten voor de instroom van huishoudens uit de regio (instroomscenario) of juist voor de doorstroom van de vergrijzende bevolking van Houten (doorstroomscenario)? Ook het doorstroomscenario zal (indirect) leiden tot instroom, maar dan in de bestaande voorraad.*

### Locaties in Houten Noord voor doorstroom!

In Houten Noord is de vergrijzing het hoogst. In de wijken Noord-West en Noord-Oost en het Oude Dorp staan gewilde eengezinswoningen in gewilde buurten die nu voor een aanzienlijk deel bewoond worden door echtparen waarvan de kinderen 'de deur uit zijn' en senioren (mobiel en gehecht). Deze senioren zijn te verleiden om te verhuizen naar een ander woning. Op bladzijde 14 zomen we hier dieper op in.

### Houten Zuid:

In Houten Zuid zijn enkele grotere locaties beschikbaar. Deze wijk is nog relatief jong. Een mix van doelgroepen en bijbehorende woningtypen op deze locaties is aan te bevelen.

### Veel huur in verschillende segmenten.

De huidige markt leent zich niet of nauwelijks voor koopwoningen. De focus van de consumenten ligt op de huursector of 'men blijft zitten waar je zit'. Huurwoningen in de sociale sector (onder de € 665) zijn het meest gewild. Ook ontstaat er ruimte voor huurwoningen in het segment boven de € 665. Deze geliberaliseerde huurwoningen kunnen het domein zijn voor de woningcorporaties, maar ook voor beleggers. Gezien de bevolkingsopbouw in Houten, met komen de decennia druk op de woningmarkt en een stevige vergrijzing, kan dit een interessant segment zijn.

**Koopwoningen gefaseerd op de markt brengen en maatwerk leveren.**

De tijd van inschrijvingen, wachtlijsten en lotingen voor koopwoningen is voorbij. Voorverkoop percentages van 70-100% worden niet meer gehaald bij projecten met een te groot aantal woningen. De ontwikkelaars en bouwers in Nederland zijn bezig met een cultuuromslag van grote standaardproducties ineens naar kleinere aantallen en meer maatwerk. Ook in Houten is dit noodzakelijk.



### 3. Zicht op de woningbehoefte

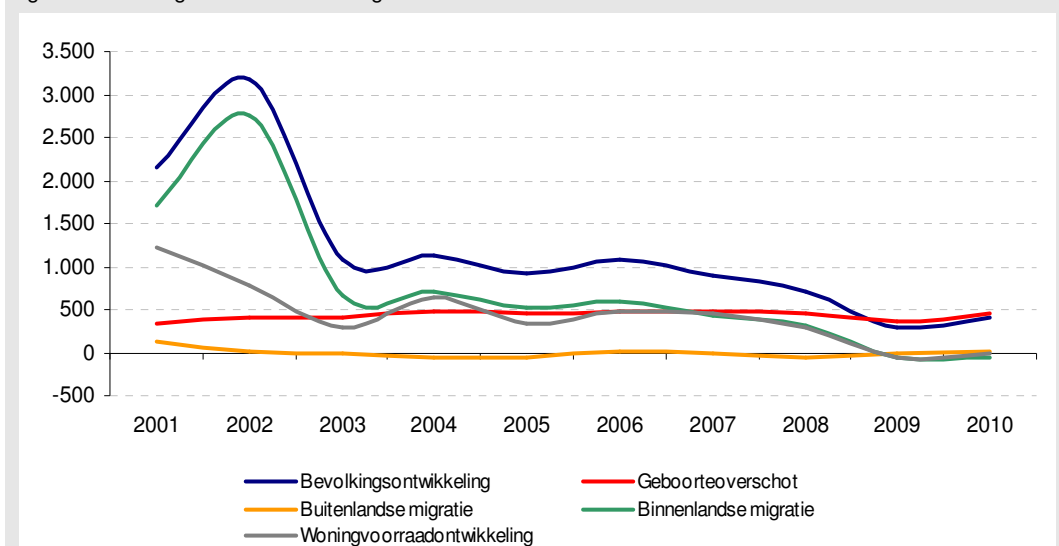
In het kader van het strategisch voorraad beleid van Viveste heeft Companen een aantal analyses uitgevoerd die inzicht geven in de te verwachten woningbehoefte voor de komende jaren in de gemeente Houten. Viveste heeft toestemming gegeven om deze gegevens ook binnen deze rapportage te gebruiken. De resultaten presenteren we in het navolgende, waarbij we de informatie op een aantal onderdelen verder hebben ingekleurd.

De druk op de woningmarkt in de regio Utrecht is fors. Met name de druk op de sociale huurwoningmarkt is de afgelopen jaren onverminderd hoog en neemt zelfs toe. De druk op de koopmarkt is, mede als gevolg van de economische ontwikkelingen in de afgelopen jaren, wat afgenomen. Dit zijn enkele conclusies uit de Regionale Woningmarktmonitor van het BRU. Het beeld van de lokale woningmarkt werken we hierna verder uit waarbij we kort terugkijken naar de afgelopen jaren. Vervolgens maken we een inschatting van de toekomstige woningbehoefte en maken we een vertaling naar een daarbij passend woningbouwprogramma op hoofdlijnen voor de komende jaren.

#### 3.1. Ontwikkelingen in de afgelopen jaren

Vraag en aanbod op de woningmarkt ontstaat door ontwikkelingen in demografie en migratie. In onderstaande grafiek brengen we dit in samenhang in beeld.

Figuur 3.1: Demografische ontwikkelingen 2001 - 2010

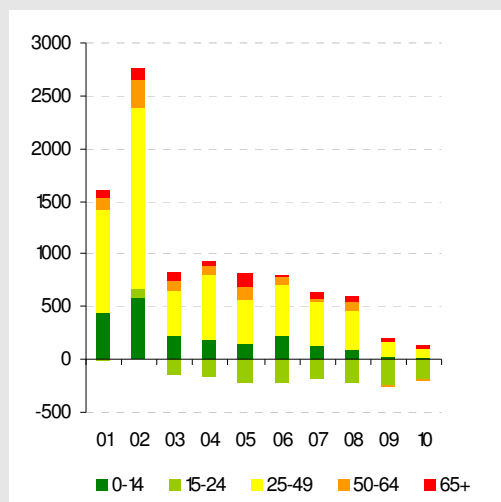


Bron: CBS (2011).

De gemeente Houten heeft tot 2002 een sterke groei doorgemaakt als gevolg van flinke uitbreiding van de woningvoorraad in deze periode. De omvang van de nieuwbouw nam in de jaren daarna gestaag af. Het gevolg hiervan is zichtbaar in het saldo van de binnenlandse migratie. Deze neemt de laatste jaren af en is in 2009 zelfs negatief. Dit betekent dat er in dit jaar meer huishoudens vanuit Houten zijn vertrokken naar een andere

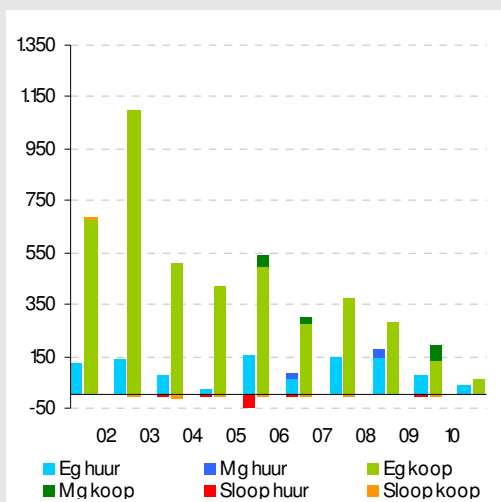
gemeente dan dat er huishoudens zijn ingestroomd. Dit heeft zich in de afgelopen tien jaar niet eerder voorgedaan.

Figuur 3.2: Migratiesaldi 2001 - 2010



Bron: CBS (2011).

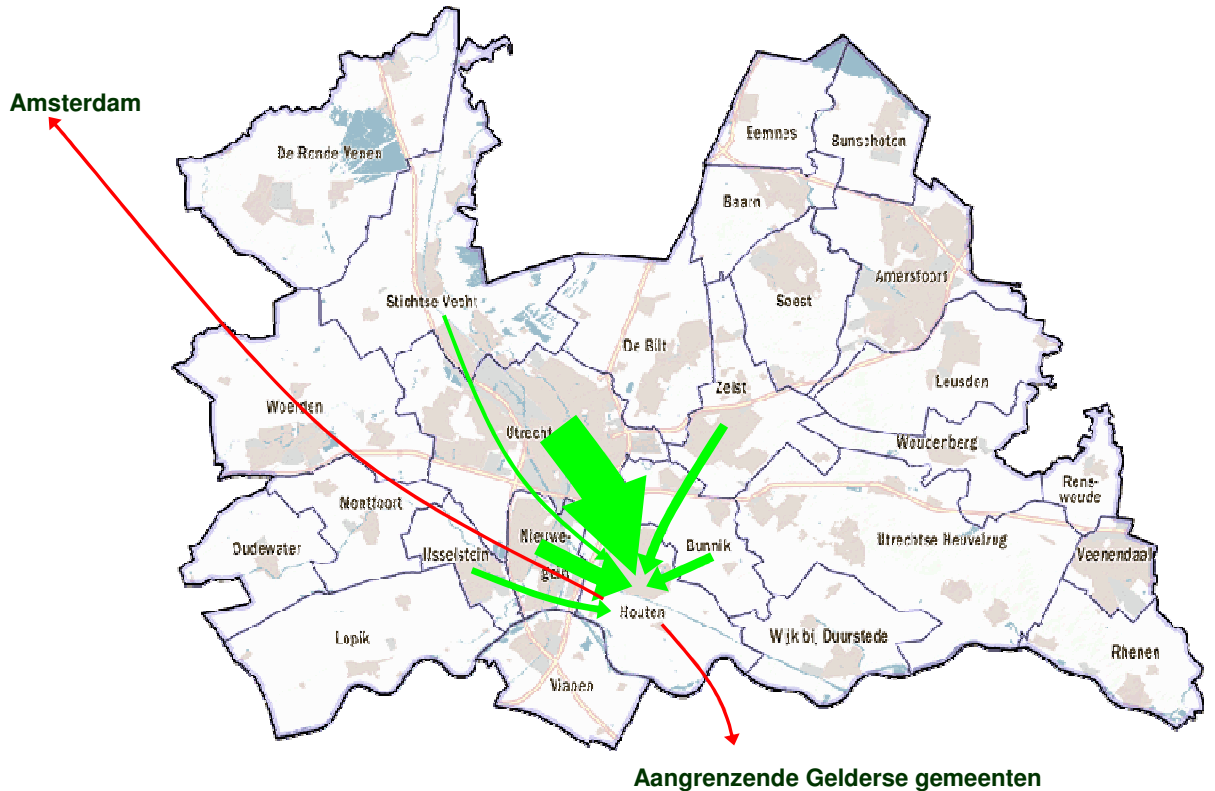
Figuur 3.3: Nieuwbouw 2001 - 2010



Bron: CBS (2011).

