

BIJLAGE 1: MARKTVERKENNING

stec
groep



Marktonderzoek Franse Gat Veenendaal

eindrapport

Stec Groep aan de gemeente Veenendaal

Luuk Lentferink & Beer Janssens
7 april 2022

Inhoudsopgave

1	Inleiding	3
1.1	Aanleiding.....	3
1.2	Leeswijzer	3
2	Conclusies en adviezen	4
	Conclusies op basis van analyses voor Franse Gat	4
	Adviezen ten aanzien van de 100 tot 180 vrijesectorwoningen in het Franse Gat.....	5
3	Uitgangspunten	7
3.1	SWOT Franse Gat.....	7
3.2	Markregio: voornamelijk lokaal	8
4	Bestaande woningvoorraad	11
4.1	Woningvoorraad in Veenendaal Zuidwest bestaat voornamelijk uit sociale huur.....	11
4.2	Marktruimte huurwoningen op basis van marktruimtemodel.....	12
4.3	Betaalbaarheid onder druk.....	13
5	Demografische ontwikkeling	14
5.1	De huishoudensprognose voor Veenendaal tot 2042 op basis van scenario's.....	14
5.2	Wijk Zuidwest groeit met 525 tot 550 huishoudens in de periode 2022 t/m 2042	15
6	Woningbehoefte	16
7	Doelgroepen Franse Gat	20
7.1	Kansrijke doelgroepen Franse Gat: stedelijk georiënteerde huishoudens	20
7.2	Woonvoorkeuren van kansrijke doelgroepen Franse Gat	20
	Bijlagen 22	
	Bijlage A: Overzicht leencapaciteit en huidig aanbod Veenendaal.....	22
	Bijlage B: Toelichting scenario's huishoudensontwikkeling	24
	Bijlage C: Overzicht Stec-doelgroepen.....	25
	Bijlage D: Instrumenten betaalbaarheid	32

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

De wijk het Franse Gat in Veenendaal zuidwest is een na-oorlogse wijk met veel sociale huurwoningen. Veel van de woningen in de wijk voldoen niet meer aan de huidige standaarden wat betreft indeling, isolatie en duurzaamheid. In de afgelopen jaren heeft de gemeente Veenendaal samen met andere betrokken partijen gewerkt aan een wijkaanpak voor de wijk. In het Franse Gat worden de komende jaren circa 1.100 woningen onder handen genomen. Dit door vernieuwing, renovatie, sloop en nieuwbouw van bestaande woningen en de aanpak van onder andere de openbare ruimte.

Op dit moment werkt de gemeente Veenendaal samen met Patrimonium woonservice aan de vernieuwing van het plandeel Zuid in de wijk het Franse Gat in Veenendaal (zie afbeelding hiernaast). In dit deelplan zuid worden 249 eengezinswoningen (sociale huur) gesloopt en vervangen door nieuwbouw. In totaal moet de herontwikkeling van plandeel Zuid ruimte bieden aan circa 430 nieuwe woningen. Afgesproken is dat er evenveel sociale huurwoningen terug zullen komen als er gesloopt worden. Ook worden er circa 100 tot 180 woningen in de vrijesector toegevoegd.



In dit marktonderzoek gaan we in op de woningtypen, segmenten en doelgroepen voor de 100 tot 180 vrijesectorwoningen die de gemeente op deze locatie wilt toevoegen. Specifiek zoomen we in op de volgende vragen:

- Wat is de kwantitatieve behoefte voor woningen in Veenendaal en de wijk het Franse Gat?
- Vanuit welke doelgroepen is de vraag naar woningen afkomstig en voor welke doelgroepen is de locatie aantrekkelijk?
- Met welke product-marktcombinaties in uw programma komt u tegemoet aan de vraag vanuit kansrijke doelgroepen?
- Hoe kan de kwantitatieve woningbehoefte worden vertaald in een differentiatie in een kwalitatieve woningbouwprogramma?
- Op welke manier draagt dit programma bij aan de doorstroming in de woningmarkt in Veenendaal en de balans in de wijk het Franse Gat?

1.2 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 presenteren we onze conclusies en adviezen voor de vrijesectorwoningen in het Franse Gat. Deze zijn onder andere gebaseerd op de uitgangspunten voor het Franse Gat (hoofdstuk 3) en de bestaande woningvoorraad (hoofdstuk 4). In hoofdstuk 5 gaan we in op de demografische ontwikkeling die vervolgens in hoofdstuk 6 leidt tot de verwachte woningbehoefte in het Franse Gat. Vervolgens definiëren we in hoofdstuk 7 de kansrijke doelgroepen om te komen tot een concept programma voor Franse Gat (hoofdstuk 8).

2 Conclusies en adviezen

We starten met onze conclusies op basis van de uitgevoerde analyses en geven vervolgens adviezen ten aanzien van de ontwikkeling van 100 tot 180 vrijesectorwoningen in het Franse Gat. De onderbouwing voor deze conclusies en adviezen is in de hoofdstukken hierna uitgewerkt.

Conclusies op basis van analyses voor Franse Gat

1. Bestaande woningvoorraad in de wijk bestaat voor meer dan de helft uit sociale huur

Ruim de helft van de woningen in de Wijk Zuidwest is een sociale huur woningen. Dit zijn zowel grondgebonden sociale huurwoningen (circa 26% van de totale woningvoorraad) als appartementen in de sociale huur (circa 25% van de totale woningvoorraad). Daarnaast bestaat 39% van de bestaande woningvoorraad uit grondgebonden koopwoningen. In de wijk Zuidwest bevinden zich nauwelijks vrijesectorhuurwoningen in de bestaande voorraad. De kwaliteit van de bestaande woningvoorraad staat onder druk. Circa 22% van de woningen in de wijk Zuidwest heeft een groen energielabel A of B, dit is relatief laag in vergelijking met het gemiddelde van de gemeente Veenendaal (circa 40%). Het aandeel woningen met een energielabel F of G is in Zuidwest met 28% ook een stuk hoger dan gemiddeld in Veenendaal (circa 15%).

2. Komende jaren vergrijzing, noodzaak om in te spelen op de veranderende woningbehoefte

Naar verwachting neemt het aantal huishoudens in de Wijk Zuidwest met circa 555 huishoudens toe tot 2040. Deze groei wordt voornamelijk beïnvloed door de vergrijzing van de bevolking. Het aantal huishoudens van 65 jaar en ouder neemt de komende twintig jaar met circa 60% toe. Dit beïnvloedt de kwalitatieve uitbreidingsbehoefte in de wijk. De groei in het aantal ouderen stuwt de vraag naar levensloopbestendige nultredenwoningen/appartementen, zowel op korte als de langere termijn. De uiteindelijke kwalitatieve uitbreidingsbehoefte is sterk afhankelijk van de mate waarin doorstroming van ouderen plaatsvindt en zij de huidige woning verlaten voor een nultredenalternatief. Bouwen voor deze doelgroep heeft een smerend effect op de verhuisketen. De vrijkomende grondgebonden woning (al dan niet als kluswoning) is geschikt voor de (vermogende) starter. Ouderen stromen pas door als het aanbod past bij hun woonvoorkeuren.

3. Voldoende behoefte voor circa 100 tot 180 vrijesectorwoningen in Franse Gat in komende jaren

De komende jaren is er in het Franse Gat behoefte aan zowel appartementen/nultredenwoningen als grondgebonden woningen. In totaal verwachten we in de wijk Zuidwest een behoefte aan 295 tot 335 woningen in de vrije sector (vrijesectorhuur en koop) tot 2042. Zoals genoemd wordt de uiteindelijke kwalitatieve woningbehoefte sterk beïnvloed door de mate van doorstroming. We verwachten in het scenario op basis van reguliere doorstroming een sterkere behoefte aan appartementen/nultredenwoningen dan in het scenario op basis van mindere doorstroming. Qua segmenten verwachten we dat de woningbehoefte in het scenario op basis van mindere doorstroming sterker uit zal gaan naar koopwoningen dan in het scenario op basis van reguliere doorstroming. Ongeacht de verschillende doorstroomscenario's verwachten we een robuuste behoefte aan 15 tot 25 grondgebonden woningen en 50 tot 90 appartementen. Qua segmenten verwachten we een robuuste behoefte aan 30 tot 50 koopwoningen en 35 tot 65 vrijesectorhuur woningen.

4. Doorstroming sterk bepalend voor functioneren woningmarkt

Voor het functioneren van de woningmarkt in het Franse Gat is de doorstroming dus sterk bepalend. Zoals al eerder benoemd bestaat de huidige woningvoorraad in het Franse Gat uit een relatief groot aandeel sociale huur. De toevoeging van vrijesectorwoningen in zowel de vrijesectorhuur als in de koop resulteert

in een meer diverse samenstelling van de woningvoorraad in het Franse Gat. Hierdoor zouden huishoudens van het Franse Gat een volgende nieuwe stap kunnen maken in hun wooncarrière binnen de wijk.

Adviezen ten aanzien van de 100 tot 180 vrijesectorwoningen in het Franse Gat

1. Zet in op een complementair programma om doorstroming te bevorderen

Gezien de ligging en de huidige kenmerken van het Franse Gat (hoofdstuk 3 en 4) en de uitbreidingsbehoefte die afkomstig is van de stedelijk georiënteerde doelgroepen (hoofdstuk 5) adviseren we voor het Franse Gat vooral in te zetten op een complementair woonprogramma dat inspeelt op het stimuleren van doorstroming. Door in te zetten op de doorstroming ontstaan langere verhuisketens en kan de bestaande woningvoorraad beter worden benut. Zet daarom in op de toevoeging van passende woningen voor senioren om de doorstroming in de bestaande woningvoorraad te bevorderen. Hierdoor komen bestaande woningen vrij en is het voor meer huishoudens mogelijk om wooncarrière te maken, zie ook adviezen hierna.

2. Te kiezen voor een aandeel van 60% appartementen/nultredenwoningen

Door de vergrijzing zal een groot deel van de toekomstige woningbehoefte in het Franse Gat afkomstig zijn van oudere huishoudens (paragraaf 5.2). De oudere stedelijk georiënteerde huishoudens hebben een sterke voorkeur voor appartementen/nultredenwoningen (hoofdstuk 7). Op basis van de kwalitatieve woningbehoefte tot 2042 (hoofdstuk 6) en de kenmerken van het Franse Gat adviseren we in te zetten op een aandeel van circa 60% appartementen/nultredenwoningen. Door in te zetten op de toevoeging van appartementen/nultredenwoningen kan de doorstroming van oudere huishoudens uit (vaak ruimere grondgebonden) woningen in de bestaande voorraad bevorderd worden zodat deze woningen beschikbaar komen voor andere huishoudens. De randvoorwaarden van de nultredenconcepten zijn hierbij van groot belang. Denk hierbij aan plintwoningen die een binding met de straat hebben en/of woningen met een tuintje aan de voor of achterkant. Daarnaast zijn seniorenappartementen in het centrum van wijk, nabij voorzieningen, kansrijk.

3. Uit te gaan van 40% grondgebonden woningen

Uit de woonvoorkeuren voor de stedelijke doelgroepen (hoofdstuk 7) blijkt een relatief sterke behoefte voor grondgebondenwoningen bij met name jonge huishoudens. Op basis van de kwalitatieve woningbehoefte tot 2042 (hoofdstuk 6) en de kenmerken van het Franse Gat adviseren we in te zetten op een aandeel van circa 40% grondgebonden woningen.

4. Zet in op betaalbare woonproducten voor jongere huishoudens en doorstroming vanuit sociale huur te bevorderen

We adviseren daarbij om in het programma in te zetten op de toevoeging van betaalbare woonproducten zoals (lage) middenhuur en bereikbare koop om jongere doelgroepen te bedienen. Op dit moment is de betaalbaarheid van de woningmarkt voor met name starters en de lage en middeninkomens een veelbesproken onderwerp. Houd er daarbij rekening mee dat een groot deel van uw kansrijke doelgroepen lage en middeninkomens betreft. Zij hebben een inkomen tot respectievelijk € 40.000 en circa € 52.000 (prijspeil 2022). Hoewel er een grote behoefte is aan koopwoningen is met een inkomen tussen de € 40.000 en € 52.000 een koopwoning relatief snel onbetaalbaar in de huidige markt. Tegelijkertijd is met dit inkomen de toegang tot de sociale huur slecht beperkt mogelijk. Het hierdoor ontstaande 'gat' tussen sociale huur en koop is voor veel huishoudens te groot waardoor ook de doorstroming vanuit dit segment stopt. Door in te zetten op betaalbare woonproducten bedient u niet alleen de starters en middeninkomens maar kan ook de doorstroming vanuit de sociale huur worden bevorderd. Er zijn verschillende instrumenten die ingezet kunnen worden om woningen betaalbaar te maken en te houden. In bijlage D hebben we hiervan een overzicht opgenomen.

5. In te zetten op een aandeel van 60% koopwoningen

Op basis van de additionele woningbehoefte voor de komende jaren (hoofdstuk 7) zien we vooral een sterke behoefte voor woningen in het (betaalbare) koopsegment. Het gaat zowel om grondgebonden

woningen als appartementen. Naast toevoeging van woningen voor ouderen is er behoefte aan compacte en betaalbare woningen voor starters, jongeren en middeninkomens in het Franse Gat. We adviseren daarom om binnen het aandeel koopwoningen in te zetten op de ontwikkeling van voor de lage en middeninkomens bereikbare koopwoningen. Woningen in het bereikbare koopsegment zijn deels uitwisselbaar voor sociale huurwoningen. Bereikbare koop draagt daardoor bij aan een gezonde mix van huishoudens in een wijk. Hiermee wordt ruimte geboden aan huishoudens om een wooncarrière te maken binnen de wijk.

6. Zet in op aanvullende financieringsconstructies om betaalbare koop mogelijk te maken

Reguliere (grondgebonden) woningen ontstijgen in de nieuwbouw al snel het voor huishoudens met een laag of middeninkomen bereikbare koopsegment. Om woningen te realiseren in het voor de lage of middeninkomens bereikbare koopsegment moet marktconform gebouwd worden (zie ook adviezen verderop). Dit bereikt u door het realiseren van compacte woningen, kleine kavels, rug-aan-rug woningen, het bouwen met behulp van prefab elementen en bijvoorbeeld XXS-woningen (grondgebonden woningen met een smalle beukmaat). Ook kunt u inzetten op aanvullende financieringsconstructies zodat woningen financieel beter bereikbaar worden.

7. Uit te gaan van 40% vrijesectorhuur, zowel grondgebonden als gestapeld

Hoewel de vraag vanuit de stedelijke doelgroepen vaak niet primair uitgaat naar woningen in de vrijesectorhuur (zie hoofdstuk 7) adviseren we de toevoeging van een aandeel vrijesectorhuur. Het gaat dan voornamelijk om woningen in het middensegment tot circa € 1.000. Deze woningen vormen een belangrijke schakel in de doorstroming tussen sociale huur en koop. Deze woningen zijn een kwalitatieve toevoeging om huishoudens te huisvesten die door een te hoog inkomen niet in aanmerking komen de sociale huur, maar te weinig verdienen voor een koopwoning.

8. Positioneer levensloopbestendige woningen nabij bestaande (dagelijkse) voorzieningen

Levensloopbestendige woningen zijn vooral kansrijk nabij voorzieningen. Het gebied rondom het Bruïneplein vinden wij dan ook het meest kansrijk voor de realisatie van dit type woning, omdat hier (dagelijkse) voorzieningen zijn concentreert. Oudere huishoudens hechten waarde aan (dagelijkse) voorzieningen op loop- en fietsafstand. Door hier levensloopbestendige woningen te realiseren, liggen de woningen in de direct omgeving van het voorzieningencentrum en vergroot u de aantrekkelijkheid voor oudere huishoudens.

Ook jongere alleenstaanden en stellen zijn deels op zoek naar een appartement. Het kan dan gaan om een intrinsieke voorkeur, vanwege de betaalbaarheid, als eerste stap in wooncarrière, et cetera. Jongeren kunnen pioniers zijn voor de appartementen. Vermarkt levensloopbestendige appartementen daarom niet uitsluitend als aanbod voor ouderen. Zet in op een mix tussen doelgroepen.

9. Neem aanvullende maatregelen om doorstroming van oudere huishoudens te faciliteren

Oudere huishoudens zijn minder verhuis geneigd dan jongere huishoudens. Naast het creëren van passend aanbod kan doorstroming ook op gang worden gebracht door deze oudere huishoudens te verleiden en te ontzorgen. Dit kan bijvoorbeeld door de inzet van een verhuiscoach, een doorstroommakelaar, een verhuisservice en/of het delen van ervaringen. Daarnaast is er de mogelijkheid om woningen met voorrand toe te wijzen aan bewoners die een sociale huurwoning achterlaten.

10. Monitor ontwikkeling en afzet de komende jaren goed, stuur bij waar nodig

De deelgebieden in het Franse Gat bieden kansen voor het ontwikkelen in meerdere fasen. Door goed te monitoren kan tussentijds bijsturing plaatsvinden. Focus hierbij op wat het goed doet en wat minder loopt. Het is hierbij verstandig om in beeld te krijgen of de gewenste doorstroming daadwerkelijk op gang komt.

3 Uitgangspunten

In dit hoofdstuk brengen we de uitgangspositie in beeld voor de ontwikkeling van het Franse Gat. We kijken daarbij naar de locatie en omgeving en brengen algemene verhuistrends in beeld.

3.1 SWOT Franse Gat

We starten met een SWOT van de locatie. Hierna geven we een indicatie van sterke en minder sterke punten van de locatie het Franse Gat.

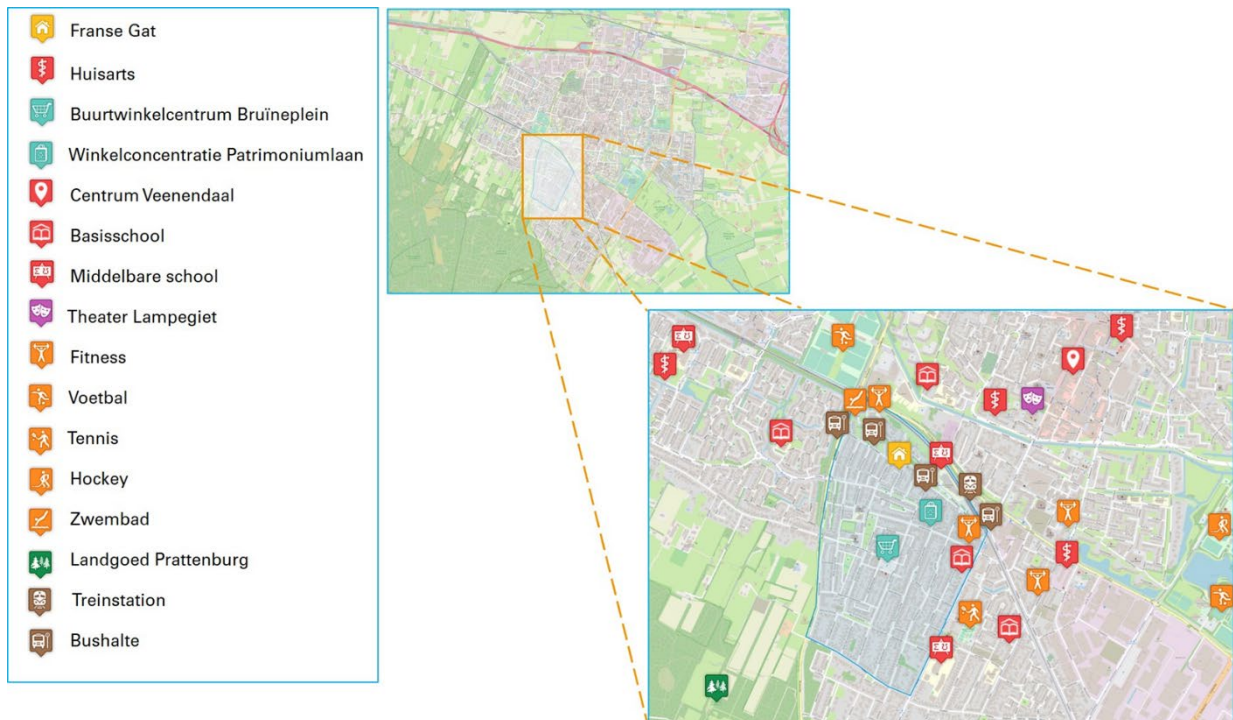
Tabel 1: SWOT Franse Gat Veenendaal

<p>Sterkten (S)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Uitgebreid aanbod van voorzieningen op loop- en fietsafstand. In (de nabijheid van) de wijk bevindt zich een breed scala aan dagelijkse en niet-dagelijkse voorzieningen, onderwijsinstellingen en sportgelegenheden. • Ligging van de wijk. Het Franse Gat ligt relatief dichtbij het centrum van Veenendaal. • Bereikbaarheid van het Franse Gat. Het station Veenendaal Centrum bevindt zich aan de noordoostkant van het Franse Gat. Daarnaast is de A12 binnen vijf autominuten te bereiken. 	<p>Zwakten (W)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Beperkt openbaar vervoer in de wijk. In de wijk bevinden zich enkel aan de Rembrandtlaan/Rembrandtpark bushaltes. De interne ontsluiting van de wijk met openbaar vervoer is hierdoor beperkt. • Slechte staat van woningen in (een deel van) de wijk. In een deel van de wijk verkeren de woningen in een relatief slechte staat. De woningen zijn verouderd en hebben lage energielabels.
<p>Kansen (O)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Zorg dat de woningen en de inrichting van de wijk goed aansluiten bij de woonwensen van ouderen. Door vergrijzing groeit de doelgroep ouderen de komende jaren relatief hard. Verleid hen met flexibel afneembare zorg en levensloopbestendige bouw. Door hier op in te spelen vergroot u de afzetkansen van nieuwe woningen. • Nieuwe woonvormen/concepten realiseren. Door nieuwe woonvormen/concepten te realiseren wordt Door de bestaande woningvoorraad aan te vullen met nieuwe woonvormen/concepten ontstaat een meer diverse woningvoorraad. 	<p>Bedreigingen (T)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Relatief beperkt aanbod van (eerstelijns)zorgvoorzieningen. Door vergrijzing groeit de doelgroep ouderen in de wijk de komende jaren relatief hard. Hierdoor zal de vraag naar (eestelijns)zorgvoorzieningen naar verwachting toenemen. • Op lange termijn krimpen de jonge doelgroepen (tot 35 jaar). Dit zorgt mogelijk voor een afnemend draagvlak voor voorzieningen, zoals scholen en recreatievoorzieningen.

Bron: Stec Groep (2022)

Onderstaand locatieprofiel toont de ligging het Franse Gat binnen Veenendaal en geeft inzicht in de voorzieningen in de nabije omgeving.

Figuur 1: Locatieprofiel Franse Gat in Veenendaal



Bron: Stec Groep (2022).

DETAILHANDELSBELEID VEENENDAAL

In het Franse Gat bevindt zich het Bruïneplein. Dit is een buurtwinkelcentrum waar o.a. Jumbo en Aldi zijn gevestigd. Ook de Patrimoniumlaan bevindt zich in het Franse Gat. Dit is een winkelconcentratie buiten de gewenste structuur van de gemeente Veenendaal. Aan deze straat zit een divers winkelaanbod gevestigd, afgewisseld door woningen. De gemeente zet in op de versterking van het winkelaanbod van de detailhandelsstructuur (waar Bruïneplein wel onderdeel van is en Patrimoniumlaan niet). Op langere termijn wordt zo nodig nagedacht over transformatie van buiten de detailhandelsstructuur gevestigde winkels (onder andere de winkels aan de Patrimoniumlaan) naar andere functies.

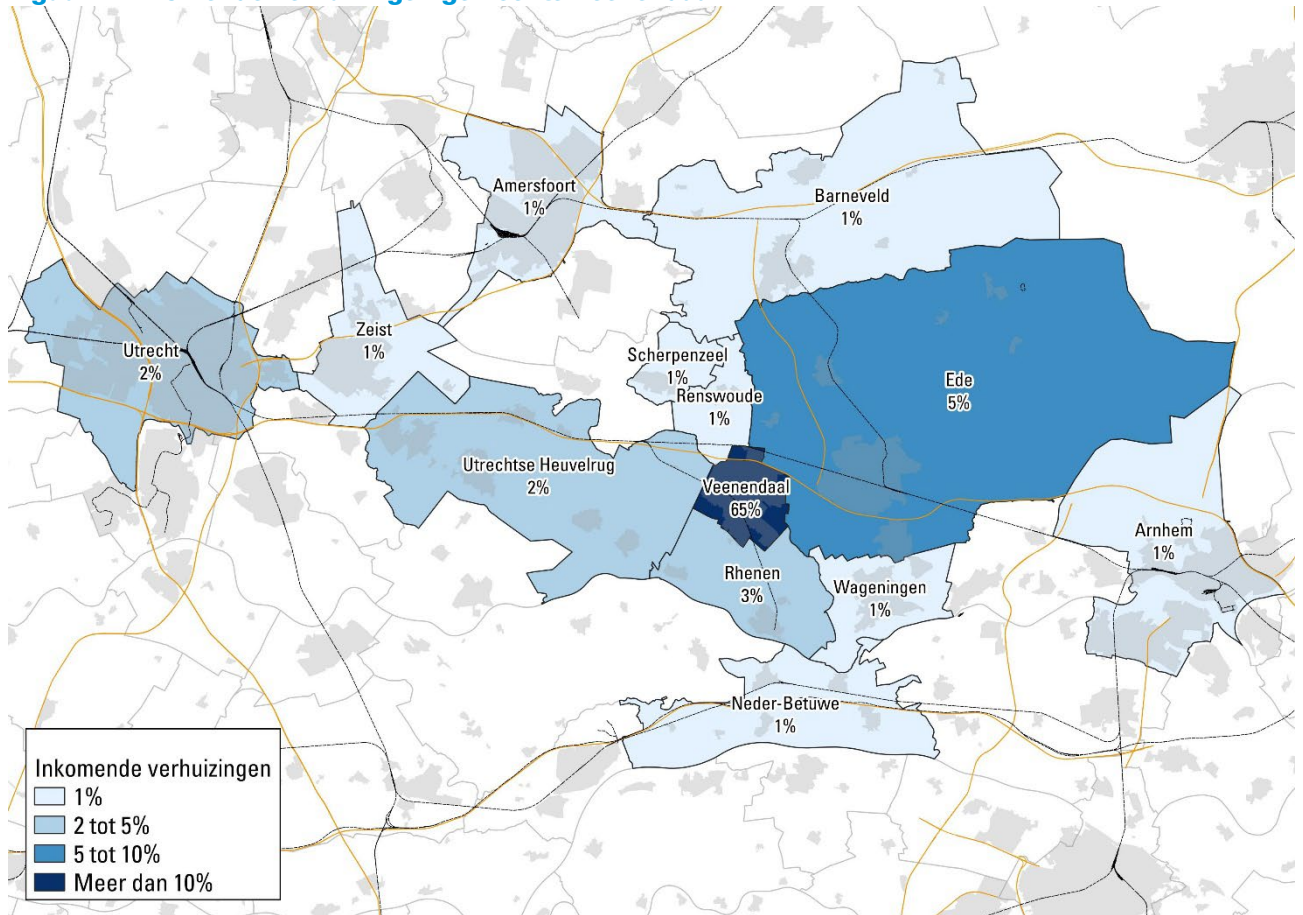
3.2 Marktregio: voornamelijk lokaal

We maken een afbakening van het ruimtelijke verzorgingsgebied voor een kwalitatieve programmatische invulling voor het Franse Gat. Om de relevante marktregio in beeld te brengen kijken we naar de verhuisrelaties van de afgelopen jaren (2012 t/m 2020).

Veenendaal kent een relatief grote interne verhuisrelatie

Het zwaartepunt van de marktbevingen ligt binnen de gemeente Veenendaal. Circa 65% van de verhuizingen vinden plaats binnen de gemeente. Inkomende verhuizingen zijn daarnaast relatief vaak afkomstig uit Ede (5%). Ook vanuit Rhenen (3%), Utrechtse Heuvelrug (2%) en Utrecht (2%) is er relatief veel instroom. Zie ook onderstaand figuur.

Figuur 2: Inkomende verhuizingen gemeente Veenendaal

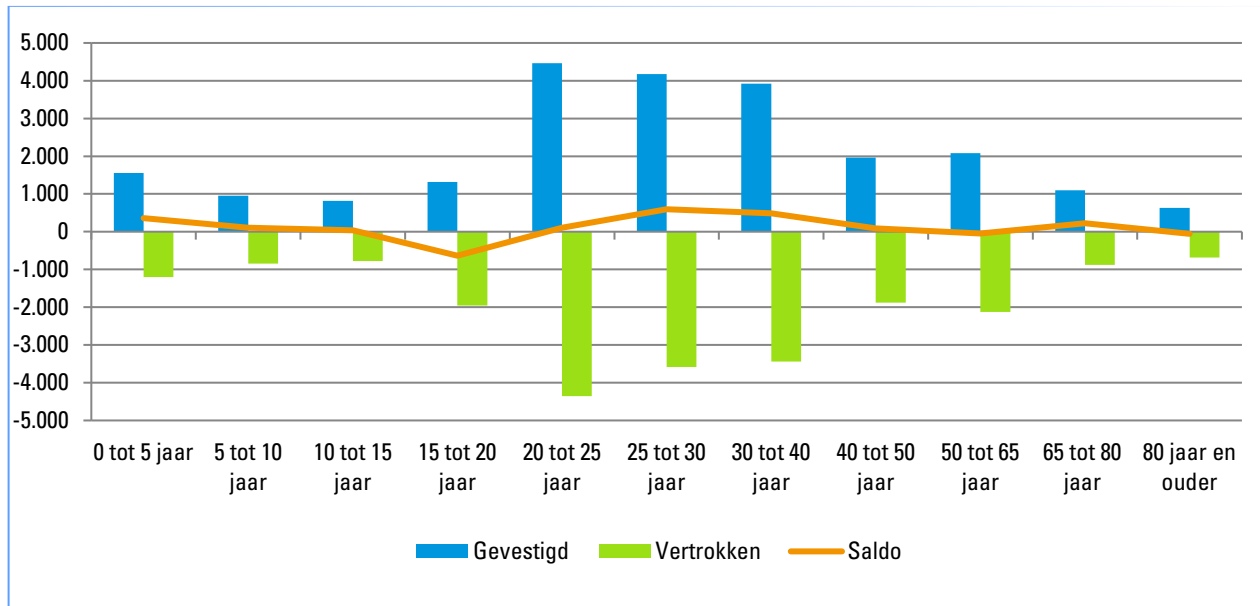


Bron: CBS (2021), bewerking Stec Groep (2022).

Jongeren verlaten Veenendaal rond studententijd, maar dertigers keren terug

Per saldo kent Veenendaal een positief vestigingssaldo: er vestigen zich in de periode 2011-2020 meer personen in de gemeente dan dat er zijn vertrokken. Zoomen we in op leeftijd van de personen die Veenendaal in of uit verhuisden, valt vooral de relatief grote uitstroom van 15 tot 25-jarigen op. In de meeste gevallen schatten we in dat dit jongeren zijn die Veenendaal vanwege een opleiding of werk elders verlaten. Er is sprake van een relatief grote instroom van huishoudens in de leeftijd van 25 tot 40 jaar. Voor een groot deel zullen dit gezinnen zijn die op zoek zijn naar een ruimere woning of stellen die een gezin willen stichten. Ook het relatief grote aandeel van instromende kinderen tot 10 jaar duidt op een instroom van gezinnen.