- Bovenstaande figuren geven de samenhang weer tussen nieuwbouw en de migratieontwikkeling. Beide figuren vertonen grofweg dezelfde dalende ontwikkeling.
- Het zijn vooral huishoudens in de leeftijd 25-49 jaar die zich in Houten vestigen. Alleen jongeren in de leeftijd van 15-24 jaar trekken per saldo uit Houten weg. Dit is een logisch beeld; jongeren vliegen uit vanwege studie, een relatie of werk. Deze ontwikkeling doet zich in elke gemeente in Nederland voor met uitzondering van de vijf grote steden.
- De forse uitbreiding van de gemeente Houten is de afgelopen jaren vooral gerealiseerd in de koopsector. Ook is jaarlijks een constante stroom huurwoningen gerealiseerd, maar op veel kleinere schaal. De verhouding huur-koop over deze negen jaar was ongeveer 20-80.

Figuur 3.3: Migratie naar richting



Bron: CBS (2011).

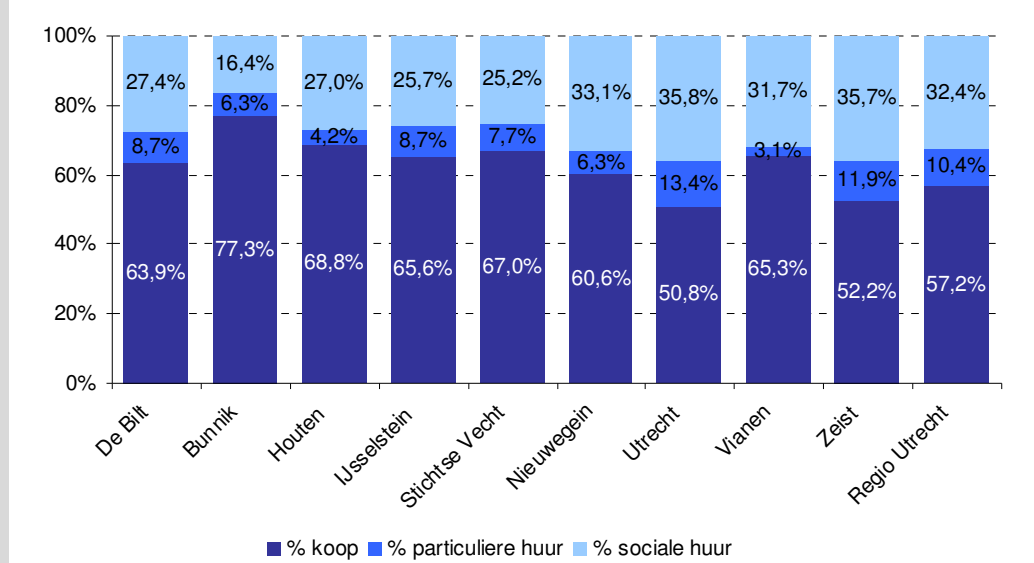
De gemeente Houten trekt vooral veel huishoudens aan uit de directe omgeving, met name Utrecht en Nieuwegein.

### Ontwikkelingen in de huursector

Op 1 januari 2010 stonden er in de gemeente Houten ruim 18.000 woningen, waarvan 27,7% een sociale huurwoning betrof<sup>1</sup>. Vrijwel alle sociale huurwoningen in de gemeente Houten zijn eigendom van Viveste. De omvang van de sociale huursector in de gemeente Houten ligt lager dan gemiddeld in de regio. In Houten zijn verder nog ongeveer 600 huurwoningen in eigendom van beleggers.

<sup>1</sup> Dit is exclusief sociale koop.

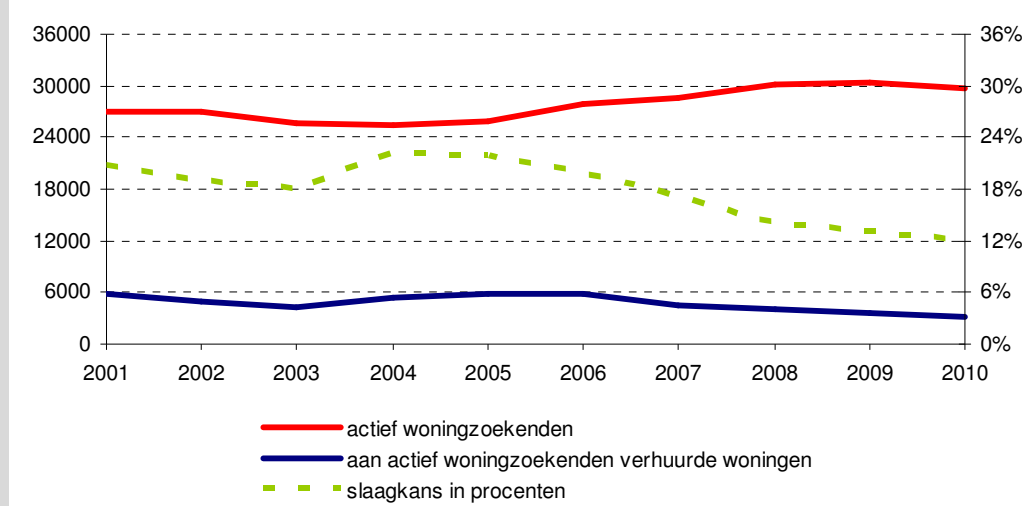
Figuur 3.4: Verdeling koop- en huursector in regio Utrecht



Bron: Regionale Woningmarktmonitor 2011.

De druk op de huursector in de regio Utrecht is fors. De afgelopen jaren neemt het aantal actief woningzoekenden toe. Het betreft vooral jonge huishoudens in de leeftijd 23 tot 34 jaar (Regionale Woningmarktmonitor 2010). Het totaal aantal verhuringen daalt de laatste jaren. Er zijn dus meer woningzoekenden en minder vrijkomende huurwoningen. Kortom, de slaagkans in de sociale huursector in de regio Utrecht daalt.

Figuur 3.5: Woningzoekenden en slaagkans regio Utrecht



Bron: Regionale Woningmarktmonitor 2011.

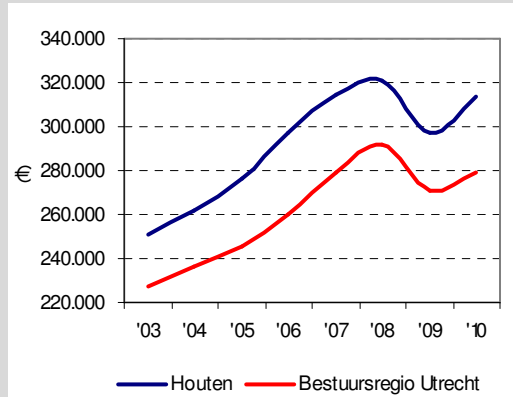
De afname van de mutatiegraad zien we ook terug in de mutatiecijfers van Viveste in Houten. De mutatiegraad neemt ook hier de afgelopen vier jaar gestaag af. De gemiddelde wachttijd neemt de afgelopen jaren dan ook toe. De gemiddelde wachttijd voor doorstomers bedroeg in 2007 8,2 jaar in 2009 was dit 8,8 jaar. Ook starters moeten steeds meer geduld uitoefenen. Voor hen nam de wachttijd in deze periode toe van 5,4 tot 6,4 jaar.

Jaarlijks wordt grofweg een derde van het aantal vrijkomende sociale huurwoningen in Houten toegewezen aan huishoudens van buiten de eigen gemeente.

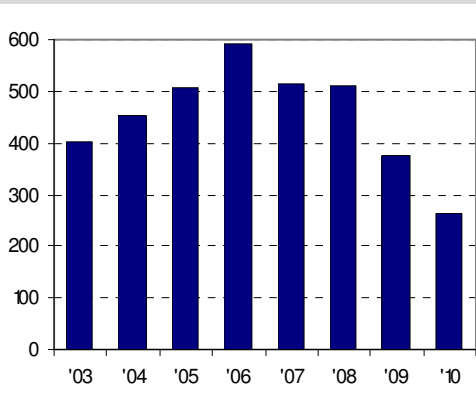
### Koopsector (bestaande voorraad)

De koopsector heeft de afgelopen jaren veel stagnatie gekend als gevolg van de economische situatie. Het aantal transacties in de bestaande voorraad is sinds 2007 fors gedaald. De laatste signalen zijn wel dat het herstel langzaam intreedt. Woningprijzen nemen gemiddeld weer licht toe en ook het aantal transacties lijkt wat op te krabbelen. Het herstel zal echter flink wat tijd in beslag nemen.

Figuur 3.6: Prijsontwikkeling op jaarbasis



Figuur 3.7: Aantal transacties op jaarbasis



Bron: woningmarktcijfers.nl (2010).