Figuur 3: Vestiging en vertrek naar leeftijd in Veenendaal in de periode 2010-2020



Bron: CBS (2022), bewerking Stec Groep (2022).

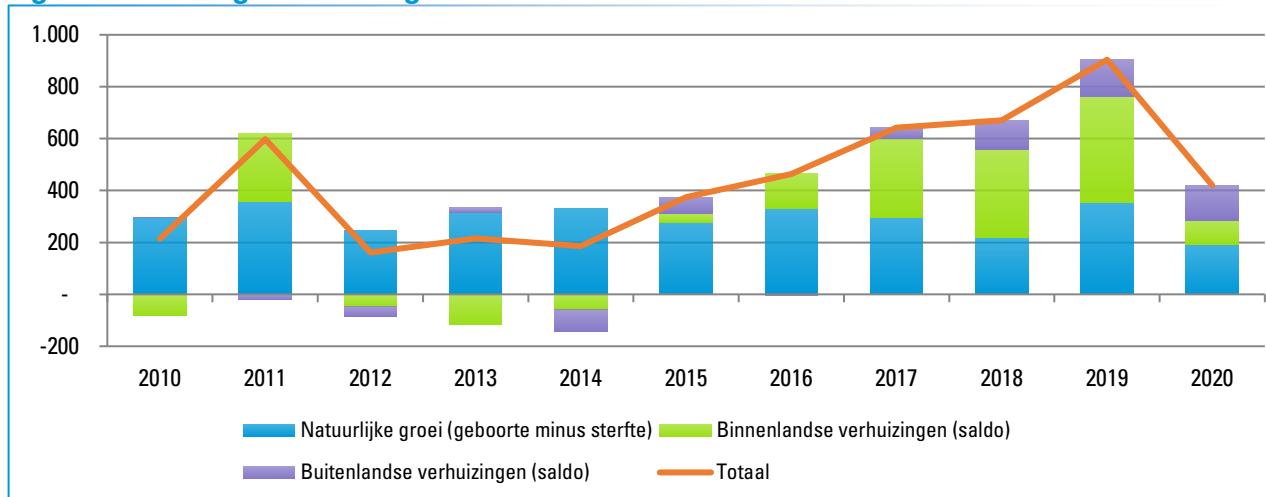
ONDERLIGGENDE VERHUISREDENEN NIET TE HERLEIDEN UIT DE GEGEVENS

In de cijfers voor vestiging en vertrek wordt de onderliggende reden niet vermeld. Een deel van de huishoudens vertrekt door een gebrek aan passend aanbod. Ook vertrekt een deel vanwege studie. Een aandeel hiervan keert na de studie terug naar Veenendaal.

Natuurlijke groei belangrijke drijver bevolkingsgroei Veenendaal

De bevolking groeide de afgelopen jaren in Veenendaal. Deze inwonersgroei komt voor een groot deel door natuurlijke groei. In toenemende mate is een positief vestigingssaldo, met name voor binnenlandse verhuizingen ook drijver van de groei. Het hoge vestigingspercentage vanuit grotere Nederlandse steden kan deels verklaard worden door de krapte op de woningmarkt. In toenemende mate wijken huizenzoekers vanuit de grote stad (waar de druk op de woningmarkt hoog is) uit naar beter betaalbare en goed bereikbare plekken in de regio zoals Veenendaal.

Figuur 4: Bevolkingsontwikkeling Veenendaal



Bron: CBS (2022), bewerking Stec Groep (2022).

4 Bestaande woningvoorraad

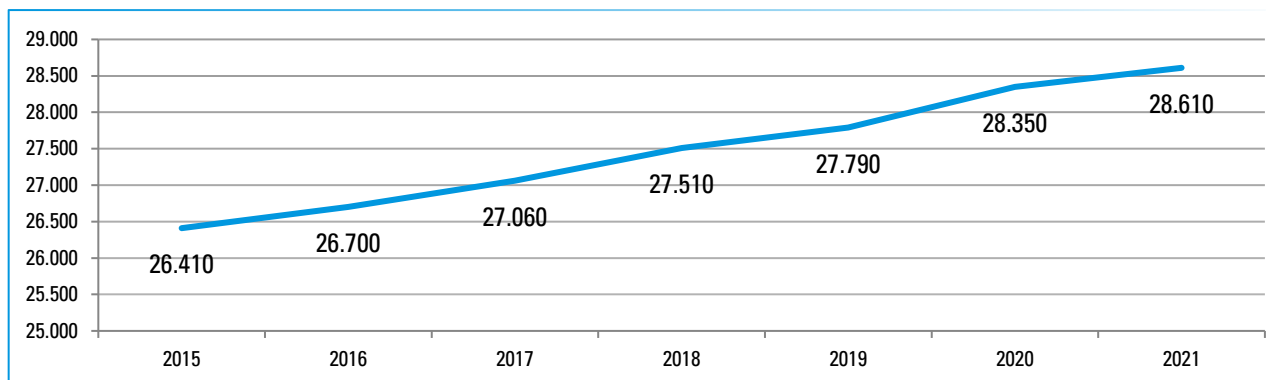
Voor we ingaan op de woningbehoefte zoomen we eerst onder andere in op de bestaande woningvoorraad. Sommige gegeven zijn enkel beschikbaar op het niveau van de gemeente Veenendaal maar we zoomen zoveel mogelijk in op de wijk Zuidwest en de buurt Franse Gat.

4.1 Woningvoorraad in Veenendaal Zuidwest bestaat voornamelijk uit sociale huur

Woningvoorraad Veenendaal: afgelopen jaren stabiel gegroeid met circa 440 woningen per jaar

De omvang van de woningvoorraad in de gemeente Veenendaal is de afgelopen jaren gegroeid. In 2015 waren er in de gemeente Veenendaal circa 26.410 woningen en in 2021 bedraagt het aantal woningen 28.610, een toename van circa 9%. Gemiddeld is de woningvoorraad met circa 440 woningen per jaar toegenomen. Zie ook onderstaand figuur.

Figuur 5: Ontwikkeling woningvoorraad Veenendaal, 2015-2021

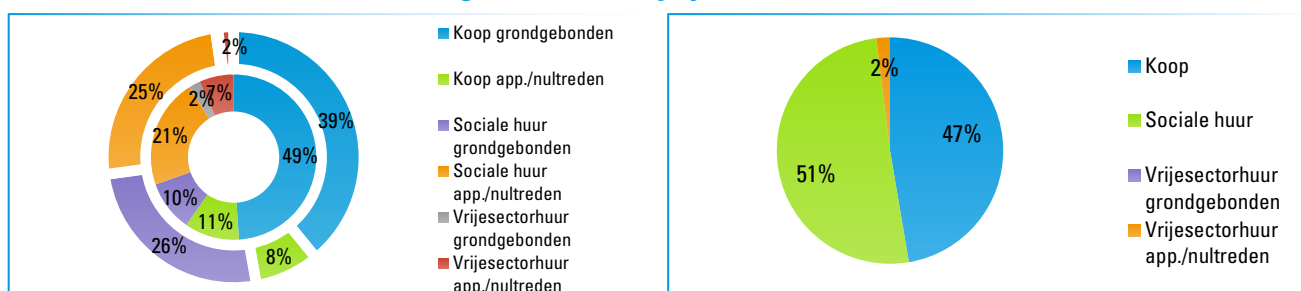


Bron: CBS (2021), bewerking Stec Groep (2021).

Aandeel sociale huur in Zuidwest relatief hoog

In de gemeente Veenendaal bestaat circa de helft van de woningvoorraad uit grondgebonden koopwoningen. In de Wijk Zuidwest is dit aandeel 39%. Ruim de helft van de woningen in Zuidwest behoren tot de sociale huur. Hiervan is ongeveer de helft een grondgebonden woning en de andere helft is een appartement/nultredenwoning. Het aandeel sociale huurwoningen (circa 51%) is duidelijk groter dan gemiddeld in de gemeente Veenendaal (circa 31%). In Zuidwest zijn daarnaast nauwelijks woningen in de particuliere huur.

Figuur 6: Links: woningvoorraad naar eigendom en type Veenendaal Zuidwest (buiten) en gemeente Veenendaal (binnen), Rechts: woningvoorraad naar prijsvorm (rechts)

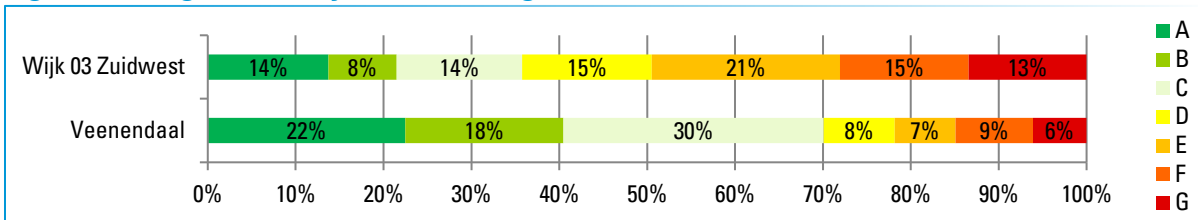


Bron: LMW (2019), TNO (2018), bewerking Stec Groep (2022).

Relatief veel niet-groene woningen in Zuidwest

Zo'n 22% van de woningen in Zuidwest heeft een groen energielabel A of B. Dit is relatief laag in vergelijking met het aandeel woningen in de gemeente Veenendaal in totaal met een groen energielabel A of B (circa 40%). Het aandeel woningen met een niet-duurzaam energielabel is in Zuidwest juist relatief hoog. Circa 28% heeft energielabel F of G waar dit in de gemeente Veenendaal in totaal circa 15% is.

Figuur 7: Energielabels Wijk Zuidwest en gemeente Veenendaal*



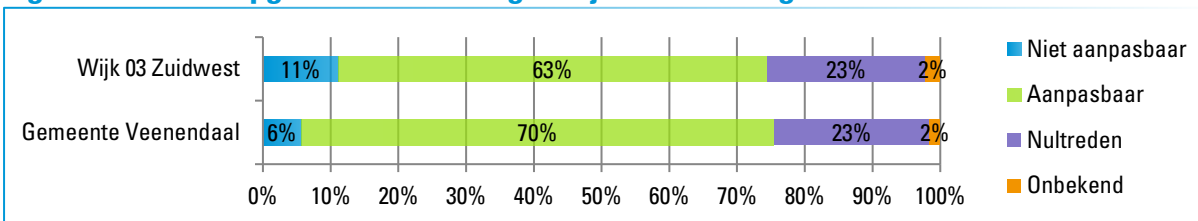
Bron:

RVO (2022), BAG (2022), bewerking Stec Groep (2022). *De classificering is gebaseerd op de best beschikbare informatie per woning. Beschikbare (RVO) labels zijn gehanteerd, anders is een voorlopig label toegekend op basis van bouwjaar en woningtype.

Circa 63% van woningvoorraad Zuidwest is aanpasbaar

Zo'n 23% van de woningvoorraad in Zuidwest bestaat uit nultredenwoningen. Zo'n 63% is aan te passen naar de behoeftes van ouderen en mindervalide personen en zo'n 11% is niet aan te passen.

Figuur 8: Levensloopgeschiktheid woningen wijk Zuidwest en gemeente Veenendaal



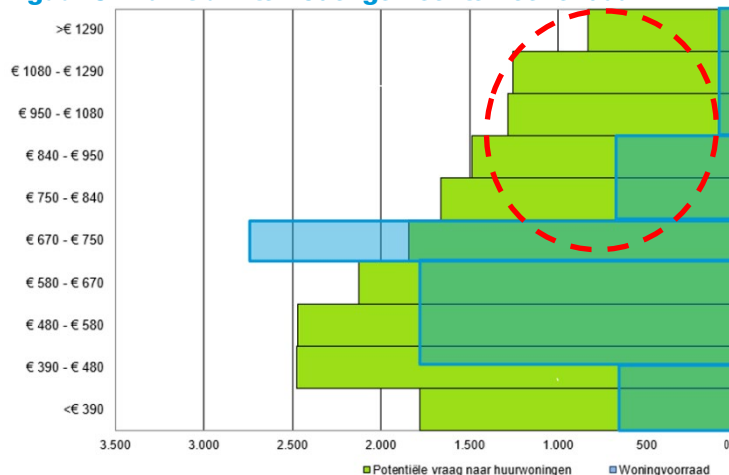
Bron: TNO (2018), bewerking Stec Groep (2022).

4.2 Marktruimte huurwoningen op basis van marktruimtemodel

Marktruimtemodel: voldoende bestedingspotentieel en marktruimte in Veenendaal

We kijken naar de potentiële marktruimte voor huurwoningen vanuit bestedingsmogelijkheden in de gemeente Veenendaal. Hiervoor zetten we ons marktruimtemodel in. We confronteren de huidige voorraad woningen in de gemeente Veenendaal met het aantal huishoudens en hun voorkeur voor een huur- en koopwoning en financiële mogelijkheden.

Figuur 9: Marktruimtemodel gemeente Veenendaal



Bron: Stec Groep (2022), op basis van Lokale Monitor Wonen (2019), WoON2018 en CBS (2021).

Wat valt op?

- In de gemeente Veenendaal lijkt op basis van het model ruim voldoende marktruimte voor toevoeging van woningen in de vrijesectorhuur.
- Deze vraag doet zich voor in alle prijssegmenten van de vrijesectorhuur: in de lage middenhuur, de hoge middenhuur en de dure huur.

UITLEG MARKTRUIMTEMODEL

In het marktruimtemodel is het woningaanbod in de gemeente Veenendaal ingedeeld naar prijssegmenten (de blauwe blokken), afgezet tegen de potentiële vraag naar huurwoningen (groene staven). De gegevens voor het aantal huurwoningen per prijssegment zijn afkomstig van de Lokale Monitor Wonen.

De potentiële vraag is gebaseerd op de omvang van de inkomensgroepen in Veenendaal (CBS) en de voorkeur voor een huurwoning op basis van WoON2018. De verdeling over de inkomensgroepen vormt het uitgangspunt voor de maximale uitgave voor de kale huur door huishoudens. De maximale uitgave is per inkomensgroep bepaald door het toepassen van huur- en koopquotes (op basis van cijfers van Nibud, ministerie I&M en WoON2018). Het marktruimtemodel houdt geen rekening met het effect van de huurtoeslag en het fenomeen scheefwonen.

4.3 Betaalbaarheid onder druk

De betaalbaarheid in de koopsector staat in de huidige markt onder druk. Woningcorporaties moeten minimaal 85% van hun huurwoningen toewijzen aan de doelgroep met een maximaal inkomen tot € 40.765 voor 1-persoonshuishoudens of tot € 54.014 voor meerpersoonshuishoudens. We brengen de leencapaciteit van bruto jaarinkomens medio 2022 in beeld. Huishoudens met een inkomen van € 40.000 kunnen een maximale hypotheek van € 180.000 krijgen. Bij een inkomen van € 50.000 is de maximale hypotheek € 225.000 en bij een inkomen van € 55.000 is de maximale hypotheek €255.000 (zie ook bijlage A voor een overzicht van de leencapaciteit bij bruto jaarinkomen medio 2022). In bijlage A hebben we ook een overzicht opgenomen van koopaanbod in de huidige markt in Veenendaal. Afhankelijk van het type woning en de locatie wordt het gros van de woningen aangeboden ruim boven circa € 300.000. We constateren een gat tussen de sociale huursector en de koopsector. Met name voor huishoudens die een inkomen hebben dat net hoger is dan de sociale huurgrens, en hierdoor geen aanspraak kunnen maken op een sociale huurwoning, zijn de mogelijkheden zeer beperkt.

5 Demografische ontwikkeling

In dit hoofdstuk zoomen we in op de demografische ontwikkeling in Veenendaal en de wijk Zuidwest, waar het Franse Gat zich bevindt.

5.1 De huishoudensprognose voor Veenendaal tot 2042 op basis van scenario's

Migratie is een onzekere factor in de huishoudensontwikkeling. In het woningbehoefteonderzoek voor de gemeente Veenendaal (begin 2022) is daarom gerekend met twee verschillende scenario's voor de huishoudensprognose tot 2042 berekend op basis van twee scenario's.

- Het scenario 'migratie hoog' gaat voor de periode 2022-2042 uit van een voortzetting van de migratietrend uit 2016-2021.
- Het scenario 'migratie laag' gaat voor de periode 2022-2032 uit van een voortzetting van de migratietrend uit 2016-2021, gevolgd door een afvlakking van het migratiesaldo voor de periode 2032-2042.

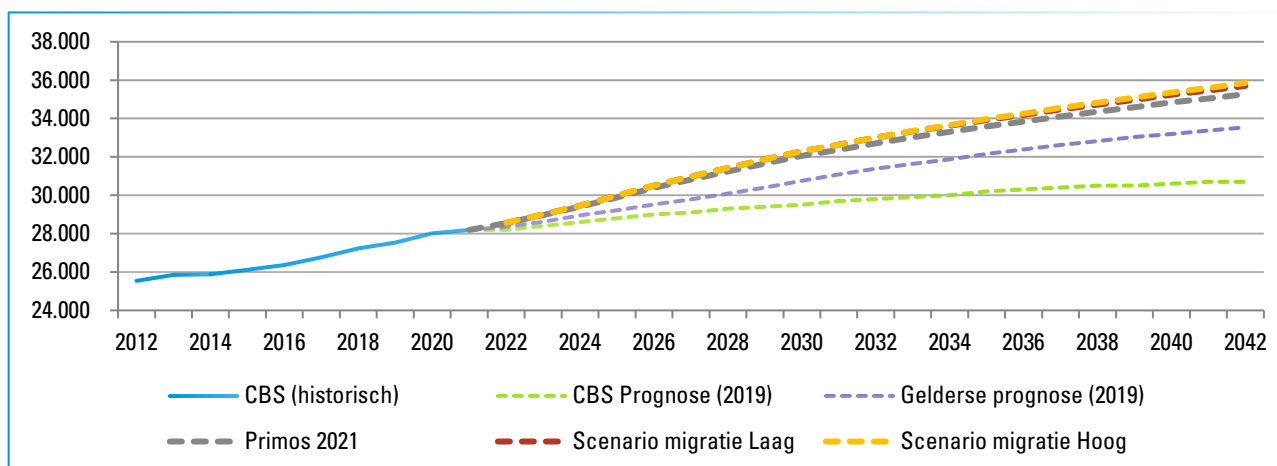
In bijlage B geven we een uitgebreidere toelichting op deze scenario's

Veenendaal groeit tot 2042 met ruim 7.140 tot 7.300 huishoudens

In onderstaande figuur zetten we verschillende huishoudensprognoses tegen elkaar af, zoals Primos 2019 (input voor de Gelderse Prognose), Prognose CBS 2019, de meest recente Primos 2021 en de hiervoor geschetste scenario's.

Op basis van de scenario's 'migratie laag' en 'migratie hoog' verwachten we een groei van circa 7.140 tot 7.300 **huishoudens** de komende twintig jaar in Veenendaal. Tot 2032 gaat het om een groei van circa 4.440 huishoudens. In de periode daarna (tot 2042) komen daar nog zo'n 2.700 (scenario 'migratie laag') tot 2.860 (scenario 'migratie hoog') huishoudens bij. De cijfers in deze scenario's liggen hoger dan de meest recente prognose van het Primos. Ten opzichte van de overige / oudere prognoses is het verschil groter.

Figuur 10: Demografische huishoudensontwikkeling Veenendaal, historisch en prognose



Bron: Gelderse prognose op basis van Primos (2019), Primos (2021), CBS (2019, 2022), bewerking Stec Groep (2022).

De bovengenoemde indicatieve scenario's 'migratie hoog' en 'migratie laag' gaan uit van doorzetting van de trend van het toegenomen migratiesaldo en zijn een verbijzondering van de reguliere huishoudensprognose van het Primos (2021). Dit geeft geen garantie dat deze aantallen in de praktijk gehaald zullen worden. We adviseren daarom de ontwikkeling goed te blijven monitoren.

De bevolking in Veenendaal vergrijst en verdunt: sterke groei 65-plusdoelgroep

We richten ons op de ontwikkeling van specifieke doelgroepen. Wat valt op?

- De groep alleenstaanden en stellen ouder dan 65 jaar stijgt flink, tot circa 12.080 tot 12.130 in 2042. Met een toename van 2.370 huishoudens (+30%) groeit deze groep ook de komende tien jaar het sterkst.
- Gezinnen zijn de grootste doelgroep en blijven dat ook de komende jaren. We verwachten de komende jaren een forse groei met circa 2.360 tot 2.420 gezinshuishoudens tot 2042.
- Het aantal huishoudens tussen de 35 en 65 groeit met circa 1.010 (+15%) de komende 10 jaar, en tot 2042 met 1.060 tot 1.100 huishoudens. Daarmee groeit deze doelgroep vooral in de komende 10 jaar.
- Gelijktijdig met het proces van vergrijzing daalt het absolute aantal jonge huishoudens. De groep tot 35 jaar daalt met zo'n 100 huishoudens tot 2032 en 530 tot 540 in de periode 2022-2042.

5.2 Wijk Zuidwest groeit met 525 tot 550 huishoudens in de periode 2022 t/m 2042

Vooraf groei aantal 55-plussers, komende jaren minder gezinnen in Zuidwest

Het aantal huishoudens in Zuidwest daalt de komende vijf jaar licht, met circa 5 huishoudens. Tot 2032 is juist sprake van een lichte stijging: circa 35 extra huishoudens. In de periode 2022 tot 2042 stijgt het aantal huishoudens met 16 tot 17% (525 - 555 huishoudens). Vooral het aantal 65-plussers en alleenstaanden en stellen tussen de 35 en 65 neemt toe. Het aantal gezinnen wordt juist kleiner.

Tabel 2: Huishoudensontwikkeling wijk Zuidwest 2022-2042 (scenario 'migratie laag')

Doelgroep	hh. 2022	hh. 2027	Ontwikkeling 2022-2027		hh. 2032	Ontwikkeling 2022-2032		hh. 2042	Ontwikkeling 2022-2042	
			Abs.	%		Abs.	%		Abs.	%
Alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	435	405	-30	-7%	385	-50	-11%	455	+20	5%
Gezinnen	1.125	965	-160	-14%	895	-230	-20%	1.035	-90	-8%
Alleenstaanden & stellen 35 t/m 65 jaar	815	905	+90	11%	910	+95	12%	940	+125	15%
Alleenstaanden & stellen 65 jaar en ouder	810	910	+100	12%	1.035	+225	28%	1.285	+475	59%
Overig	10	5	-5	-50%	5	-5	-50%	5	-5	-50%
Totaal	3.195	3.190	-5	0%	3.230	+35	1%	3.720	+525	16%

Bron: Primos (2021), bewerking Stec Groep (2022). Afgerond op vijftallen.

Tabel 3: Huishoudensontwikkeling wijk Zuidwest 2022-2042 (scenario 'migratie hoog')

Doelgroep	hh. 2022	hh. 2027	Ontwikkeling 2022-2027		hh. 2032	Ontwikkeling 2022-2032		hh. 2042	Ontwikkeling 2022-2042	
			Abs.	%		Abs.	%		Abs.	%
Alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	435	405	-30	-7%	385	-50	-11%	460	+25	6%
Gezinnen	1.125	965	-160	-14%	895	-230	-20%	1.040	-85	-8%
Alleenstaanden & stellen 35 t/m 65 jaar	815	905	+90	11%	910	+95	12%	945	+130	16%
Alleenstaanden & stellen 65 jaar en ouder	810	910	+100	12%	1.035	+225	28%	1.295	+485	60%
Overig	10	5	-5	-50%	5	-5	-50%	5	-5	-50%
Totaal	3.195	3.190	-5	0%	3.230	+35	1%	3.745	+550	17%

Bron: Primos (2021), bewerking Stec Groep (2022). Afgerond op vijftallen.

6 Woningbehoefte

We vertalen de omvang en ontwikkeling van doelgroepen in Zuidwest naar een indicatieve kwantitatieve en kwalitatieve woningbehoefte. We gebruiken hiervoor het Stec-Doorstroommodel, gebaseerd op meerdere prognoses (Primos, WoON en Syswov). Op basis van de doelgroepenontwikkeling schetsen we een beeld van de woningvraag in Zuidwest tot en met 2042.

Kwantitatieve uitbreidingsbehoefte in Zuidwest bestaat uit circa 555 woningen

Op basis van de verwachte huishoudensontwikkeling ontstaat de komende jaren ontstaat in Zuidwest een kwantitatieve uitbreidingsbehoefte aan **circa 555 woningen**. Deze kwantitatieve uitbreidingsbehoefte tot 2042 vertalen we vervolgens in een kwalitatieve opgave. Hierdoor is het Stec Doorstroommodel gebruikt.

Dit is gedaan voor twee scenario's:

(1) Op basis van het doorstroommodel en reguliere doorstroming in de woningmarkt.

(2) Op basis van het doorstroommodel rekening houdend met minder doorstroming.

De uitkomsten geven een robuust inzicht in de woningbouwopgave tot 2042.

TOELICHTING OP HET STEC-DOORSTROOMMODEL

Op basis van de huishoudensontwikkeling en WoON2018 schetsen we een beeld van de uitbreidingsbehoefte in Veenendaal. We maken daarbij gebruik van de geprognostiseerde huishoudensontwikkeling op basis van het scenario 'migratie hoog'. Door verhuisdynamiek en woonvoorkeuren van doelgroepen (beiden uit WoON) te combineren met doelgroepenontwikkeling simuleren we de jaarlijkse vraag naar woningtypen in de gemeente. We gebruiken een combinatie van WoON2015 en WoON2018 om conjuncturele vraagschommelingen zoveel mogelijk uit te vlakken. De bestaande voorraad speelt een belangrijke rol in de simulatie: op basis van mutatiecijfers prognosticeren we van jaar-op-jaar welke woningtypen naar verwachting vrijkomen (en in een vraag kunnen voorzien). Door jaar-op-jaar de te verwachten vraag te confronteren met het vrijkomend aanbod creëren we inzicht in de netto (uitbreidings-)behoefte per woningtype per jaar.

Het model toont dus van jaar-op-jaar de 'tekorten en overschotten' die ontstaan door verhuizingen, instroom en de ontwikkeling van doelgroepen. Een overschot in een bepaald segment leidt daarbij niet direct tot leegstand, maar impliceert dat bijbouwen zorgt voor verruiming van de markt. Omgekeerd geldt dat tekorten er niet direct toe leiden dat mensen geen dak boven hun hoofd hebben. Er ontstaat echter wel krapte in het desbetreffende segment (en dat vertaalt zich doorgaans in prijsopdrijving). Het model is dus maximaal vraaggericht en gaat uit van optimale huisvesting van doelgroepen. In praktijk is de woningmarkt weerbaarstig. Het aanbod bepaalt voor een groot deel de vraag: als huishoudens niet kunnen wonen in hun eerste keus (bijvoorbeeld een grondgebonden koopwoning), landen ze in hun tweede keus (bijvoorbeeld een grondgebonden vrijesectorhuurwoning). Vraaggericht bouwen is wezenlijk voor optimaal behoud van doelgroepen en het aantrekken van huishoudens van buitenaf op lange termijn. Om het effect van doorstroming op de woningvraag te duiden, hanteren we voor de woningbehoefte in de gemeente Veenendaal twee scenario's:

(1) Op basis van het doorstroommodel en reguliere doorstroming in de woningmarkt;

(2) Op basis van het doorstroommodel rekening houdend met minder doorstroming.

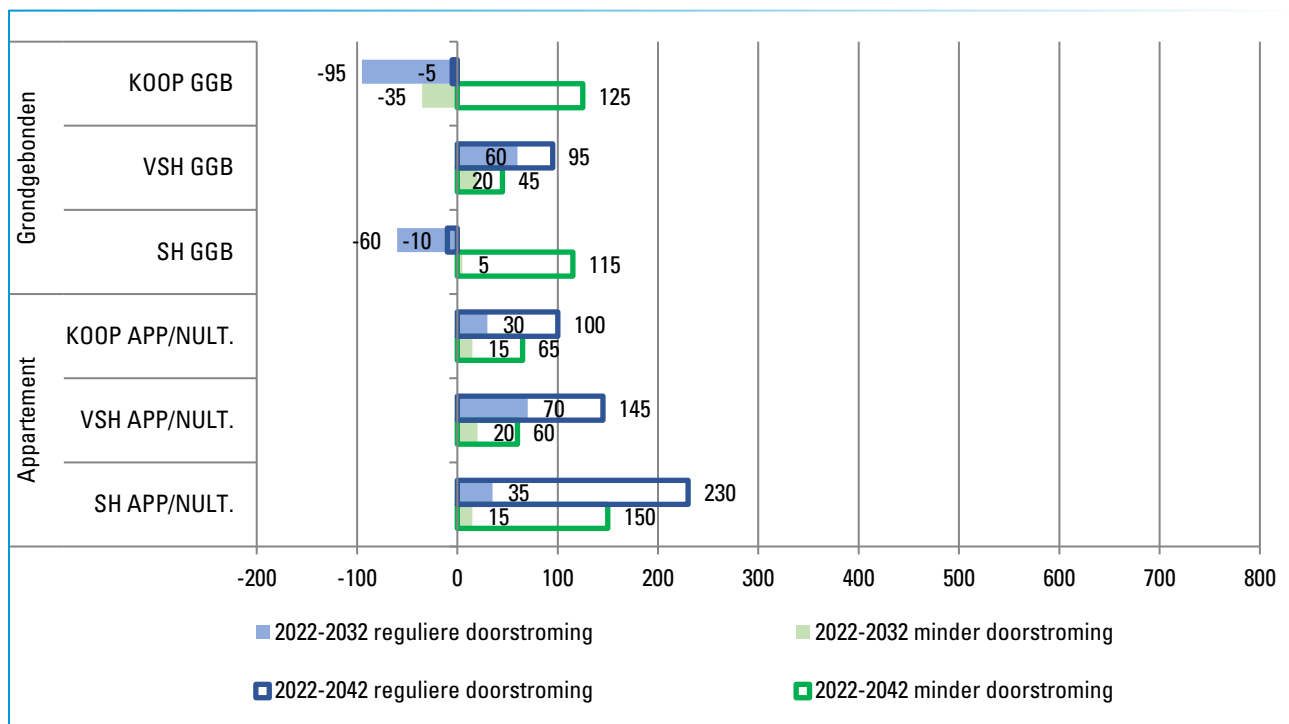
Het eerste scenario is primair vraaggericht en toont de woningbehoefte wanneer ingezet wordt op het faciliteren van doorstroming in de woningmarkt. Het tweede scenario gaat uit van een lagere mate van doorstroming. Uitgangspunt in dit scenario is dat het aantal verhuisbewegingen afneemt tot een kwart van het aantal verhuisbewegingen uit het eerste scenario. Er is in dit tweede scenario dus nog steeds, maar wel in beperkte mate, sprake van huishoudens die verhuizen en doorstromen. Daarbij is ook rekening gehouden met het feit dat bepaalde doelgroepen zoals jongeren vaker verhuizen dan andere doelgroepen (ouderen / gezinnen).

Uiteindelijke vraag naar grondgebonden en nultreden is sterk afhankelijk van kwalitatief aanbod

De kwantitatieve uitbreidingsbehoefte ontstaat in verschillende segmenten. Op korte termijn (5 tot 10 jaar) ontstaan bij reguliere doorstroming overschotten in het grondgebonden segment. Dit komt met name door een verwachte afname in het aantal gezinnen en groei in het aantal senioren huishoudens. De groei in het aantal ouderen stuwt de vraag naar nultredenwoningen, zowel op korte als de langere termijn. Zie onderstaand figuur.