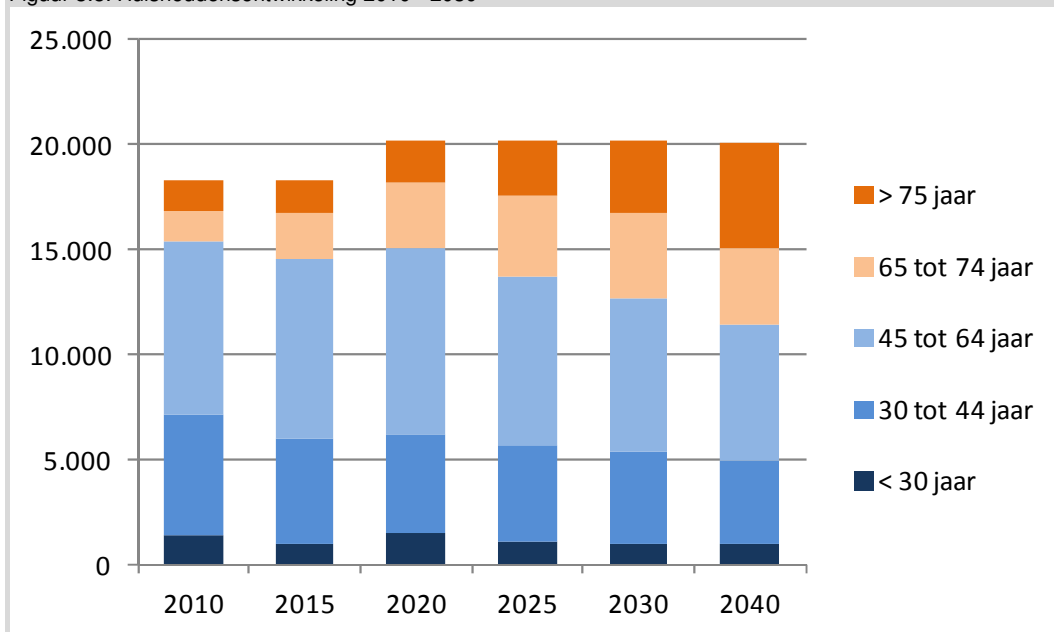
## 3.2. Verwachte demografische ontwikkeling

In het voorgaande keken we terug. Belangrijk, omdat hiermee inzicht ontstaat in de huidige situatie op de woningmarkt van de gemeente Houten. Om de ontwikkeling van de toekomstige woningbehoefte te faciliteren, is het echter nog wezenlijker om vooruit te kijken. Welke demografische ontwikkeling valt te verwachten? En hoeveel en welk type woning is nodig om de toekomstige vraag te faciliteren?

### Huishoudensprognose

Naar verwachting zal de ontwikkeling van de gemeente Houten er de komende jaren als volgt uitzien.

Figuur 3.8: Huishoudensontwikkeling 2010 - 2030



Bron: PRIMOS2009.

Op basis van de Primos-prognose neemt het aantal huishoudens in de komende 10 tot 15 jaar met circa 1.800 toe. Dit is direct een duiding van de gewenste omvang van een nieuwbouwprogramma van de gemeente Houten. In de jaren na 2025 stagneert de groei van het aantal huishoudens naar verwachting van Primos. In deze nauw samenhangende woonregio zijn bevolkings- en huishoudenontwikkelingen vaak afhankelijk van de migratie en de bouwstromen (zie ook figuur 2.1). In deze tijd van onzekerheden op de woningmarkt is dat dus moeilijk te prognosticeren. Wat voor Houten wel duidelijk is, zijn de forse kwalitatieve verschuivingen in de komende jaren. Als de groeiambities van de gemeente Houten tot een einde komen, neemt ook de omvangrijke instroom van jonge huishoudens in omvang af. Het gevolg? Een sterk doorzettende vergrijzing in de komende jaren. Het aantal huishoudens van 65 jaar of ouder bedraagt in 2010 zo'n 16% van het totaal aantal huishoudens. De komende jaren loopt dit gestaag op naar 25% in 2020 en zelfs 37% in 2030.

#### **Einde van de groei in zicht?**

Hoewel voor de komende tien jaar de nodige uitbreiding gewenst is (ca. 1.800 woningen), laat de prognose zien dat de groei daarna stagneert en er slechts minimale additionele toevoegingen aan de woningvoorraad gewenst zijn. Dit zet de ontwikkelingen die de komende jaren plaatsvinden in perspectief: het gaat niet meer om het uitbreiden van Houten, maar om het afronden van Houten.

#### **Houten in regionaal perspectief:**

De door Primos ingeschatte groei van het aantal huishoudens wordt door vele factoren bepaald. In de prognose wordt onder andere uitgegaan van een bepaalde bouwproductie. In een woningmarkt als de Houtense, is de regionale 'opvang'taak belangrijk. Een grotere regionale huisvestingstaak kan de groei van het aantal huishoudens positief beïnvloeden. In hoofdstuk 2 geven wij aan dat hier een belangrijke keuze ligt voor de gemeente Houten.

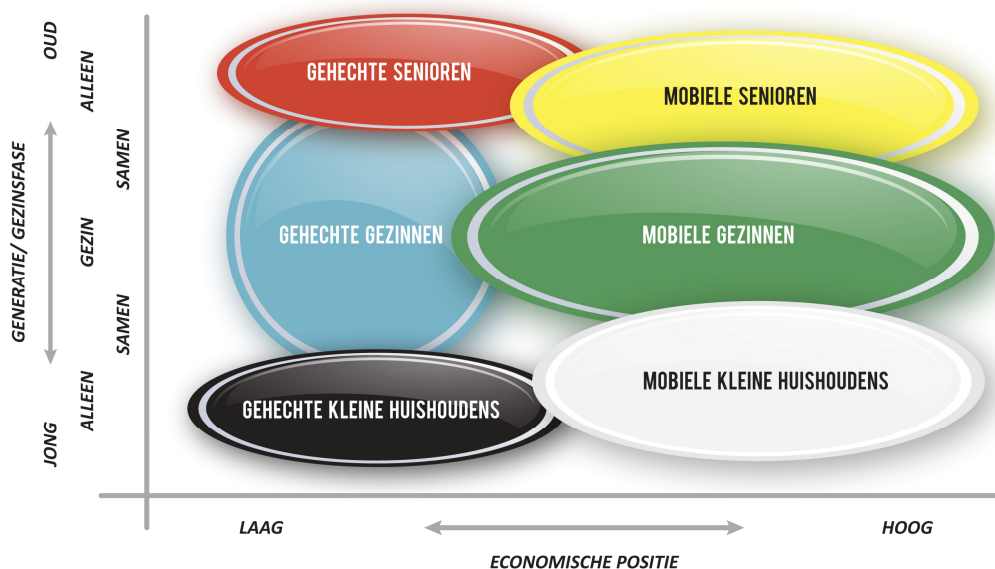
#### **Van huishoudens naar doelgroepen**

Een prognose van de te verwachten huishoudensontwikkeling is nuttig, maar nog niet veelzeggend voor het in kaart brengen van de kwalitatieve woningbehoefte. Naast de

huishoudensituatie en leeftijd speelt namelijk ook inkomen een belangrijke rol in het woongedrag van huishoudens.

Als opmaat naar een globale vertaling naar een kansrijk woningbouwprogramma kijken wij daarom niet alleen naar de huishoudensontwikkeling, maar kijken we naar een aantal klantgroepen. Dit is een afgebakend aantal doelgroepen met in grote lijnen gelijke woonwensen.

Figuur 3.9: Doelgroepen naar generatie en economische positie



Bron: Companen.

Een nadere uitwerking van de klantgroepen is te vinden in bijlage 1.

De volgende tabel geeft een overzicht van de aanwezige doelgroepen en de ontwikkeling van deze groepen. We kijken daarbij naar de komende tien jaar (dit is de periode die we op basis van woonwensen ook kwalitatief kunnen inkleuren).

Tabel 3.1: Doelgroepen in de gemeente Houten

	2012		2022		2010 - 2020
	Aantal	Percentage	Aantal	Percentage	
Gehechte kleine huishoudens	1.060	6%	930	5%	-130
Mobiele kleine huishoudens	1.880	10%	2.290	11%	+410
Gehechte gezinnen	3.005	16%	2.930	15%	-75
Mobiele gezinnen	9.035	49%	8.915	44%	-120
Gehechte senioren	1.990	11%	2.600	13%	+610
Mobiele senioren	1.375	7%	2.500	12%	+1.125
Totaal	18.345	100%	20.165	100%	+1.820

Bron: Primos2009, Geomarktprofiel, CPB, bewerking Companen.

De volgende ontwikkelingen vallen op:

- Het aandeel en aantal gezinnen in de gemeente Houten neemt de komende jaren licht af. Dit is een demografische trend die in heel Nederland is waar te nemen. Neemt niet weg dat gezinnen nog steeds de grootste groep op de woningmarkt van Houten zijn. Een belangrijke kanttekening hierbij is: als Houten weer volop focust op grote uitbreidingen en eengezinswoningen dan zal de gemeente een aantrekkingskracht uitoefenen op de regio en vooral de stad Utrecht. En dan is een groei in het

aantal gezinnen waarschijnlijk wel mogelijk. Dit lijkt geen voor de hand liggende keuze en in deze rapportage is hiervan dus niet uitgegaan.

- Senior huishoudens nemen sterk in aandeel en aantal toe. De groei is het sterkst onder senioren met een bovenmodaal inkomen, maar de ontwikkeling van de gehechte senioren (klanten met een relatief laag inkomen) is ook fors.

### **Onderscheid lokale woningbehoefte en vestiging**

Als we de afgelopen vijf jaar als referentie nemen dan wordt de verwachte huishoudensgroei van Houten voor twee derde deel bepaald door eigen natuurlijke bevolkingsgroei. Dus het resultaat van meer geboorten dan sterften in een jaar. De eigen bevolkingsontwikkeling zien we terug in alle gepresenteerde doelgroepen, maar concentreert zich de komende jaren in het bijzonder op de doelgroep senioren. Als gewezen groeikern heeft de gemeente Houten jarenlang jonge en middelbare huishoudens aangetrokken. Deze grote en uniforme groep wordt nu langzaam ouder. Het effect: Houten is de komende jaren de meest sterk vergrijzende gemeente in de regio.

Een derde deel van de te verwachten groei wordt veroorzaakt door instroom van huishoudens uit andere gemeenten. Dit betreft vooral mobiele kleine huishoudens, gebonden en mobiele gezinnen. Dit strookt ook met de bevindingen van Viveste: circa 1/3 van alle woningen wijzen zij toe aan huurders van buiten de eigen gemeente.

### **Intermezzo: ontwikkeling van inkomensdoelgroepen**

Direct gekoppeld aan de bovenstaande ontwikkeling van klantgroepen, is de ontwikkeling van de verschillende inkomensdoelgroepen in de gemeente Houten. Kort schetsen we hier de omvang van de verschillende inkomensdoelgroepen bij een autonome ontwikkeling. Wanneer de gemeente bewuste keuzes maakt in bouwproductie kan deze ontwikkeling worden beïnvloed. Bijvoorbeeld: alleen sociale huurwoningen bijbouwen zal leiden tot een selectieve instroom en de ontwikkeling van inkomensgroepen dus beïnvloeden. Bij een autonome ontwikkeling in de verwachting als volgt:

- De sociale doelgroep (per 1 januari 2012 huishoudens met een maximaal jaarinkomen van € 34.088)
- De middeninkomens (inkomen tussen de € 34.088 en € 43.000). Dit is de groep die geen woning krijgt toegewezen in de sociale huursector, maar ook vrijwel geen kansen heeft in de particuliere huur of koopsector.
- De hogere inkomens (vanaf € 43.000). Van deze groep mag verwacht worden dat zij zonder al te veel probleem zelfstandig in hun woonbehoefte kunnen voorzien.

Tabel 3.2: Inkomensdoelgroepen in de gemeente Houten 2010 – 2020

	# 2010	% 2010	Ontwikkeling tot 2020
Sociale doelgroep( tot € 34.088)	4.500	25%	Beperkte afname
Middeninkomens (€ 34.088-43.000)	2.020	11%	Groei
Hogere inkomens > € 43.000	11.520	64%	Stabilisatie - groei
Totaal aantal huishoudens	18.040	100%	-

Bron: CBS (Rio2009).

Vooraf middeninkomens zullen zich de komende jaren roeren. Zij kunnen niet terecht in de sociale huursector, maar hebben ook moeite om een koopwoning te bemachtigen. Deze doelgroep vraagt aandacht in het bouwprogramma: vrije sector huur (> € 650, maar wel passend bij het inkomen van deze groepen: maximaal € 800) en goedkope koop (maximaal € 180.000). Het betreft segmenten die niet altijd even makkelijk door de markt worden opgepakt en dus meer sturing van de gemeente vragen en overleg met maatschappelijke partners. Voordeel van het huidige economische klimaat is dat juist deze producten op afzet kunnen rekenen, terwijl dat bij duurdere koop en vrije sector huur minder vanzelfsprekend is.



### 3.3. Gewenste ontwikkeling woningvoorraad

Bovenstaande geeft een beeld van de te verwachten ontwikkeling van doelgroepen in de gemeente Houten. Dit vertalen we naar een gewenste ontwikkeling van de woningvoorraad.

Om hier een beeld van te schetsen hebben we een analyse gemaakt op basis van het WoON2009<sup>2</sup>. Vanuit dit landelijk databestand hebben we een beeld geschetst van de woonwensen van de hiervoor beschreven doelgroepen. Hiervoor hebben we gebruik gemaakt van alle respondenten in de regio Utrecht wonend in een matig stedelijk gebied. De uitkomsten van de analyses geeft een referentie, geen absolute waarheid.

#### Kansmarkten in de gemeente Houten

In onderstaand figuur schetsen we een beeld van de gewenste transformatieopgave op basis van het WoON2009 voor de periode 2012 - 2022. Dit geeft een globaal beeld van de segmenten waar aandacht is gewenst en waar juist kansen liggen.

We maken hierbij onderscheid in de korte (< 5 jaar) en lange termijn (5-10 jaar). Langer vooruit kijken is niet mogelijk, woonwensen door mensen geuit zijn immers aan verandering onderhevig. De aanname achter dit onderscheid is dat de woningmarkt na grofweg vijf jaar langzaam maar zeker wat uit het slop zal raken.

#### Woningtype grondgebonden nultreden

We hebben de woningvoorraad onderverdeeld in drie woningtypen en verschillende prijsklassen. Het woningtype *grondgebonden nultreden* vraagt wellicht enige toelichting: Onder een grondgebonden nultredenwoning verstaan we een normale eengezinswoning die voldoet aan de volgende eisen: de voordeur van de woning is zonder traplopen te bereiken en in de woning zijn alle primaire woonvertrekken (woonkamer, keuken, badkamer, slaapkamer en toilet) zonder traplopen bereikbaar. Woonvormen die hier vaak aan voldoen zijn bijvoorbeeld (patio)bungalows.

Figuur 3.10: Korte en lange termijn marktkansen

		Korte termijn	Lange termijn	Vestigers	
HUUR	Eengezins	++	-	+/-	
	Appartement	++	+	+	
	Ggb. Nultreden	+	+	+/-	
KOOP	Eengezins	Goedkoop	++	+	+
		Middelduur	+	+	++
		Duur	-	++	++
	Appartement	Goedkoop	+	+/-	+/-
		Middelduur	+/-	+	+
		Duur	-	+	+
	Ggb. Nultreden	Goedkoop	+	+/-	+/-
		Middelduur	+/-	+/-	+/-
		Duur	-	+/-	+/-

Bron: WoON2009, bewerking Companen.

#### De korte termijn

- o Op korte termijn liggen er vooral kansen in de huursector, onder de € 650, en beperkt

<sup>2</sup> Begin 2013 wordt het WoON2012 gepubliceerd. Wij adviseren om de uitkomsten van voorliggende analyses op dat moment aan dit nieuwe onderzoek te toetsen en waar nodig te actualiseren.

daarboven. In de koopsector liggen voor de korte termijn kansen voor de goedkope koopwoningen.

- Het dure koopsegment zal lastig te verkopen zijn.

#### *De lange termijn*

- Voor de lange termijn bestaat juist vraag naar dure duurdere koop en 'droogt' de vraag naar sociale huureengezinswoningen langzaamaan op.

#### *Bouwen voor instroom:*

De vestigers blijven zich, net als in het verleden, vooral richten op de eengezinskoopwoningen.

#### *Vraag naar seniorengeschikte woningen uitgelicht*

De doelgroep die de komende jaren het sterkst zal gaan groeien, zijn de senioren. Opvallend genoeg zien we dit slechts beperkt terug in de gepresenteerde marktkansen. In de huursector zien we nog wel appartementen en grondgebonden nultredenwoningen als kansmarkt, maar in de koop is dit vraagprofiel beperkt. Er zijn verschillende redenen die hieraan ten grondslag liggen:

- Doorstroming onder senioren is beperkt. Veel senioren zijn bijzonder tevreden met hun huidige woning, ook als deze voor de toekomst mogelijk minder geschikt is (bij afname mobiliteit en groei van de zorgvraag).
- Grofweg 10-20% van de senioren maakt uiteindelijk wel de verhuisbeweging naar een geschikte woning, zij kiezen dan voor een appartement of een seniorenwoning. Veel keus hebben zij niet: de differentiatie in het voor seniorengeschikte woningaanbod is beperkt. Daarin investeren zal mogelijk leiden tot meer doorstroming van senioren.
- Deze seniorenwoningen moeten dan voldoen aan de volgende criteria:
  - In buurt van de huidige woning staan vanwege de sociale omgeving.
  - Voornamelijk huurwoningen omdat oudere huurder geen stap naar de koop maken. En omdat de huidige woningeigenaren in deze onzekere tijd geen nieuwe woning kopen en hun huidige woning moeten kunnen verkopen. Vaak is de verwachte verkoopwaarde in de perceptie van de verkoper nog te hoog en zal men genoeg moeten nemen met lagere opbrengsten dan verwacht.
  - Alle basisvoorzieningen gelijkvloers.
  - Redelijke mix van appartementen met grote buitenruimte en grondgebonden woningen (patioachtige woningen).
  - Qua woonlasten niet veel hoger dan de huidige huurwoning.
  - Qua woonlasten moet het voor een ex-woningeigenaar ook niet een te grote sprong in maandlasten betekenen. De rente van het vermogen van de verkochte woning kan (voor een deel) bijdragen aan de betaalbaarheid van de huur. € 150.000 levert per maand al € 300 - € 400 op ter dekking van de huur. Deze doelgroep kan worden geholpen bij deze gedachtegang.
- Het relatief nieuwe woningbezit in Houten is een beperkende factor voor doorstroming. In gebieden waar relatief veel ouder woningbezit staat (< 1975) is de plattegrond van de woning vaak per definitie ongeschikt voor mensen met een zorgvraag. In Houten staat een relatief jonge woningvoorraad. De plattegronden van deze woningen zijn veelal beter aanpasbaar (traplift plaatsen, deuren verbreden, ruimere badkamers, etc.). Dit biedt ook kansen voor aanpassingen in de bestaande woningvoorraad, een terrein waar de gemeente ook in kan investeren: informatievoorziening en advies.

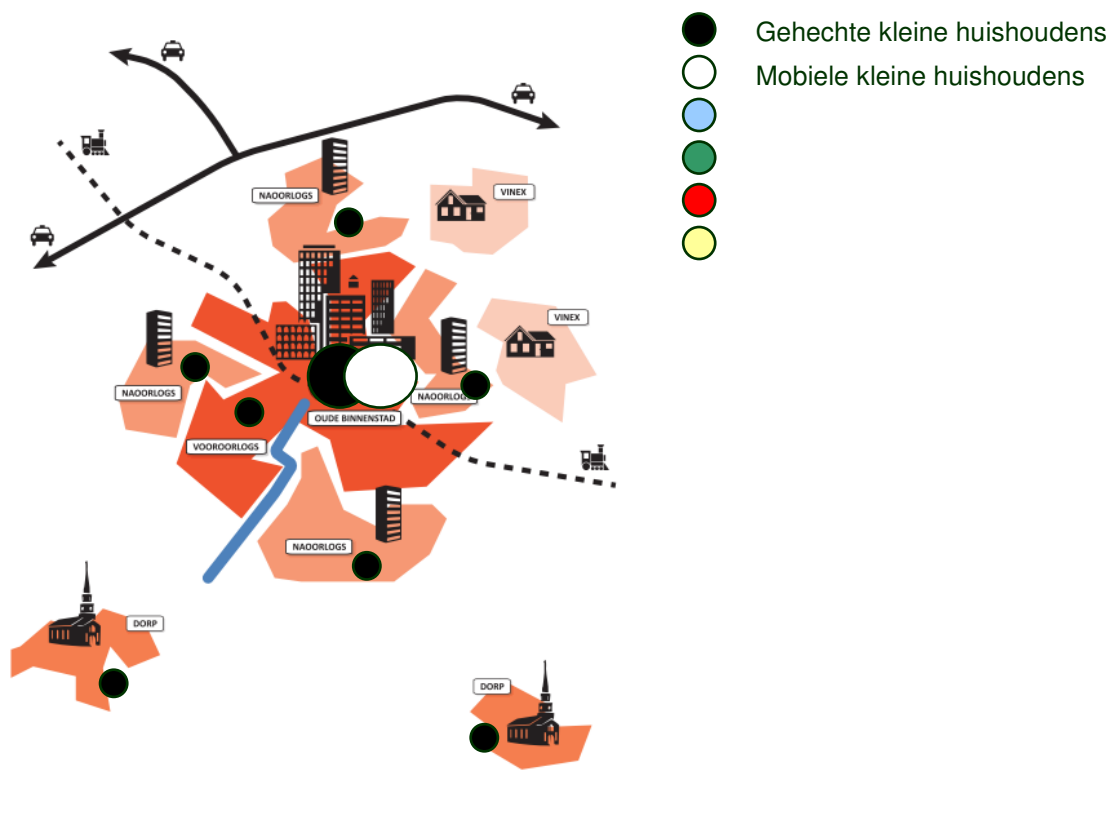
## 4. Kwalitatieve inkleuring via de Fictieve Stad

Wij maken vaak gebruik van het model 'De Fictieve Stad' om de deelnemers aan kwalitatief onderzoek even los te laten komen van de lokale, in dit geval de Houtense situatie. De fictieve stad bestaat uit een oude binnenstad, een voor- en naoorlogse uitbreiding, Vinexwijken en dorpen buiten de stad. De in hoofdstuk 3 benoemde klantgroepen hebben ieder hun voorkeur voor een bepaald woonmilieu. Met behulp van landelijk data en de kwalitatieve sessies in de gemeente Houten, komen wij tot een invulling van de voorkeuren per klantgroep.