De uiteindelijke behoefte aan toevoegingen in het grondgebonden segment is sterk afhankelijk van de mate waarin ouderen de huidige woning verlaten voor een nultredenalternatief. Bouwen voor deze doelgroep heeft een smerend effect op de verhuisketen. De vrijkomende woning is vaak ruim en (al dan niet als kluswoning) geschikt voor de (vermogende) starter. Ouderen stromen pas door als het aanbod past bij de woonvoorkeuren. Denk daarbij aan een wat luxer seniorenappartement in het centrum van de wijk met (zorg)voorzieningen dichtbij.

Figuur 11: Uitbreidingsbehoefte wijk Zuidwest 2022-2042 o.b.v. scenario ‘migratie hoog’



Bron: Primos2021, WoOn2015 & WoOn2018, LMW (2019), bewerking Stec Groep (2022). Afgerond op vijftallen.

UITBREIDINGSBEHOEFTE HOUDT NOG GEEN REKENING MET DE INHAALVRAAG WONINGTEKORT

Naast de woningen die nodig zijn om in de woningbehoefte te voorzien die ontstaat uit de huishoudensgroei is er ook sprake van een inhaalvraag. De afgelopen jaren is het aantal huishoudens landelijk sneller toegenomen dan de prognoses voorzagen. Hierdoor zijn er minder woningen toegevoegd dan daadwerkelijk nodig zijn. Ook binnen de regio Foodvalley en daarmee de gemeente Veenendaal is sprake van een actueel woningtekort. In de berekening van de uitbreidingsbehoefte is met het inlopen van het woningtekort geen rekening gehouden. Om dit tekort in te lopen ligt er in de Foodvalley een aanvullende opgave in de woningbouw. Het gaat om circa 5.800 woningen die de komende jaren verdeeld over de regiogemeenten van de Foodvalley ontwikkeld moeten worden om in de inhaalvraag te voorzien. Op basis van het aantal huishoudens in de Foodvalley schatten we in dat circa 1.000 tot 1.100 van dit tekort in Veenendaal zal landen. We gaan er daarbij van uit dat deze inhaalvraag in de periode tot 2032 ingelopen dient te worden.

ONDERSCHEID REGULIERE GRONDGEBONDEN WONINGEN EN NULTREDENWONINGEN

In deze rapportage maken we onderscheid tussen reguliere (niet-nultreden) grondgebonden woningen en appartementen/nultredenwoningen. Onder appartementen/nultredenwoningen verstaan we appartementen (met lift) of levensloopbestendige grondgebonden woningen zoals patio-/bungalowwoningen. Levensloopbestendige grondgebonden woningen zijn idealiter nultreden. Brede deurposten, geen drempels en gemakkelijk toe te voegen ruimtes (zoals een slaapkamer) op de begane grond maken de woning geschikt voor ouderen. De indicatieve behoefte die uit het doorstroommodel blijkt kan ook deels worden ingevuld door het aanpassen van de bestaande woningvoorraad, bijvoorbeeld door een reguliere grondgebonden woning aan te passen naar een nultredenwoning (traplift installeren).

Indicatief: overschotten en tekorten per product-marktcombinatie

Onderstaande figuur werpt een diepere blik op de kwalitatieve behoefte in de wijk Zuidwest verdeeld naar product-marktcombinaties (PMC's). Hierin zijn soort en type woning gecombineerd met prijs- en oppervlakteklassen. De aantallen in onderstaande figuur zijn indicatief, maar geeft een duidelijk beeld binnen welke PMC's op termijn overschotten en tekorten ontstaan. Wat valt op?

- **De vergrijzing zorgt voor een structurele vraag naar appartementen en nultredenwoningen.** Het gaat vooral om appartementen en nultredenwoningen in het huursegment, zowel in het vrijesectorhuur segment als in het sociale huursegment. Daarnaast zien we ook een vraag naar koopappartementen in variërende prijsklassen. Dit kunnen bijvoorbeeld wat luxere seniorenappartementen zijn in het centrum van de wijk met (zorg)voorzieningen dichtbij.
- **Behoeft aan grondgebonden koopwoningen sterk afhankelijk van doorstroming.** We zien dat bij mindere doorstroming de behoefte aan grondgebonden koopwoningen duidelijk een stuk hoger is dan bij reguliere doorstroming. Deze behoefte wordt dus bepaald door de mate waarin voornamelijk ouderen in koopgrondgebonden woningen doorstroming naar een nultredenalternatief.

Robuust deel van de behoefte voor vrijesectorwoningen

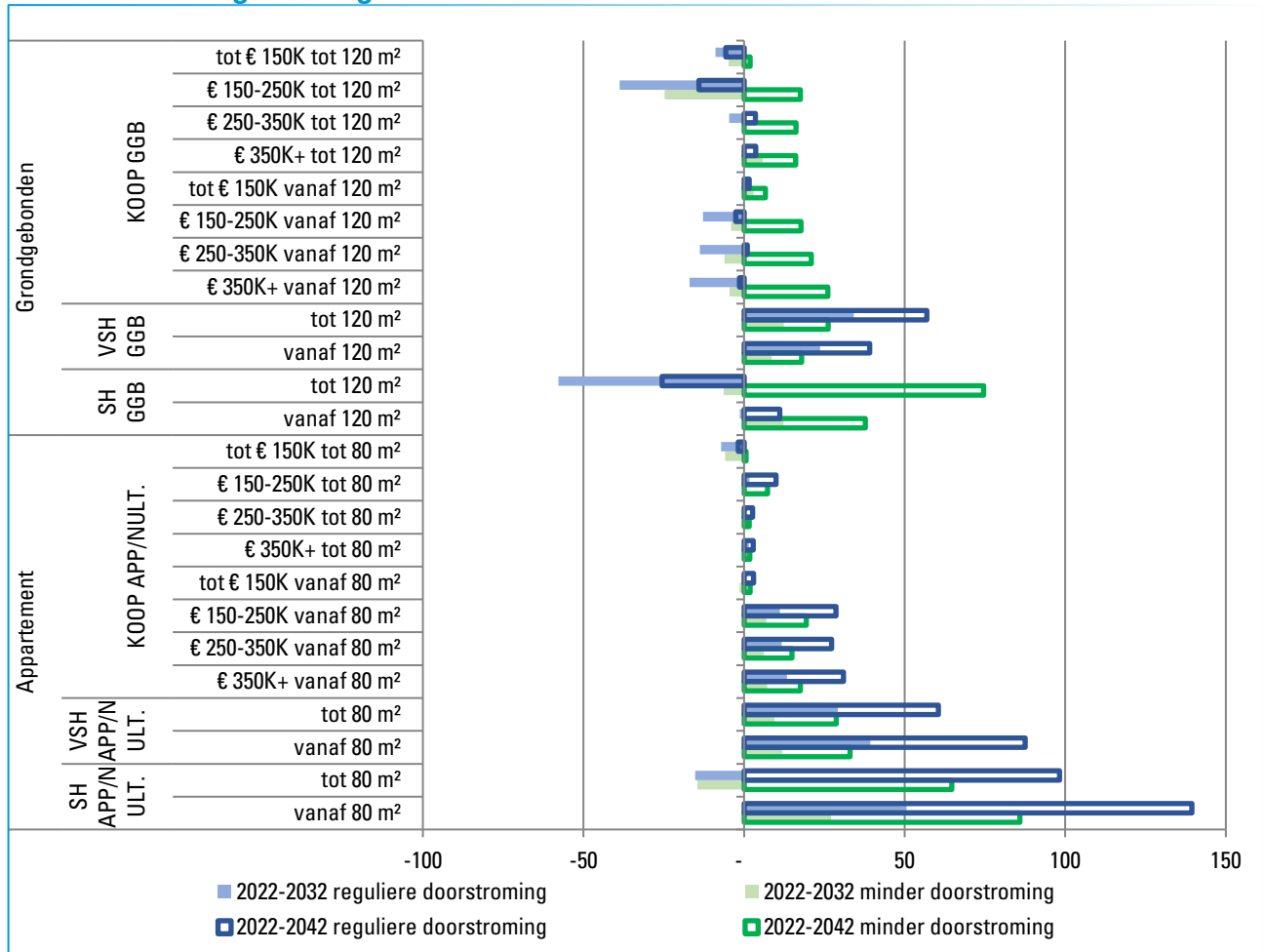
In totaal verwachten we in de wijk Zuidwest een behoefte aan 295 tot 335 woningen in de vrije sector (vrijesectorhuur en koop) tot 2042. Afhankelijk van de mate van doorstroming zien we een verschuiving tussen de behoefte aan typen en segmenten. Ook zijn er overeenkomsten: zo is er in beide scenario's sprake van een forse behoefte aan appartementen. Zie onderstaande tabel.

Tabel 4: Vertaling 100 tot 180 vrijesectorwoningen in Zuidwest naar woningtype en segment in scenario reguliere doorstroming en scenario minder doorstroming

Scenario	Woningtype		Segment	
	Grondgebonden	Appartementen	Koop	Vijsectorhuur
Scenario reguliere doorstroming	+15 tot 25 woningen	+ 85 tot 155 woningen	+30 tot 50 woningen	+70 tot 130 woningen
Scenario minder doorstroming	+ 50 tot 90 woningen	+ 50 tot 90 woningen	+65 tot 115 woningen	+35 tot 65 woningen
<i>Robuuste behoefte</i>	<i>+15 tot 25 woningen</i>	<i>+ 50 tot 90 woningen</i>	<i>+30 tot 50 woningen</i>	<i>+35 tot 65 woningen</i>

Bron: Primos2021, WoOn2015 & WoOn2018, LMW (2019), bewerking Stec Groep (2022). Afgerond op vijftallen.

Figuur 12: Uitbreidingsbehoefte wijk Zuidwest vertaald naar product-marktcombinaties 2022-2042 o.b.v. scenario 'migratie hoog'



Bron: Primos2021, WoOn2015 & WoOn2018, LMW (2019), bewerking Stec Groep (2022). Afgerond op vijftallen.

In huidige woningmarkt is sprake van grote spanning tussen woonoppervlak en betaalbaarheid

De in bovenstaand tabel gehanteerde oppervlakteklassen (80 m² tot 120 m²) zijn geen harde grenswaarden. Wel laat het zien of de behoefte / vraag vooral uitgaat naar ruimere woningen of juist wat compactere woningen. Daarnaast bestaat er in de huidige woningmarkt een grote spanning tussen woonoppervlak en betaalbaarheid. Door beleidsmatig in te zetten op betaalbare woningen worden woningen in de regel kleiner. Huishoudens landen hierdoor vaker in een kleinere (en daardoor goedkopere) woning terwijl de primaire woonvoorkeur uitgaat naar een ruimere woning.

7 Doelgroepen Franse Gat

In de voorgaande hoofdstukken behandelden we de algemene woningbehoefte in de wijk Zuidwest. We maken nu vanuit deze analyses de vertaalslag naar de kwalitatieve behoefte aan woningen in het Franse Gat. Hierbij focussen we ons op de doelgroepen voor de 100 tot 180 vrijesector woningen die bij de ontwikkelingen in het Franse Gat zullen worden toegevoegd.

7.1 Kansrijke doelgroepen Franse Gat: stedelijk georiënteerde huishoudens

In deze paragraaf gaan we in op de kansrijke huishoudentypen voor de 100 tot 180 woningen in het Franse Gat. Om voor deze woningen de kansrijke doelgroepen nader in beeld te brengen gebruiken we het Stec-doelgroepenmodel voor wonen. Deze indeling van 25 doelgroepen is gebaseerd op het woonmilieu, leeftijd- en samenstelling en het inkomen van het huishoudens, gecombineerd met kwalitatieve kenmerken (leefstijl, woonvoorkeuren, et cetera). We maken hierbij onder ander gebruik van gegevens van het CBS, Trendraming 2019, WoON2015, WoON2018 en de Lokale Monitor Wonen. Voor elke doelgroep is tevens een profiel opgesteld met een beschrijving van de doelgroep aan de hand van deze kwalitatieve kenmerken en woonwensen. In bijlage C hebben we een totaaloverzicht van de 25 doelgroepen die we onderscheiden opgenomen.

In 2020 heeft Springco een marktonderzoek uitgevoerd voor het Franse Gat. Hieruit kwam onder andere naar voren dat de woonmilieus die zich in het Franse Gat bevinden 'Woonwijk laag- en hoogbouw' en 'Woonwijk laagbouw' zijn. Doelgroepen die passen bij deze woonmilieus zijn: jongeren met een laag inkomen, gezinnen met een laag en midden inkomen, 'empty nesters' met een laag en midden inkomen en senioren met een laag en midden inkomen.

Op basis van onze analyses en de locatienkenmerken van Franse Gat, vinden we primair de doelgroep die is georiënteerd op stedelijke plekken kansrijk. Uit ons doelgroepenmodel komt naar voren dat ruim 80% van de huishoudens in de wijk Zuidwest tot stedelijke doelgroepen behoren. De overige huishoudens worden geclassificeerd tot de suburbane doelgroep. De toevoeging van 100 tot 180 woningen in het Franse Gat zorgt ervoor dat er verdichting in de wijk zal plaatsvinden. We verwachten dat de meest kansrijke doelgroepen voor deze woningen de

7.2 Woonvoorkeuren van kansrijke doelgroepen Franse Gat

In de tabel hierna zijn de woonvoorkeuren van de voor het Franse Gat kansrijke doelgroepen uiteen gezet. De woonvoorkeuren zijn gebaseerd op de gegevens uit het landelijk WoON onderzoek. Met deze gegevens is het mogelijk om op niveau van Veenendaal uitspraken te doen over de woonvoorkeuren van verschillende huishoudens. We combineren daarbij gegevens uit WoON 2015 & 2018 om conjuncturele schommelingen uit te vlakken. Op basis van onze analyses, het product en de ligging van het project, vinden we de doelgroepen 'JULB', 'JUMI', 'YUPPIE', 'KISS', 'Midlife, Mid-City', 'Ouderlijke Eenvoud Stedelijk' en 'Stedelijk Genieten' het meest kansrijk.

Appartementen en nultredenwoningen voor met name oudere huishoudens

Huishoudens van 65 jaar en ouder hebben een sterkere voorkeur voor een appartement of een (grondgebonden) nultredenwoning. Daarbij zien we vooral bij de lagere inkomens een voorkeur voor sociale huur terug. De oudere huishoudens met een midden en hoog inkomen hebben voorkeur voor een koopappartement (45 tot 50%), maar we zien ook een relatief grote voorkeur voor vrijesectorhuur (30 tot 35%). De stedelijke oudere huishoudens hechten waarde aan de nabijheid van voorzieningen.

Voorkeur vanuit alleenstaanden en stellen van 35 tot 65 jaar aan zowel grondgebonden woningen als appartementen en nultredenwoningen

Alleenstaanden en stellen van 35 tot 65 jaar hebben zowel voorkeur voor grondgebonden woningen als voor appartementen/nultredenwoningen. We constateren dat alleenstaanden en stellen van 35 tot 65 jaar met een laag inkomen met name voorkeur hebben voor sociale huur en dat alleenstaanden en stellen van 35 tot 65 jaar met een midden tot hoog inkomen voorkeur heeft voor een koopwoning.

Jongere alleenstaanden en stellen met een laag- en middeninkomen hebben relatief vaak voorkeur voor vrije sector huur

De doelgroep alleenstaanden en stellen tot 35 jaar zal naar verwachting tot 2042 relatief beperkt toenemen. We constateren dat zowel lage als middeninkomens in deze doelgroep met name voorkeur heeft voor een (goedkope) koopwoning). Ook heeft deze groep relatief vaak voorkeur voor vrije sectorhuurwoningen.