### 4.1. Kleine huishoudens

Kleine gehechte huishoudens hebben de voorkeur voor het centrum, maar zien we eigenlijk in alle andere wijken ook terug komen. Vaak is dit een keuze vanuit de 'bepierking'. Men is aangewezen op de goedkope woningvoorraad. Dit in tegenstelling tot de mobiele kleine huishoudens, zij hebben wel de keuze. Zij richten zich eveneens op het centrum.

## DE FICTIEVE STAD



De voorkeuren voor producten / woningtypen van de kleine gehechte huishoudens zijn landelijk grofweg zoals hierna weergegeven. Zij hebben, zowel op de korte als op de lange termijn, een voorkeur voor het huren van een woning. Kijken we naar het type woning waar zij de voorkeur aan geven, dan zijn het vooral de goedkoopste huurwoningen (vaak appartementen) de goedkoopste eengezinshuurwoningen (vooral de goedkope jaren 50/60 woningen).

*Landelijk Gehechte kleine huishoudens*

		
<p>Aantal slaapkamers: 2 Huurprijs € 350 (indicatief)</p>	<p>Aantal slaapkamers: 3 Huurprijs € 450(indicatief)</p>	<p>Aantal slaapkamers: 3 Huurprijs € 550(indicatief)</p>

Waar gehechte huishoudens vooral opteren voor een huurwoning, hebben de mobiele kleine huishoudens meer een kooporiëntatie. Kansrijk voor deze doelgroep zijn de goedkope en middeldure rijwoningen in de koopsector. Gaan zij voor een huurwoning, dan willen zij best wel wat meer betalen dan de gehechte kleine huishoudens. In de huursector zien we ze wat vaker naar een appartement trekken dan in de koopsector.

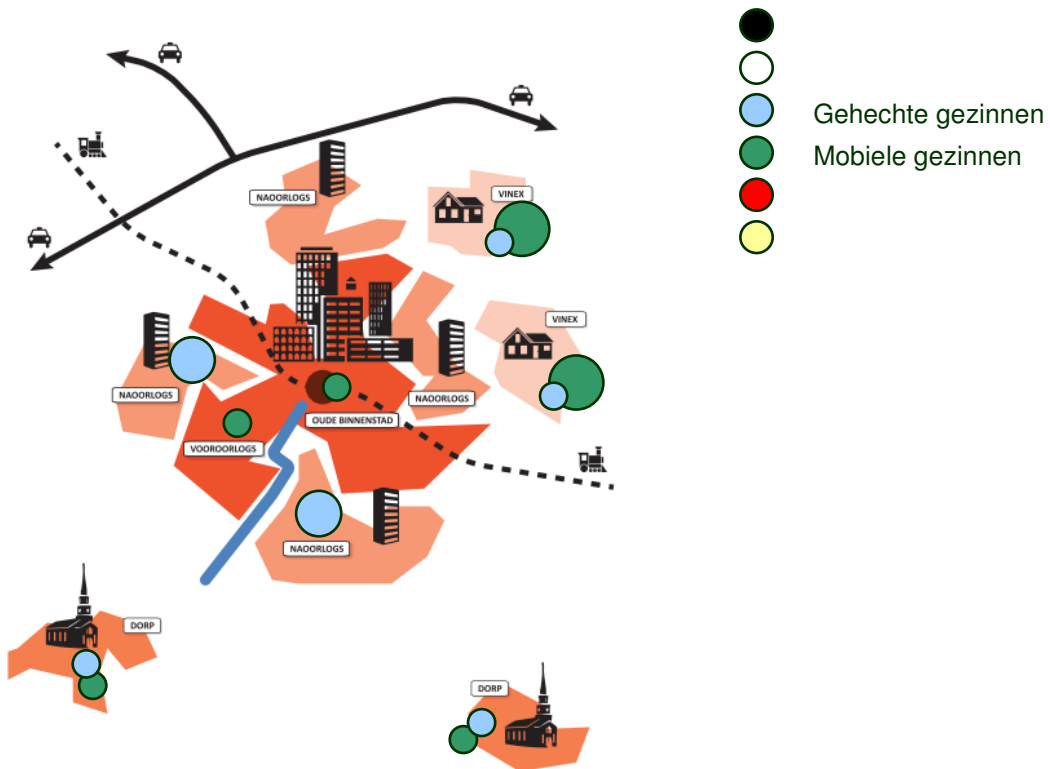
*Landelijk mobiele kleine huishoudens*

		
<p>Aantal slaapkamers: 2 Koopprijs € 200.000(indicatief)</p>	<p>Aantal slaapkamers: 3 Koopprijs € 300.000(indicatief)</p>	<p>Aantal slaapkamers: 4 Koopprijs € 400.000(indicatief)</p>

## 4.2. Gezinnen met kinderen

Zowel gehechte als mobiele gezinnen zien we terug in alle wijken, behoudens het echte Centrum. Mobiele gezinnen wat meer in de Vinex-achtige wijken, gehechte gezinnen in naoorlogse uitbreiding, omdat hier de goedkope woningvoorraad zich van oudsher concentreert.

### DE FICTIEVE STAD



De voorkeuren voor producten / woningtypen van de gehechte gezinnen zijn landelijk grofweg zoals hierna weergegeven. Net zoals de gehechte kleine huishoudens gaan gehechte gezinnen vooral voor een huurwoning, zowel op de korte als op de lange termijn. Zij zijn vooral geïnteresseerd in middeldure rijwoningen in de huursector. Gaan zij kopen; dan zo goedkoop mogelijk.

#### Landelijk gehechte gezinnen

		
<p>Aantal slaapkamers: 3 Huurprijs € 550(indicatief)</p>	<p>Aantal slaapkamers: 3 Huurprijs € 45(indicatief)0</p>	<p>Aantal slaapkamers: 2 Koopprijs € 200.000(indicatief)</p>

Mobiele gezinnen willen het liefst een woning kopen. Zij hebben wat te besteden en gaan dan ook voor een middeldure, maar het liefst een dure eengezinswoning (tweekapper). Wanneer zij gaan huren, zijn zij bereid meer dan € 650 per maand uit te geven voor een ruime eengezinswoning.

*Landelijk mobiele gezinnen*



Aantal slaapkamers: 4  
Koopprijs € 400.000(indicatief)



Aantal slaapkamers: 4+  
Koopprijs € 600.000(indicatief)

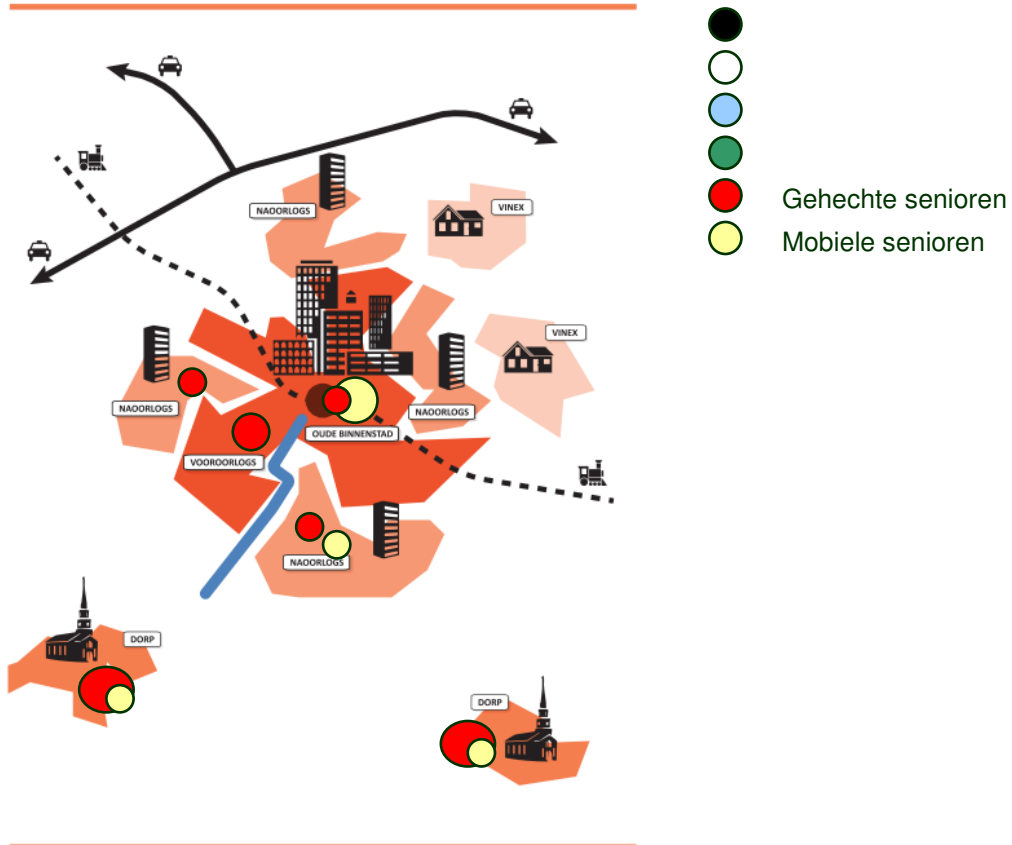


Aantal slaapkamers: 3  
Huurprijs € 550(indicatief)

### 4.3. Senioren

De gehechte senioren zien we teug in alle wijken en in de dorpen omdat men graag in de omgeving blijft wonen waar men al langere tijd woont. De Vinex-achtige wijken zijn daarom bij deze groep niet bij voorkeur gewild. Mobiele senioren hechten minder waarde aan de oude vertrouwde omgeving en hebben juist de voorkeur voor het centrum of dorpse omgeving.