Tabel 5: Additionele behoefte en woonvoorkeuren huishoudens in Veenendaal Zuidwest

Doelgroep	Leeftijd en samenstelling	Inkomen*	Huishoudens 2022**	Huishoudens 2042**	Additionele behoefte 2022-2042	Voorkeur voor				
						GGB	APP / LLB	SH	VSH	Koop
JULB (jong urbaan, laag budget)	allst. & stel tot 35 jaar	laag	225	235	+10	40 tot 45%	55 tot 60%	35 tot 40%	15 tot 20%	40 tot 45%
JUMI (Jong, Ubaan, MiddenInkomen)	allst. & stel tot 35 jaar	midden	50	55	+5	60 tot 65%	35 tot 40%	10 tot 15%	15 tot 20%	75 tot 80%
Yuppies	allst. & stel tot 35 jaar	hoog	100	105	+5	65 tot 70%	30 tot 35%	0 tot 5%	10 tot 15%	85 tot 90%
Stadse drukte / geboren en getogen / Stadjers	gezinnen	laag en midden	425	395	-30	65 tot 70%	30 tot 35%	55 tot 60%	10 tot 15%	30 tot 35%
Stads-elite	gezinnen	hoog	470	435	-35	80 tot 85%	15 tot 20%	10 tot 15%	5 tot 10%	80 tot 85%
KISS (klein inkomen, stedelijke setting)	allst. & stel 35 - 64 jaar	laag	385	445	+60	35 tot 40%	60 tot 65%	65 tot 70%	5 tot 10%	25 tot 30%
Midlife, Mid-City	allst. & stel 35 - 64 jaar	midden en hoog	315	365	+50	55 tot 60%	45 tot 40%	10 tot 15%	10 tot 15%	75 tot 80%
Oudere eenvoudig stedelijk	allst. & stel 65+	laag	415	665	+250	10 tot 15%	80 tot 85%	70 tot 75%	10 tot 15%	10 tot 15%
Stedelijk genieten	allst. & stel 65+	midden en hoog	215	345	+130	15 tot 20%	85 tot 90%	20 tot 25%	30 tot 35%	45 tot 50%
Overige doelgroepen (suburbaan)			580	690	+110					
Totaal			3.180	3.735	+555					

Bron: CBS (2021), Primos (2021), WoON2015, WoON2018, bewerking Stec Groep (2022). Afronding kolom 4, 5 en 6 op vijftallen. Hierdoor kunnen optellingen verschillen. *Inkomensgrenzen 2022: tot € 40.765 (laag), €40.765 tot € 52.147 (midden) en € 52.147 + (hoog).

**indicatief op basis van Stec-doelgroepenindeling. De dominante voorkeuren van iedere doelgroep zijn groen gearceerd.

Afkortingen: GGB = grondgebonden, APP / NULT. = appartement of nultredenwoning, SH = Sociale huur, VSH = Vrijsectorhuur.

Bijlagen




Bijlage A: Overzicht leencapaciteit en huidig aanbod Veenendaal

Tabel A1: Leencapaciteit bij bruto jaarinkomen medio 2022

Bruto jaarinkomen	Maximale hypotheek
€ 35.000	€ 160.000
€ 40.000	€ 180.000
€ 45.000	€ 205.000
€ 50.000	€ 225.000
€ 55.000	€ 255.000
€ 60.000	€ 285.000
€ 65.000	€ 320.000
€ 70.000	€ 360.000




Bron: hypotheke.nl, bewerking Stec Groep (2022).



Tabel A2: Huidig aanbod appartementen Veenendaal: minimaal inkomen € 65.000 - € 70.000 nodig

	Adres	Type woning	Oppervlakte	Koosom	Bijzonderheden
	Snipstraat 166	Appartement	83 m ²	€ 349.500 v.o.n.	Excl. keuken, parkeerruimte aanwezig
	Dr. Slotemaker de Bruinestraat 8 b	Appartement	84 m ²	€ 309.500 k.k.	Incl. parkeerplaats in kelder
	Snipstraat 140	Appartement	91 m ²	€ 359.500 v.o.n.	Excl. keuken, parkeerruimte aanwezig

Bron: Funda (april 2022), bewerking Stec Groep (2022)

Tabel A2: Huidig grondgebonden Veenendaal: minimaal inkomen € 55.000 - € 70.000 nodig

	Adres	Type woning	Oppervlakte	Perceel	Koosom	Bijzonderheden
	Gerard Doustraat 2	Hoekwoning	62 m ²	46 m ²	€ 250.000 k.k.	Franse Gat
	De Savornin Lohmanstraat 70	2-onder-1 kapwoning	89 m ²	218 m ²	€ 369.500 k.k.	Franse Gat
	Rijwoning MUNT (Bouwnr. 31)	Tussenwoning	108 m ²		€ 360.000 v.o.n.	Groenpoort

	Rijwoning MUNT (Bouwnr. 11)	Tussenwoning	114 m ²		€ 390.000 v.o.n.	Groenpoort
	De Clercqstraat 3	2-onder-1 kapwoning	141 m ²	201 m ²	€ 475.000 k.k.	Franse Gat

Bron: Funda (april 2022), bewerking Stec Groep (2022)

Bijlage B: Toelichting scenario's huishoudensontwikkeling

Om een actueel inzicht te krijgen in de huishoudensontwikkeling in Veenendaal tot 2042, en de invloed van recente migratietrends daarop, is gerekend met twee verschillende scenario's.¹

- Het scenario 'migratie hoog' gaat voor de periode 2022-2042 uit van een voortzetting van de migratietrend uit 2016-2021.
- Het scenario 'migratie laag' gaat voor de periode 2022-2032 uit van een voortzetting van de migratietrend uit 2016-2021, gevolgd door een afvlakking van het migratiesaldo voor de periode 2032-2042.

Bovenstaande systematiek is gelijkend aan de systematiek die eerder gehanteerd is in het woningbehoefteonderzoek voor de regio Foodvalley en de gemeente Veenendaal.

Als basis voor beide scenario's hanteren we de meest recente Primos prognose 2021. De huishoudensprognoses van onder andere het Primos houden rekening met de invloed van migratiestromen over een langere periode op de bevolkingsontwikkeling.

Om tot een scenario 'migratie hoog' te komen berekenen we het verschil van de gemiddelde binnenlandse migratiestromen in Veenendaal tussen 2013-2019 (de periode waarop ABF binnenlandse migratie in Primos 2021 berekend) en 2016-2021. Hiervoor gebruiken we gegevens over binnenlandse migratie afkomstig van het CBS. Vervolgens rekenen we dit op basis van de gemiddelde huishoudensgrootte om naar het aantal huishoudens dat jaarlijks extra instroomt door migratie. Het verschil vormt de basis voor de jaarlijkse extra huishoudenstoename in het 'migratie hoog' scenario. We tellen dit jaarlijkse verschil op bij de jaarlijkse huishoudensontwikkeling op basis van Primos 2021 en rekenen dit jaar op jaar door tot 2042.

Voor het scenario 'migratie laag' is de methode tot 2032 gelijk aan het scenario 'migratie hoog'. Na 2032 gaan we uit van de aanname dat het migratiesaldo over 10 jaar terugzakt naar 180 per jaar voor de gemeente Veenendaal. Ook dit getal rekenen we om naar huishoudens en tellen het jaarlijkse verschil op bij de jaarlijkse huishoudensontwikkeling.

De ontwikkeling van het aantal huishoudens is in beide scenario's is daarmee gelijk tot 2032. Voor de periode 2032-2042 wordt uitgegaan van een scenario hoog en scenario laag en vormt daarmee een bandbreedte.

PRIMOS 2021 ALS ONDERLIGGENDE PROGNOSE VOOR DIT ONDERZOEK

We hanteren in dit onderzoek de Primos 2021 als onderliggende prognose voor de doorrekening in scenario's, dit heeft meerdere redenen:

- Het is de meest actuele prognose beschikbaar.
- Primos houdt rekening met migratiestromen.
- Primos houdt rekening met de extramuralisering van de zorg.

¹ De uitgangspunten voor beide scenario's zijn in de uitvraag van het woningbehoefteonderzoek vastgelegd door de regio Foodvalley.

Bijlage C: Overzicht Stec-doelgroepen

In onderstaande tabel geven we onze Stec-doelgroepen voor wonen weer. Deze indeling van 25 doelgroepen is gebaseerd op het woonmilieu, leeftijd- en samenstelling en het inkomen van het huishoudens, gecombineerd met kwalitatieve kenmerken (leefstijl, woonvoorkeuren, et cetera). We maken hierbij onder ander gebruik van gegevens van het CBS, Primos2020, WoON2015 & 2018 en de Lokale Monitor Wonen. Voor elke doelgroep is tevens een profiel opgesteld met een beschrijving van de doelgroep aan de hand van deze kwalitatieve kenmerken en woonwensen.

Tabel C1: overzicht Stec-doelgroepen wonen

Naam doelgroep	Woonmilieu	Leeftijd en samenstelling	Inkomen*	Aandeel Nederland	Aandeel Veenendaal Zuidwest**
JULB (jong urbaan, laag budget)	Stedelijk	alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	laag	4,8%	7,1%
JUMI (Jong, Urbaan, MiddenInkomen)		alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	midden	1,0%	1,6%
Yuppies		alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	hoog	2,2%	3,1%
Geboren en getogen		gezinnen	laag en midden	6,0%	13,4%
Stads-elite		gezinnen	hoog	9,6%	14,8%
KISS (klein inkomen, stedelijke setting)		alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	laag	6,4%	12,0%
Midlife, Mid-City		alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	midden en hoog	7,8%	9,8%
Oudere eenvoud stedelijk		alleenstaanden en stellen 65+	laag	6,5%	13,1%
Stedelijk genieten		alleenstaanden en stellen 65+	midden en hoog	3,2%	6,8%
Vroeg Volwassen		Sub-urbaan	alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	laag	2,3%
Veel voor weinig	alleenstaanden & stellen tot 35 jaar		midden en hoog	1,9%	0,8%
Familie doorzon	gezinnen		laag en midden	4,0%	3,4%
Ruimte en Gemak	gezinnen		hoog	11,0%	3,7%
Jong geleerd, oud gedaan	alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar		laag	4,1%	2,0%
Woonerf Welgestelden	alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar		midden en hoog	7,2%	1,7%
Suburbane Senioren	alleenstaanden en stellen 65+		laag	6,8%	3,6%
Ruim(t)egenieters / zilveren rand	alleenstaanden en stellen 65+		midden en hoog	4,8%	1,9%
JOLO (Jong LOkaalgebonden)	Landelijk	alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	laag	0,4%	0,0%
Blijvers en Terugkeerders		alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	midden en hoog	0,4%	0,0%
Rurale ruimtezoekers gezin		gezinnen	laag	0,6%	0,0%
Gegoed ruraal gezin		gezinnen	midden en hoog	3,7%	0,0%
Blijf-in-de-wijkers		alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	laag	0,9%	0,0%
Stadsontwijkers / Off the (Urban) grid		alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	midden en hoog	1,9%	0,0%
Landelijke eenvoud		alleenstaanden en stellen 65+	laag	1,5%	0,0%
Landelijke luxe		alleenstaanden en stellen 65+	midden en hoog	1,1%	0,0%

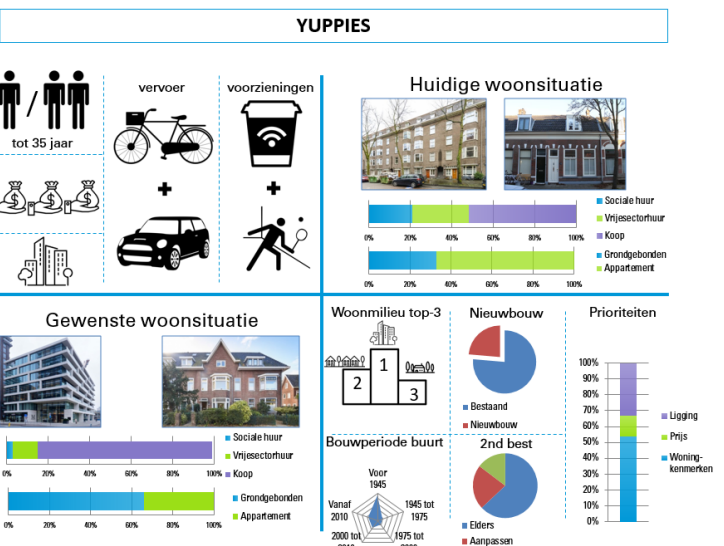
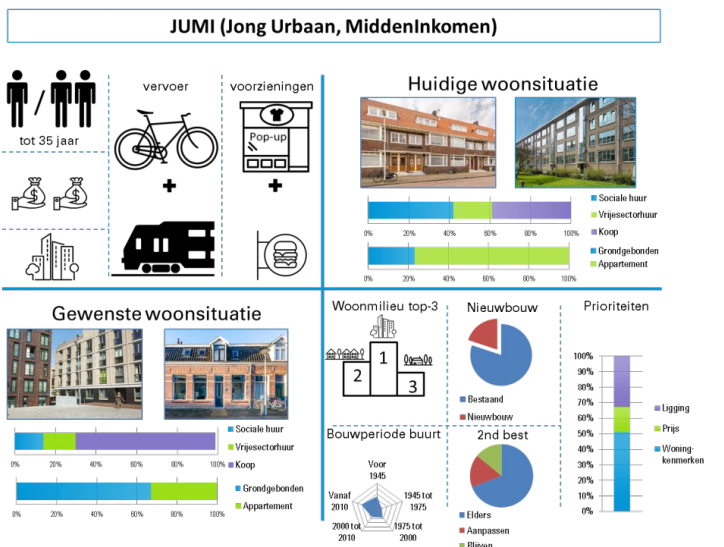
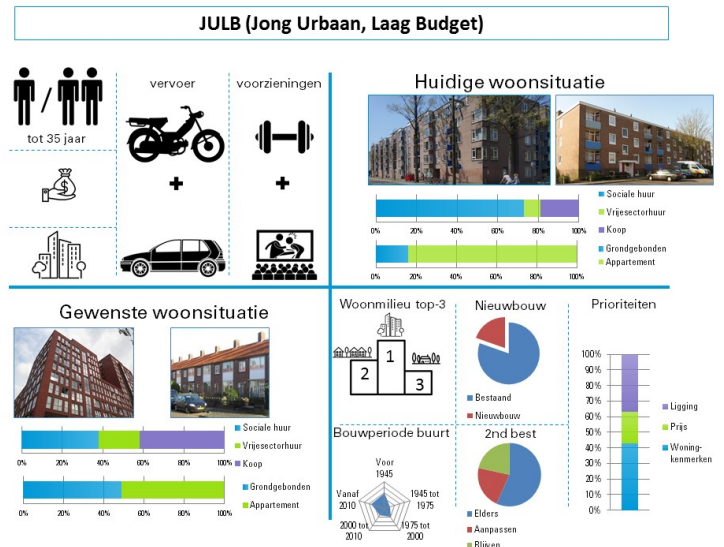
Bron: Stec Groep (2022). * Inkomensgrenzen 2021: tot € 40.024 (laag), € 40.024 tot € 51.198 (midden) en € 51.198 + (hoog). ** indicatief op basis van Stec-doelgroepenindeling, excl. studenten.