## DE FICTIEVE STAD



Gehechte senioren gaan vooral voor de huurwoning. Deze leefstijl heeft een voorkeur voor grondgebonden wonen. Vaak wordt vanuit de beperking van het aanbod zo lang mogelijk in de eengezinswoningen gebleven. Als men dan moet verhuizen, kiest men voor een gelijkvloerse woning. Vooral de traditionele seniorenwoning is in trek bij deze leefstijl.

#### *Landelijk gehechte senior*

		
Aantal slaapkamers: 2 Huurprijs € 350(indicatief)	Aantal slaapkamers: 2 Huurprijs € 650(indicatief)	Aantal slaapkamers: 2 Huurprijs € 550(indicatief)

Zowel op de korte als op de lange termijn heeft de mobiele senior de voorkeur voor het huren van een woning. De eigen woning wordt 'gecash't' en men zoekt gelijkvloers comfort. Gaat de mobiele senior huren, dan is men bereid meer dan € 650 per maand te betalen voor een kwalitatief goed appartement.

*Landelijk mobiele senior*



Aantal slaapkamers: 2  
Huurprijs € 650(indicatief)



Aantal slaapkamers: 3  
Huurprijs € 1.000(indicatief)



Aantal slaapkamers: 3  
Koopprijs € 350.000(indicatief)



## 5. De Houtense situatie

### 5.1. Leefstijlen en gewenste woonmilieus in Houten

De situatie in Houten is natuurlijk wezenlijk anders dan de Fictieve Stad. In Houten onderscheiden we andere woonmilieus.

- Het historisch dorp
- Het nieuwe centrum
- De naoorlogse uitbreiding , grondgebonden
- De naoorlogse uitbreiding , gestapeld
- De dorpen

Aan de marktkenners hebben we gevraagd voor welke Houtense woonmilieus de verschillende leefstijlen een voorkeur hebben. Deze voorkeuren zijn verwerkt in de onderstaande tabel. Hoe hoger het percentage in de cel, hoe donkerder oranje de cel gekleurd is.

	Historisch dorp	Nieuw centrum	Naoorlogse uitbreiding grondgebonden	Naoorlogse uitbreiding gestapeld	Recente uitbreidingen	Dorps	Totaal
Kleine gehechte huishoudens	27%	37%	17%	10%	3%	7%	100%
Kleine mobiele huishoudens	40%	30%	7%	0%	17%	7%	100%
Gehechte gezinnen	12%	0%	27%	7%	42%	13%	100%
Mobiele gezinnen	23%	0%	7%	0%	40%	30%	100%
Gehechte senioren	32%	25%	13%	13%	7%	10%	100%
Mobiele senioren	33%	37%	0%	0%	10%	20%	100%

#### Kleine huishoudens

Kleine gehechte huishoudens hebben een voorkeur voor de centrale woonmilieus in Houten, het nieuwe centrum en het historische dorp. In mindere mate zien we kleine gebonden huishoudens terug in de naoorlogse uitbreidingen. De voorkeur voor de centrale woonmilieus zien we ook terug bij de kleine mobiele huishoudens (grootste voorkeur het historisch dorp), maar hier zien we ook een voorkeur terug voor de recente uitbreidingen, met name vanwege de bereikbaarheid.

#### Gezinnen met kinderen

Zowel gehechte als mobiele gezinnen zien we terug in de recente uitbreidingen. Gehechte gezinnen zien we in mindere mate ook terug in de naoorlogse grondgebonden uitbreidingswijken en de mobiele gezinnen in het historisch dorp.

#### Senioren

Senioren zijn, net als de jongere kleine huishoudens vooral gericht op de centrale woonmilieus, het historisch dorp en het nieuwe centrum. De gehechte senioren blijven graag in hun eigen woonomgeving en geven daarom een gespreid beeld te zien over de verschillende woonmilieus.

## 5.2. Voorkeuren van leefstijlen voor producten in Houten

We hebben de marktkenners gevraagd naar de voorkeuren van de verschillende leefstijlen naar woonproducten in de Houtense situatie. Hebben de verschillende leefstijlen in Houten een voorkeur voor koop- of huurwoningen en wat voor woningen zouden dat dan moeten zijn?

In de volgende tabel hebben we de voorkeuren van de leefstijlen naar huur- of koopwoningen volgens de marktkenners weergegeven. Zij hebben met hun kennis van de lokale woningmarkt aangegeven welke mogelijkheden de Houtense doelgroepen hebben in financiële zin en wat aanbod betreft. Vervolgens beschrijven we de woningtypen waar de voorkeur naar uit gaat (voor de exacte uitkomsten per leefstijl, zie bijlage 3). Deze mening van de marktkenners hebben we meegewogen in het uiteindelijke referentieprogramma in Hoofdstuk 6.

	KORTE TERMIJN			LANGE TERMIJN		
	HUUR	KOOP	TOTAAL	HUUR	KOOP	TOTAAL
Kleine gehechte huishoudens	90%	10%	100%	78%	22%	100%
Kleine mobiele huishoudens	33%	67%	100%	33%	67%	100%
Gehechte gezinnen	77%	23%	100%	70%	30%	100%
Mobiele gezinnen	23%	77%	100%	17%	83%	100%
Gehechte senioren	81%	20%	100%	72%	28%	100%
Mobiele senioren	32%	68%	100%	37%	63%	100%

### Kleine gehechte huishoudens

Zij hebben, zowel op de korte als op de lange termijn, een voorkeur voor het huren van een woning. Kijken we naar het type woning waar zij de voorkeur aan geven, dan zijn het de goedkope eengezinshuurwoningen en meergezinswoningen.

#### Houten

		
Aantal slaapkamers: 2 Huurprijs € 350(indicatief)	Aantal slaapkamers: 3 Huurprijs € 550(indicatief)	Aantal slaapkamers: 2 Koopprijs € 200.000(indicatief)

Vergelijken we de woonvoorkeuren van de kleine gehechte huishoudens landelijk met de Houtense woningmarktsituatie, dan zie we vooral een verschil bij de eengezinshuurwoningen. Landelijk gaat men eerder voor een zo goedkoop mogelijke eengezins-huurwoning, ook omdat vaak voldoende woningen uit de jaren '50 en '60 beschikbaar zijn. Dit is in Houten niet het geval.

### Mobiele kleine huishoudens

Waar gehechte huishoudens vooral opteren voor een huurwoning, gaan de mobiele kleine huishoudens voor een koopwoning. Kansrijk voor deze doelgroep volgens de marktkenners zijn de goedkope en middeldure rijwoningen in de koopsector. Gaan zij voor een huurwoning, dan willen zij wat meer betalen dan de gehechte kleine huishoudens. In de huursector zien we ze wat vaker naar een meergezinswoning trekken dan in de koopsector.

#### Houten

		
Aantal slaapkamers: 2 Koopprijs € 200.000(indicatief)	Aantal slaapkamers: 3 Koopprijs € 300.000(indicatief)	Aantal slaapkamers: 2 Huurprijs € 650(indicatief)

Het Houtense beeld lijkt op het landelijke beeld. Kleine mobiele huishoudens willen vooral een eengezinswoning kopen. Landelijk wil dit type huishouden zich nog wel eens richten op een kleine 2<sup>^</sup>1 kapwoning. In Houten is dit niet reëel en is de derde optie een huurappartement.

### Gehechte gezinnen

Net zoals de gehechte kleine huishoudens gaan gehechte gezinnen vooral voor een huurwoning, zowel op de korte als op de lange termijn. Zij zijn vooral geïnteresseerd in middeldure rijwoningen in de huursector. Gaan zij kopen; dan zo goedkoop mogelijk.

#### Houten

		
Aantal slaapkamers: 3 Huurprijs € 550(indicatief)	Aantal slaapkamers: 3 Huurprijs € 450(indicatief)	Aantal slaapkamers: 2 Koopprijs € 200.000(indicatief)

Het Houtense beeld komt overeen met het landelijke beeld. Gehechte gezinnen willen vooral een woning huren (eengezinswoning) en wanneer zij kopen is dat zo goedkoop mogelijk.

### Mobiele gezinnen

Mobiele gezinnen willen het liefst een woning kopen. Zij hebben wat te besteden en gaan dan ook voor een middeldure, maar het liefst een dure eengezinswoning (tweekapper). Wanneer zij gaan huren, zijn zij bereid (en moeten vanwege de € 34.000-grens) meer dan € 650 per maand uit te geven voor een ruime eengezinswoning.

### Houten

		
Aantal slaapkamers: 4 Koopprijs € 400.000(indicatief)	Aantal slaapkamers: 4+ Koopprijs € 600.000(indicatief)	Aantal slaapkamers: 4 Huurprijs € 850(indicatief)

Ook wat betreft de mobiele gezinnen lijkt de Houtense situatie op het landelijk beeld. Heeft men niet de kans om een woning te kopen, dan is men in de Houtense situatie wat eerder bereid meer huur te betalen voor een luxe eengezinshuurwoning.

### Gehechte senioren

Ook deze gehechte leefstijl gaat weer voor de huurwoning. Deze leefstijl heeft een voorkeur voor het grondgebonden wonen. Vooral de typische seniorenwoning is in trek bij deze leefstijl.

### Houten

		
Aantal slaapkamers: 2 Huurprijs € 550(indicatief)	Aantal slaapkamers: 3 Huurprijs € 550(indicatief)	Aantal slaapkamers: 2 Huurprijs € 650(indicatief)

Landelijk gaan senioren meer voor meergezinswoningen dan in de Houtense woningmarkt. Dit is ook logisch, omdat Houtense gehechte senioren gewend zijn met de beide benen op de grond te wonen. Zij zijn hiervoor ooit naar Houten gekomen.

### Mobiele senioren

Zowel op de korte als op de lange termijn heeft de mobiele senior de voorkeur voor het huren van een woning. De eigen woning wordt 'gecasht' en men zoekt gelijkvloers comfort. In Houten heeft men een sterke voorkeur voor een grondgebonden woning. Men is bereid (en moet vanwege de € 34.000-grens) meer dan € 650 per maand te betalen voor een kwalitatief goed appartement.

## Houten

		
Aantal slaapkamers: 3 Koopprijs € 350.000(indicatief)	Aantal slaapkamers: 3 Koopprijs € 350.000(indicatief)	Aantal slaapkamers: 2 Huurprijs € 550(indicatief)

Ook de mobiele senior in Houten is wat meer op de grondgebonden woningen georiënteerd dan dat de mobiele senioren landelijk zijn. In Houten is koop ook meer een optie dan dat het landelijk beeld laat zien. De echte hoogbouw, zoals landelijk wel is aangegeven, heeft in Houten geen voorkeur.