Profielschets stedelijk georiënteerde doelgroepen

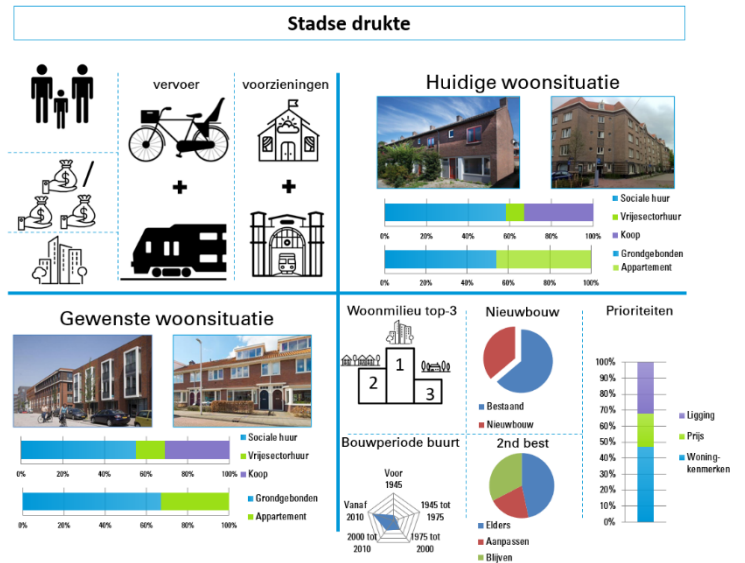
De ‘JULB’ doelgroep (Jong Urbaan, Laag Budget) is vaak geboren en getogen in de stad waar zij wonen. Het zijn alleenstaanden en stellen tot 35 jaar met een laag inkomen. Relatief laat gaat men zelfstandig wonen, vaak een portiek- of galerijflat als starterswoning. Bij voorkeur blijft men in de wijk waar men is opgegroeid, al is hun keuzevrijheid beperkt. Vanwege hun inkomen zijn zij sterk aangewezen op sociale huur.

‘JUMI’s’ (Jong, Urbaan, Middeninkomen) zijn jonge huishoudens (alleenstaanden en stellen tot 35 jaar) met een middeninkomen. Vaak hoogopgeleid, met enkele jaren werkervaring. Zij wonen bij voorkeur op loop- of fietsafstand van stedelijke voorzieningen zoals winkels en horeca. Zij verdienen te veel voor een sociale huurwoningen. Daarom landen ze vaak in een vrijesectorhuurwoning of een koopwoning. Goede OV-bereikbaarheid is voor hen een must, autobereikbaarheid is minder doorslaggevend. Een deel van de JUMI-doelgroep woont nu in een sociale huurwoning maar wil naar een koop- of vrijesectorhuurwoning verhuizen, passend bij hun groeiende inkomen.

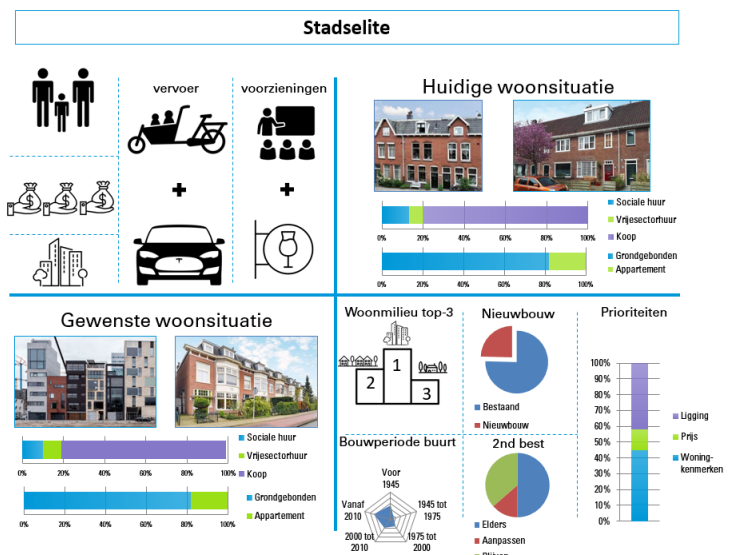
‘Yuppies’ zijn alleenstaanden en stellen tot 35 jaar met een hoog inkomen en een voorkeur voor een stedelijk woonmilieu. Ze zijn carrièregericht en hebben een sterke binding met een stedelijke regio vanwege hun carrière of sociale leven. De eisen die zij stellen aan de omgeving lijken sterk op die van de JUMI’s. Yuppies hebben echter meer bestedingskracht, zijn minder OV-georiënteerd en maken meer gebruik van een eigen auto. De Yuppies hechten waarde aan luxe, comfort en een goede parkeerruimte voor hun auto. Ze verkiezen nieuwbouwwoning vanwege het comfort van nieuwbouw boven een minder comfortabele, oudere woning elders in de stad. Een goede buitenruimte is daarbij essentieel.



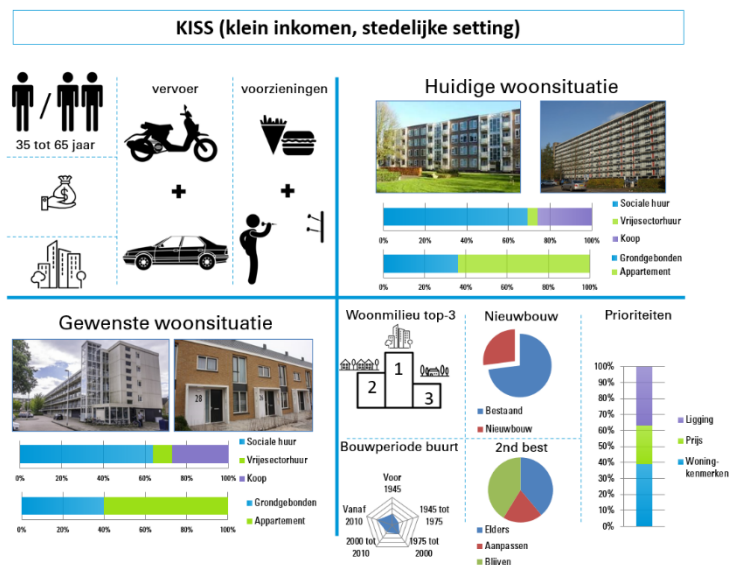
De doelgroep **'Stadse drukte'** zijn gezinnen met een lager tot middeninkomen. Ze wonen een groot deel, zo niet hun hele leven al in de stad en verkiezen de levendige woonomgeving boven de rustigere buitenwijken. De gezinnen met een lager inkomen landen vaker in de sociale huur, waarbij ook een gezinsappartement (met voldoende buitenruimte) mogelijk is. Indien het inkomen hoog genoeg is maken ze de stap naar een betaalbare tussenwoning in het koopsegment. Belangrijk voor hen is de binding met de buurt en de nabijheid van scholen, sport- en speelvoorzieningen voor de kinderen. Daarnaast maken ze vaker gebruik van het openbaarvervoer en de fiets dan de gezinnen met een hoger inkomen.



De **'Stads-Elite'** betreft welgestelde gezinnen met een hoog inkomen. Ze hebben genoeg middelen om stedelijk te kunnen wonen en toch privacy voor het gezin te kunnen waarborgen. Het gaat vooral om stadswoningen in het koopsegment met een groot woonoppervlak. Verder stelt deze doelgroep hoge eisen aan voorzieningen, waaronder onderwijs. De Stads-Elite gebruikt bovengemiddeld vaak een elektrische auto, waardoor een laadpaal voor de deur essentieel is. Kinderen worden de (bak)fiets naar school gebracht.



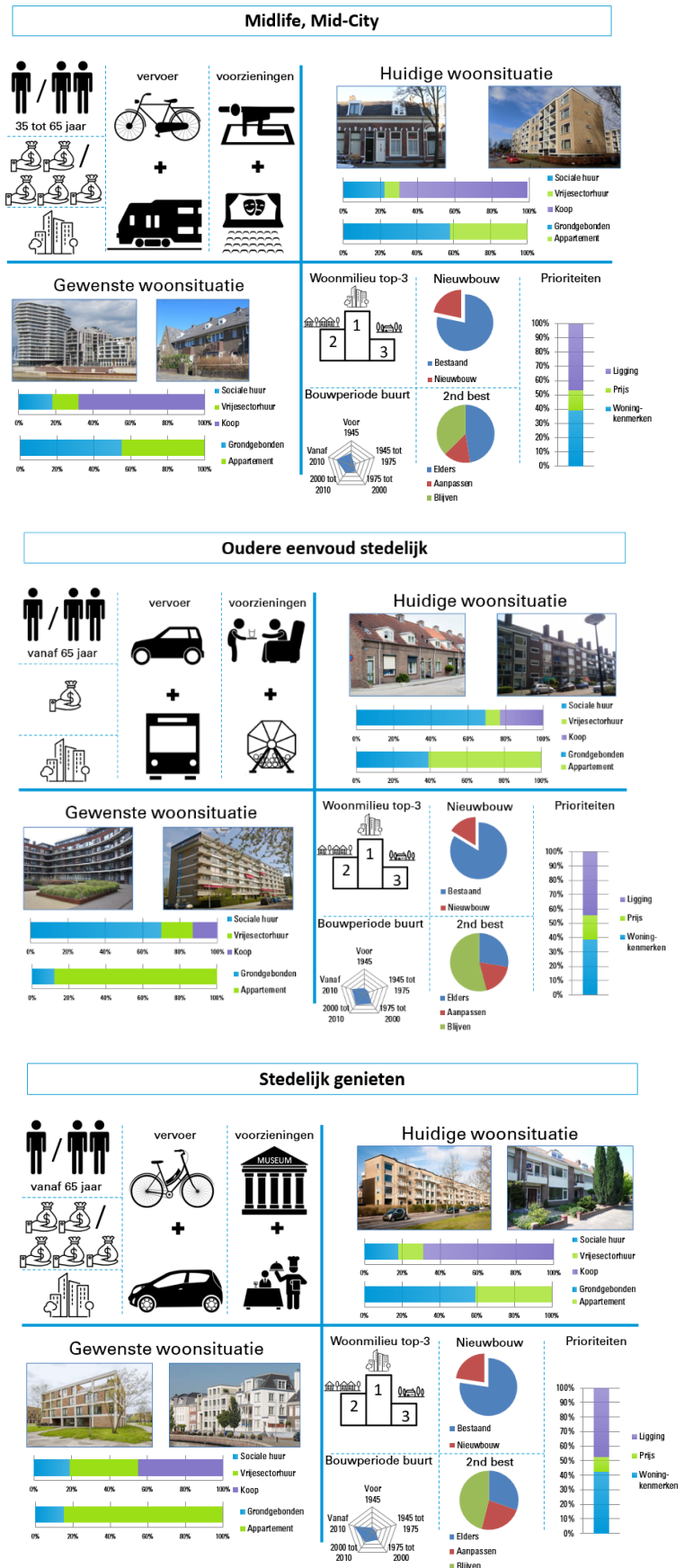
De **'KISS'** (klein inkomen, stedelijke setting) doelgroep bestaat uit stedelijk georiënteerde alleenstaanden en stellen tussen de 35 en 65 jaar, met een laag inkomen. Door dit lage inkomen zijn zij veelal aangewezen op sociale huurwoningen. Het is een doelgroep die door het lage inkomen minder mobiel is dan de doelgroepen met hogere inkomens. Door de toegenomen woningprijzen is het daarnaast voor hen steeds lastiger om een woning te vinden. De doelgroep zal dan ook in de kleinere en goedkopere (sociale huur) woningen landen. Een groot deel van hen, vooral de alleenstaanden, heeft de voorkeur voor een appartement.



De groep **'Midlife, Mid-City'** bestaat uit alleenstaanden en stellen tussen de 35 tot 65 jaar met een midden tot hoger inkomen. Deze groep is carrièregericht en kiest voor de levendigheid van een stadse omgeving, in combinatie met een ruime, comfortabele woning. Een goede ligging van de woning is voor deze groep minstens zo belangrijk als de kenmerken van de woning zelf. De 'Midlife, Mid-City' huishoudens reizen vaak per fiets of OV, een deel verkiest een eigen auto. Meer dan de jongere doelgroepen hecht deze groep bovendien waarde aan de nabijheid van culturele voorzieningen zoals theater en musea. Het betreft voornamelijk doorstromers uit het koopsegment.

De **'oudere eenvoud stedelijk'** is een doelgroep bestaande uit alleenstaanden en stellen vanaf 65 jaar met een laag inkomen, bijvoorbeeld een klein pensioen. Ze wonen bij voorkeur op loopafstand van voorzieningen. Door de afnemende eigen mobiliteit maken zij in toenemende mate gebruik van de bus. De doelgroep hecht daarbij ook waarde aan ontmoetingsruimte in de buurt voor de sociale contact. Een groot deel van hen woont op dit moment in een appartement of zal daar op termijn naartoe willen verhuizen. Hiervoor zijn zij sterk afhankelijk van beschikbaarheid in het sociale huursegment.

De doelgroep **'Stedelijk Genieten'** betreft stedelijk georiënteerde, vitale 65-plushuishoudens met een midden- tot hoog inkomen. De groep hecht waarde aan een aantrekkelijke, niet te drukke ligging in combinatie met een hoogwaardige afwerking van de woning, voorzien van alle gemakken. Dagelijkse voorzieningen hebben zij het liefst op loopafstand van hun woning, culturele voorzieningen op fietsafstand. Dankzij hun eigen auto en (elektrische) fiets is hun mobiliteit nog groot, ondanks hun toenemende leeftijd. Naast een veilige omgeving en een hoogwaardig afgewerkt en ruime woning (bij voorkeur een appartement) hechten 'stedelijke genietters' ook aan een goede autobereikbaarheid.

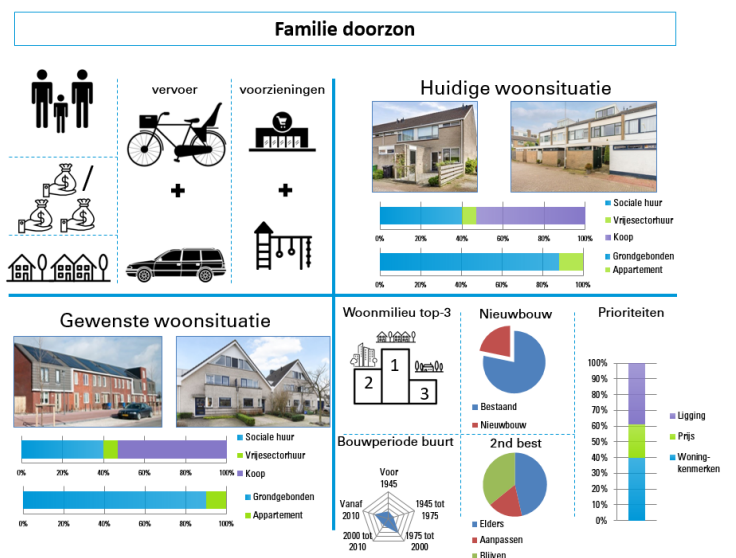
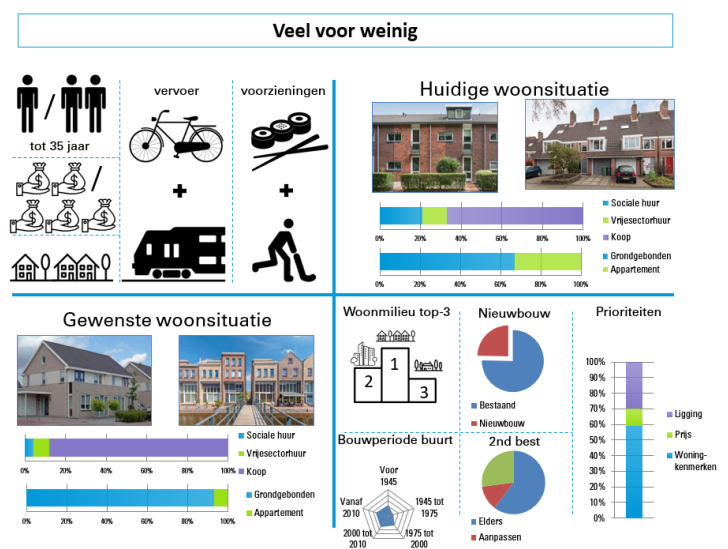
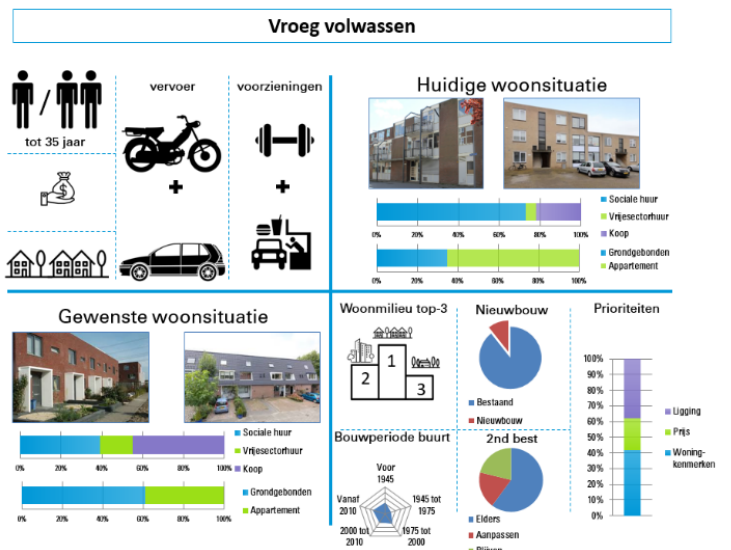


Profielschets suburbaan georiënteerde doelgroepen

De **'vroeg volwassen'** doelgroep zijn jonge alleenstaanden en stellen met een laag inkomen die uit huis gaan of voor het eerst gaan samenwonen. De voorkeur van deze doelgroep gaat doorgaans uit naar een eengezinswoning, maar door hun beperkte bestedingsruimte zijn ze beperkt in hun woonkeuze. Voor alleenstaanden behoort een appartement ook tot de mogelijkheid. De vroeg volwassen doelgroep landt daardoor in het goedkope koopsegment of de sociale huur. Ze hechten waarde aan het hebben van een eigen auto, zodat werk in de regio goed bereikbaar is.