## **6. Woningbouwprogramma 2012 – 2022**

Op basis van alle door ons uitgevoerde analyses (vraag en demografie) en de bijeenkomsten met de marktpartijen hebben wij een referentie-woningbouwprogramma voor de komende tien jaar voor de gemeente Houten opgesteld. De exacte invulling van het programma is echter sterk afhankelijk van beleidskeuzes die door de gemeente gemaakt moeten worden.

Om te kunnen simuleren met beleidskeuzes en de consequenties daarvan voor het programma bieden wij een simulatiemodel in Excel. De gemeente kan daarmee de effecten op het programma bij bepaalde beleidskeuzes zien. Twee uiterste opties waarvoor gekozen kan worden, zijn theoretisch:

### **6.1. Bouwen voor de doorstroming eigen bevolking (meer gericht op senioren)**

We hebben bij de demografische vooruitberekening gezien dat het aandeel senioren-huishoudens binnen de gemeente flink gaat toenemen de komende jaren. Deze huishoudens wonen op dit moment al in een woning in de gemeente (veelal een reguliere eengezinswoning) en op termijn wil een deel van deze groep verhuizen naar een meer geschikte woning. Zij maken dan bij verhuizing een woning vrij, die betrokken kan worden door een huishouden vanuit Houten of van buiten de gemeente Houten.

Op korte termijn zal grootschalige ontwikkeling voor senioren lastig zijn. In het recente verleden zijn er al behoorlijk wat woningen voor senioren (gestapeld) op de markt gebracht en door het huidige economisch klimaat is de doorstroming van senioren op de (koop)woningmarkt zeer beperkt.

In het volgende hoofdstuk en in de factsheets kijken we welke locaties het meest geschikt zijn voor de bouw van seniorenwoningen.

### **6.2. Bouwen voor vestigers van buiten de gemeente**

Houten heeft een traditie van het bouwen voor vestigers, vooral vanuit Utrecht. Maak je de keuze om te bouwen voor vestigers op de beschikbare locaties, dan gaat dit ten koste van het bouwen voor senioren en dus voor de doorstroming in Houten. Traditioneel bestaan de vestigers in Houten uit (startende) gezinnen.

Kwalitatief gezien zal het programma er anders uit zien dan bij het bouwen voor de eigen doorstroming en het programma lijkt dan ook meer op de reguliere bouwstroom in Houten: eengezinswoningen en dan vooral in de koopsector.

### 6.3. Woningtypen voor de leefstijlen

Zoals aangegeven wordt door ons een simulatiemodel aangeleverd aan de gemeente. Dit houdt in dat, afhankelijk van de gekozen variant, er meer of minder gekozen wordt voor de directe bouw voor senioren of vestigers. De te realiseren woningen voor de verschillende doelgroepen hebben we in de onderstaande tabel opgenomen. Deze tabel ligt ten grondslag aan het simulatiemodel.

De percentages in deze tabel zijn indicaties. Ze zijn tot stand gekomen met behulp van de woningmarktanalyse en de gehouden panels. De panels hebben vanuit hun kennis van Houtense woningmarkt de beschikbaarheid van woningen laten meewegen. Omdat wij een referentieprogramma opstellen voor toekomstige nieuwbouw heeft de vraag van de doelgroep (vanuit onderzoeken) uiteindelijk zwaarder gewogen dan de mening van de panels.

#### REFERENTIEPROGRAMMA 2012-2022

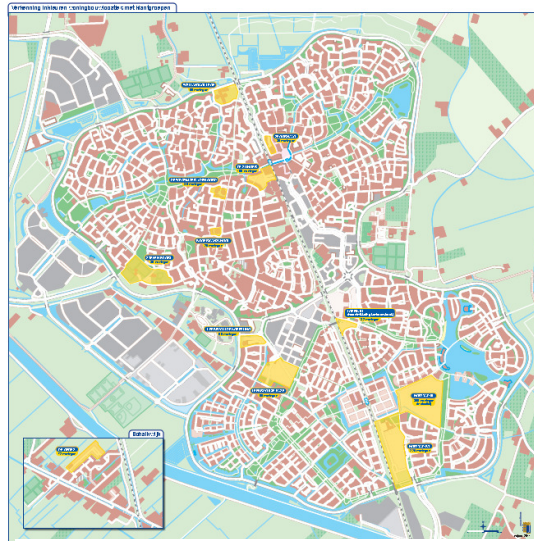
		Gehechte kleine huishoudens	Mobiele kleine huishoudens	Gehechte gezinnen	Mobiele gezinnen	Gehechte senioren	Mobiele senioren	Vestigers
<b>Huuriëntatie</b>		55%	30%	30%	15%	75%	65%	25%
Gezinswoningen	< 650	15%	10%	25%	5%	10%		10%
	> 650		5%		5%			5%
Appartementen	< 650	35%	10%	5%		25%	25%	10%
	> 650	5%	5%			15%	15%	
Grondgebonden nultreden	< 650					20%	15%	
	> 650				5%	5%	10%	
<b>Koopriëntatie</b>		45%	70%	70%	85%	25%	35%	75%
Gezinswoningen	< 200.000	15%	10%	30%	5%			10%
	200.000-300.000		40%	20%	20%			30%
	> 300.000		10%	20%	55%			15%
Appartementen	< 200.000	30%	5%			5%		5%
	200.000-300.000		5%		5%	10%	5%	15%
	> 300.000						10%	
Grondgebonden nultreden	< 200.000					5%	5%	
	200.000-300.000					5%	5%	
	> 300.000						10%	



## 7. Doorvertaling naar de locaties

In de factsheets geven we per locatie de kwaliteiten van de locaties en de preferente leefstijlen weer.

In dit hoofdstuk geven we alvast een samenvatting van de meest opvallende resultaten. Welke locaties zijn het meest geschikt voor welke leefstijlen en wat zijn de kwaliteiten van deze locaties? We kiezen hierbij voor de invalshoek vanuit de leefstijlen, omdat de noodzakelijke beleidskeuze (zie Hoofdstuk 1 en 6) vanuit deze leefstijlen beredeneerd zou moeten worden.



Beschikbare locatie in Houten. In bijlage 4 is deze kaart in geen groter formaat weergegeven.

### **Gehechte kleine huishoudens**

Geschikte locaties voor deze leefstijl zijn de Spoorhaag, Loerik III, Leebrug II De Koppeling, Hofstad IVb en De Groes. Dit zijn veel locaties, ook locaties die als minder gunstig worden bestempeld vanwege de ligging langs spoor en / of hoofdwegen. Dat komt door het feit dat deze groep financieel zijn beperkingen kent en daarom vaak bereid is op locaties te wonen waar de duurdere woningen niet afzetbaar zouden zijn.

### **Mobiele kleine huishoudens**

Geschikte locaties voor deze leefstijl zijn De Slinger en Hofstad IVb. Deze groep stelt meer specifieke eisen aan locatiekenmerken. Bereikbaarheid en reistijd tot Utrecht zijn belangrijk voor deze groep in de Houtense situatie.

### **Gehechte gezinnen**

Geschikte locaties voor deze leefstijl zijn Leebrug II De Koppeling en Leebrug II 2<sup>o</sup> fase, Hofstad III en Hofstad IVb en De Groes. Ook bij deze groep benoemen we veel locaties, ook locaties die als minder gunstig worden bestempeld vanwege de ligging langs spoor en / of hoofdwegen. Dat komt door het feit dat deze groep, net als de gehechte kleine huishoudens, financieel zijn beperkingen kent en daarom vaak bereid is op locaties te wonen waar de duurdere woningen niet afzetbaar zouden zijn.

### **Mobiele gezinnen**

Geschikte locaties voor deze leefstijl zijn Wellantcollege, Wegwijzer / Den Oord, Stenen Poort, Leebrug II 2<sup>o</sup> fase, Hofstad III en Hofstad IVb. Dit zijn vooral de minder 'drukke' locaties waar gezinnen, die vanwege hun betere financiële positie een ruimere keuze hebben, voor zouden kunnen kiezen.

### **Gehechte senioren**

Geschikte locaties voor deze leefstijl zijn Spoorhaag, De Slinger, Wegwijzer / Den Oord, Borgerschool, Stenen Poort en De Groes. Deze locaties zijn geschikt vanwege de

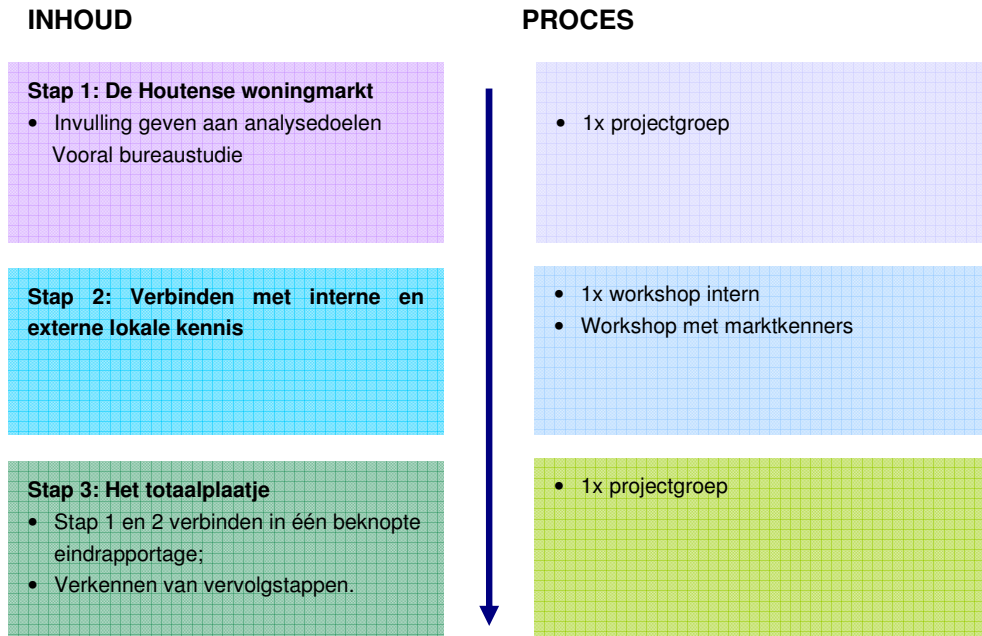
ligging bij voorzieningen en/of bij wijken waar momenteel veel gehechte senioren wonen. Ook bij deze groep benoemen we veel locaties, ook locaties die als minder gunstig worden bestempeld vanwege de ligging langs spoor en / of hoofdwegen. Dat komt door het feit dat deze groep, net als de gehechte kleine huishoudens, financieel zijn beperkingen kent en daarom vaak bereid is op locaties te wonen waar de duurdere woningen niet afzetbaar zouden zijn.

### **Mobiele senioren**

Geschikte locaties voor deze leefstijl zijn De Slinger, Borgermanschool, Stenen Poort, Leebrug II 2<sup>e</sup> fase, Hofstad III en Hofstad IVb. Dit zijn vooral de locaties bij of in de buurt van voorzieningen waar ouderen, die vanwege hun betere financiële positie een ruimere keuze hebben, voor zouden kunnen kiezen.

# Bijlage 1: Onderzoeksopzet

Het proces is als volgt ingericht:



## Stap 1: De Houtense Woningmarkt

**Doel:** Functioneel vertalen en waar nodig uitbreiden van beschikbare analyse.

### Werkwijze

De gemeente Houten heeft behoefte aan een cijfermatige onderbouwing als onderlegger voor de prioritering van bouwplannen die zij momenteel probeert vorm te geven. Er was geen ruimte voor nieuw onderzoek, de analyses moeten worden gebaseerd op bestaand materiaal. De analyse bestond uit de volgende onderdelen:

*Verdieping prognoses*

*Inkleuring naar klantgroepen*

*Vertaling naar producten*

### Resultaat

Het totale woningmarktbeeld compact en beeldend verwoord in een eerste rapportage.

## Stap 2: Verbinden met interne en externe lokale kennis

**Doel:** Functioneel vertalen en waar nodig uitbreiden van beschikbare analyse.

### Werkwijze

Voor dit onderzoek hebben we niet alleen een bureaustudie uitgevoerd, maar zijn er ook twee kwalitatieve sessies gehouden.

- 1. Workshop met interne medewerkers:** Binnen de gemeente Houten is ook al veel kennis aanwezig. Met name in de vertaling naar kansen per locatie willen we de interne kennis en de analyses aan elkaar verbinden.

Met de medewerkers van de gemeente hebben we de volgende werkvormen toegepast:

- locatievoorkeuren fictieve stad verschillende leefstijlen;
- locaties in de gemeente en kwaliteiten van deze locaties (verwerkt in factsheets);
- leefstijlen koppelen aan de verschillende locaties in de gemeente (factsheets).

- 2. Workshop met externe marktkeners:** Deze groep bestond uit makelaars, corporaties en ontwikkelaars.

Met de marktkeners die werkzaam zijn in de gemeente hebben we andere werkvormen toegepast:

- de wensen van leefstijlen in beeld krijgen (huur/koop en woningtypen);
- welke woonmilieus zijn aantrekkelijk voor de verschillende leefstijlen;
- leefstijlen koppelen aan de verschillende locaties in de gemeente (factsheets).





### **Stap 3: Het totaalplaatje**

**Doel:** Stap 1 en 2 verbinden in een beknopte rapportage en verkennen van kansrijke vervolgstappen.

#### **Werkwijze**

Stap 1 en 2 brengen we samen in één rapportage. Hiermee is een helder en onderbouwd document beschikbaar voor het vervolg van de prioritering van bouwplannen die de gemeente momenteel uitwerkt.

## Bijlage 2: Onderscheiden doelgroepen

Gehechte kleine huishoudens																											
	Eén- en tweepersoonshuishoudens tot 55 jaar, met een inkomen lager dan modaal (€ 1.650 netto per maand). Veel Starters op de woningmarkt behoren nadat zij een zelfstandig huishouden zijn gaan vormen tot de Doorgroeiers. In deze groep zitten daarom ook de nodige huishoudens met een groeiend inkomensperspectief.	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>&lt; 1x modaal</th> <th>1x -1,5x modaal</th> <th>&gt;1,5x modaal</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1- en 2 phh &lt; 35 jr</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>1- en 2 phh 35-55 jr</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Gezinnen +kinderen</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>1- en 2 phh 55-75 jr</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>1- en 2 phh &gt;75 jr</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>			< 1x modaal	1x -1,5x modaal	>1,5x modaal	1- en 2 phh < 35 jr				1- en 2 phh 35-55 jr				Gezinnen +kinderen				1- en 2 phh 55-75 jr				1- en 2 phh >75 jr			
	< 1x modaal	1x -1,5x modaal	>1,5x modaal																								
1- en 2 phh < 35 jr																											
1- en 2 phh 35-55 jr																											
Gezinnen +kinderen																											
1- en 2 phh 55-75 jr																											
1- en 2 phh >75 jr																											
Mobiele kleine huishoudens																											
	Dit zijn huishoudens zonder kinderen in de leeftijd tot 55 jaar en met een behoorlijk inkomen (tussen modaal en 1,5x modaal).	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>&lt; 1x modaal</th> <th>1x -1,5x modaal</th> <th>&gt;1,5x modaal</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1- en 2 phh &lt; 35 jr</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>1- en 2 phh 35-55 jr</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Gezinnen +kinderen</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>1- en 2 phh 55-75 jr</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>1- en 2 phh &gt; 75 jr</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>			< 1x modaal	1x -1,5x modaal	>1,5x modaal	1- en 2 phh < 35 jr				1- en 2 phh 35-55 jr				Gezinnen +kinderen				1- en 2 phh 55-75 jr				1- en 2 phh > 75 jr			
	< 1x modaal	1x -1,5x modaal	>1,5x modaal																								
1- en 2 phh < 35 jr																											
1- en 2 phh 35-55 jr																											
Gezinnen +kinderen																											
1- en 2 phh 55-75 jr																											
1- en 2 phh > 75 jr																											
Gehechte Gezinnen																											
	Gezinnen met kind(eren) met een inkomen lager dan anderhalf keer modaal. Zij kennen doorgaans een wat kleinere actieradius: gehechte gezinnen wonen dicht bij familie en vrienden en ook op de woningmarkt oriënteren zij zich vaak op de plaats of zelfs de buurt waar zij al wonen.	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>&lt; 1x modaal</th> <th>1x -1,5x modaal</th> <th>&gt;1,5x modaal</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1- en 2 phh &lt; 35 jr</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>1- en 2 phh 35-55 jr</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Gezinnen +kinderen</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>1- en 2 phh 55-75 jr</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>1- en 2 phh &gt; 75 jr</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>			< 1x modaal	1x -1,5x modaal	>1,5x modaal	1- en 2 phh < 35 jr				1- en 2 phh 35-55 jr				Gezinnen +kinderen				1- en 2 phh 55-75 jr				1- en 2 phh > 75 jr			
	< 1x modaal	1x -1,5x modaal	>1,5x modaal																								
1- en 2 phh < 35 jr																											
1- en 2 phh 35-55 jr																											
Gezinnen +kinderen																											
1- en 2 phh 55-75 jr																											
1- en 2 phh > 75 jr																											
Mobiele Gezinnen																											
	Gezinnen met kind(eren), en één- en tweepersoonshuishoudens tussen de 35 en 55 jaar. Het inkomen ligt hoger dan anderhalf keer modaal. Mobiele gezinnen hebben een grotere actieradius, zowel sociaal als in de keuzen die zij maken op de woningmarkt.	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>&lt; 1x modaal</th> <th>1x -1,5x modaal</th> <th>&gt;1,5x modaal</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>1- en 2 phh &lt; 35 jr</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>1- en 2 phh 35-55 jr</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>Gezinnen +kinderen</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>1- en 2 phh 55-75 jr</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> <tr> <td>1- en 2 phh &gt; 75 jr</td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </tbody> </table>			< 1x modaal	1x -1,5x modaal	>1,5x modaal	1- en 2 phh < 35 jr				1- en 2 phh 35-55 jr				Gezinnen +kinderen				1- en 2 phh 55-75 jr				1- en 2 phh > 75 jr			
	< 1x modaal	1x -1,5x modaal	>1,5x modaal																								
1- en 2 phh < 35 jr																											
1- en 2 phh 35-55 jr																											
Gezinnen +kinderen																											
1- en 2 phh 55-75 jr																											
1- en 2 phh > 75 jr																											

## Gehechte Senioren



Eén- en tweepersoonshuishoudens (zonder thuiswonende kinderen) tussen 55 en 75 jaar met een inkomen beneden modaal en van 75 jaar of ouder met een inkomen tot anderhalf keer modaal. Deze groep heeft net als de gehechte gezinnen een kleinere actieradius.

	< 1x modaal	1x -1,5x modaal	>1,5x modaal
1- en 2 phh < 35 jr			
1- en 2 phh 35-55 jr			
Gezinnen +kinderen			
1- en 2 phh 55-75 jr			
1- en 2 phh > 75 jr			

## Mobiele Senioren



Eén- en tweepersoonshuishoudens (zonder thuiswonende kinderen) ouder dan 55 jaar, met een inkomen hoger dan modaal. Net als de Mobiele Gezinnen hebben zij op basis van hun inkomen en eventueel vermogen de nodige keuzemogelijkheden op de woningmarkt.

	< 1x modaal	1x -1,5x modaal	>1,5x modaal
1- en 2 phh < 35 jr			
1- en 2 phh 35-55 jr			
Gezinnen +kinderen			
1- en 2 phh 55-75 jr			
1- en 2 phh > 75 jr			

## Bijlage 3: Woonvoorkeuren leefstijlen in Houten

										<b>TOTAAL</b>
<b>HUUR</b>										
Kleine gehechte huishoudens	32%	17%	0%	20%	32%	0%	0%	0%	0%	100%
Kleine mobiele huishoudens	0%	13%	13%	28%	0%	32%	13%	13%	13%	100%
Gehechte gezinnen	25%	60%	15%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	100%
Mobiele gezinnen	0%	17%	80%	0%	0%	0%	0%	3%	3%	100%
Gehechte senioren	17%	18%	0%	38%	10%	17%	0%	0%	0%	100%
Mobiele senioren	0%	0%	7%	37%	0%	23%	33%	33%	33%	100%
										<b>TOTAAL</b>
<b>KOOP</b>										
Kleine gehechte huishoudens	67%	0%	0%	0%	0%	33%	0%	0%	0%	100%
Kleine mobiele huishoudens	33%	30%	3%	0%	3%	23%	7%	7%	7%	100%
Gehechte gezinnen	55%	32%	0%	0%	0%	13%	0%	0%	0%	100%
Mobiele gezinnen	0%	17%	50%	22%	12%	0%	0%	0%	0%	100%
Gehechte senioren	62%	2%	0%	0%	0%	37%	0%	0%	0%	100%
Mobiele senioren	0%	3%	5%	5%	45%	10%	32%	32%	32%	100%

## Bijlage 4: Overzicht van de locaties