De **'veel voor weinig'** doelgroep kiest vanwege voor betaalbaarheid. Zij maken een rationele afweging: in randgemeenten krijgen ze over het algemeen meer vierkante meters voor hetzelfde bedrag dan in grotere steden; 'value for money'. De 'veel voor weinig' doelgroep heeft een grote voorkeur voor een ruime grondgebonden woning. Ze landen daardoor in ruimere (koop) woningen in een ruim opgezette wijk, die ze dankzij hun goede financiële positie kunnen veroorloven.

De **'familie doorzon'** (gezinnen met een laag en middeninkomen) kiezen vaker voor een grondgebonden koopwoning. Dit omdat ze een volgende stap willen maken in hun woon carrière. Een deel van de 'familie doorzon' doelgroep woont nu in een sociale huurwoning maar wil naar een koop- of vrijesectorhuurwoning verhuizen, passend bij hun groeiende inkomen. Hun voorkeur gaat uit naar een grondgebonden koopwoning met een tuin. Daardoor landen ze in betaalbare woningen. Het zijn auto georiënteerde gezinnen. De doelgroep hecht waarde aan de aanwezigheid van scholen en andere voorzieningen.

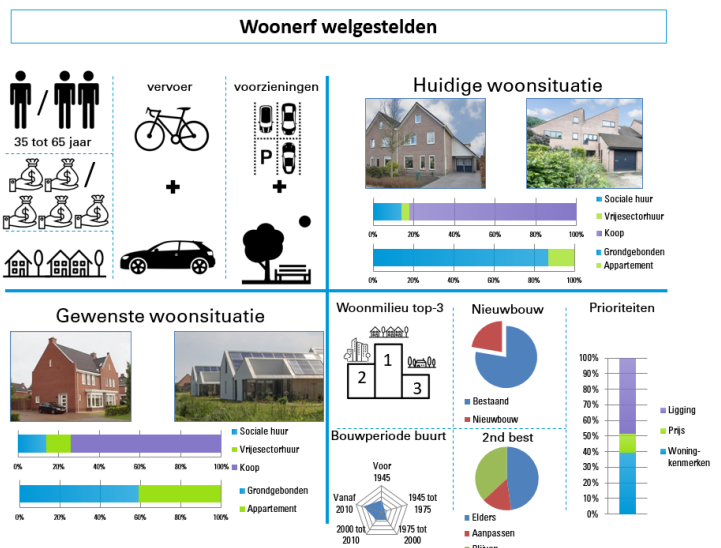
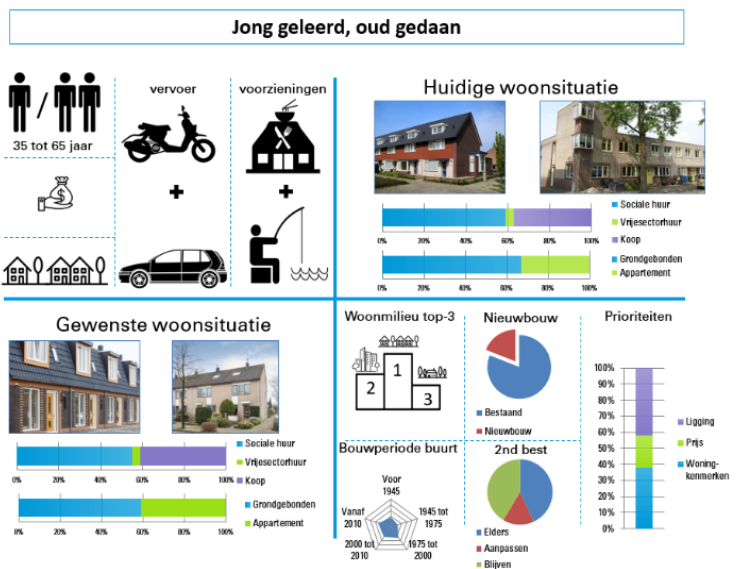
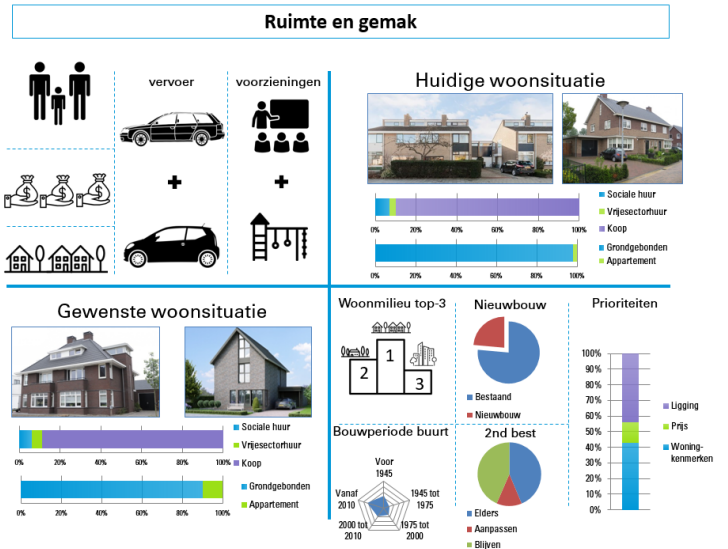


De ‘ruimtezoekers voor de kinderen’

(gezinnen met een hoog inkomen) die voor een woning met een grondebonden feeling in het groen in randgemeenten kiezen zijn gericht op luxe en comfort. Ze kiezen voor een woningen (nieuwbouw-)woning met tuin en voldoende ruimte voor de kinderen. Het is een doelgroep die kiest voor karakter en eigenheid en heeft een grote voorkeur voor een koopwoning. Onderscheidende architectuur en een hoog afwerkingsniveau sluiten aan bij de eisen en levensstijl waaraan deze doelgroep haar identiteit ontleent. De buurt waar je woont, en de uitstraling van het huis, en de straat doen ertoe. Belangrijk ook is er te wonen met andere gezinnen die grofweg dezelfde verwachtingen hebben.

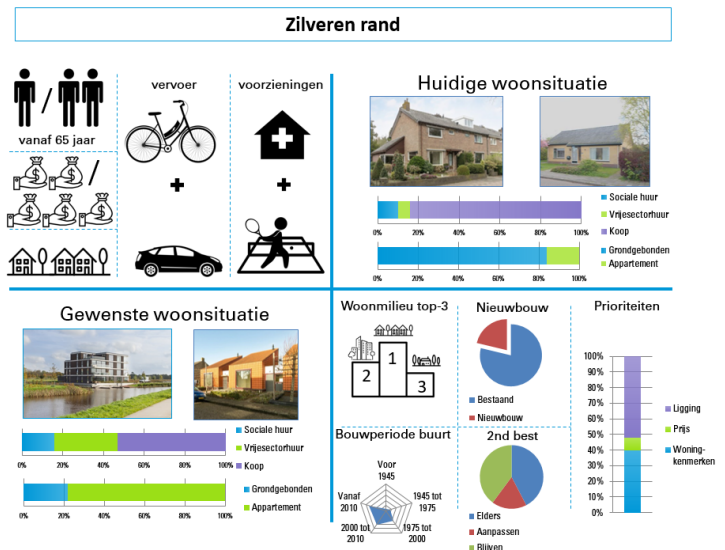
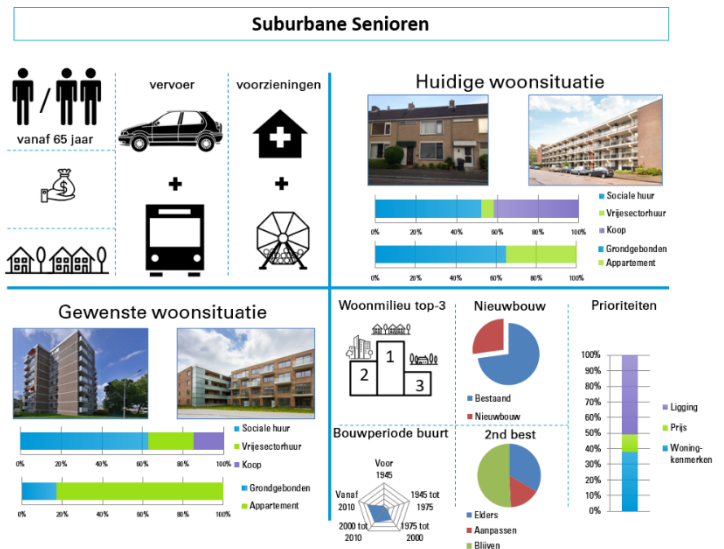
De groep ‘**Jong geleerd, oud gedaan**’ zijn alleenstaanden en stellen van middelbare leeftijd met een laag inkomen. Ze zijn door het beperkte budget beperkt in de woonkeuze en landen vaker in een sociale huurwoning. Daarmee toont de doelgroep gelijkens met de groep ‘vroeg volwassen’. De ‘Jong geleerd, oud gedaan’ groep is auto georiënteerd en veelal woonachtig in een sociale huurwoning. Ze hechten veel waarde aan de wijk waarin ze wonen en de nabijheid van vrienden en familie en vrienden die ook in dezelfde wijk wonen.

‘**Wonerf welgestelden**’ zijn alleenstaanden en stellen tussen de 35 en 65 jaar met een midden tot hoog inkomen. Het gaat om relatief vermogende huishoudens (vaak tweeverdieners) met een of twee auto’s. Zij zijn carrièregericht, suburbaan georiënteerd, en onderscheiden zich daarmee van de meer stedelijk georiënteerde alleenstaanden en stellen in dezelfde leeftijdscategorie. Een ruime woning met het oog op kinderen hebben zij niet nodig. Wel kiezen ze bewust voor de ruimte van een eengezinswoning met tuin, gelegen in een rustige en groene omgeving. In de buurt is het belangrijk dat je kunt sporten, en dat voorzieningen nabij zijn.



‘Suburbane Senioren’ zijn oudere huishoudens met een laag inkomen. Het zijn huishoudens die een grondgebonden woning inruilen voor een gelijkvloerse woning. Door hun lage inkomen zijn zij vaak aangewezen op het sociale huursegment. Ze landen daardoor vaak in gelijkvloerse appartementen in kleinschalige complexen. Laagdrempelige voorzieningen zoals een buurthuis zijn voor hen belangrijke ontmoetingsplekken. Ze wonen graag in de nabijheid van zorgvoorzieningen, zoals de huisarts, een apotheek. Omdat de eigen vervoersmogelijkheden afnemen zijn zij vaker aangewezen op het openbaar vervoer.

De ‘ruim(t)e genietters / zilveren rand’ zijn alleenstaanden en stellen vanaf 65 jaar met een midden tot hoog inkomen. Ze wonen nu nog in een grote vrijstaande woning die niet geschikt is als levensloopbestendige woning. Deze oudere huishoudens hebben in toenemende mate de voorkeur voor een appartement of gelijkvloerse woning (in het huursegment). Dit als resultaat van een afnemende vitaliteit en het feit dat men zorgeloos wil wonen zonder het onderhoud aan de woning of een tuin. Zij vinden een veilige omgeving en een hoogwaardig afgewerkte woning van belang, evenals een goede autobereikbaarheid. De oudere huishoudens zijn doorgaans gesteld op een beschutte omgeving, maar wonen bij voorkeur op loopafstand van dagelijkse voorzieningen.



Bijlage D: Instrumenten betaalbaarheid

Er zijn allerlei verschillende instrumenten die kunnen bijdragen aan betaalbaarheid van woningen. Deze instrumenten moeten gezien worden als een middel, niet als een doel of definitieve oplossing. De specifieke woningmarktsituatie en het beleid van de gemeente zijn bepalend voor de effectiviteit van instrumenten.

Beschikbare en betaalbare woningen

Onder staande tabel geeft een overzicht van de effecten van instrumenten die ingezet kunnen worden om beschikbare en betaalbare woningen te realiseren.

Tabel D1: Overzicht effecten instrumenten

Instrument	Rol gemeente?	Betaalbaarheid	Beschikbaar maken	Beschikbaar houden
1. Koopgarant				
2. KoopSmarter				
3. Koopstart				
4. Duokoop				
5. Gemeentelijke erfpacht				
6. KoLat				
7. BKZ				
8. Starterslening				
9. Zelfbewoningsplicht				
10. Antispeculatiebeding				
11. Opkoopbescherming				
12. Huisvestingsvergunning				
13. Restricties in bestemmingsplan				
14. Woningssplitsen				
15. Sociale koopwoning				
A. Kwalitatieve verplichting				
B. Kettingbeding				
C. Doelgroepenverordening				
D. Huisvestingsverordening				
16. Middenhuur via bestemmingsplan				
17. Middenhuur via huisvestingsverordening				
18. Middenhuur via anterieure overeenkomst				
19. Middenhuur via privaatrechtelijke afspraken bij grondverkoop				
20. Middenhuur via prestatieafspraken				
21. Grondprijsbeleid voor middenhuur				

Beleidsinstrumenten

Beleidsinstrumenten leggen restricties op of bieden mogelijkheden. De woningmarktsituatie is hierbij leidend. In onderstaande tabellen gaan we in op de huisvestingsverordening, doelgroepenverordening, huisvestingsvergunning, zelfbewoningsplicht, antispeculatiebeding, opkoopbescherming en sociale koop.

Tabel D2: Verordeningen

	Huisvestingsverordening	Doelgroepenverordening
Wat?	Huisvestingsverordening geeft bepalingen over de woonruimteverdeling en gaat over de bestaande (of gebouwde) woningen.	Met een doelgroepenverordening kan de gemeente nieuwbouwwoningen behouden voor in de verordening bepaalde doelgroepen.
Grondslag?	Gebaseerd op de huisvestingswet	Publiekrechtelijke wettelijke basis voor het doorvoeren van gemeentelijk woonbeleid in toekomstige bestemmingsplannen.
Inhoud	<ul style="list-style-type: none"> • Huisvestingsvergunning (alleen bewonen bij vergunning. Voorrang o.b.v. passendheid, urgentie of binding) • Voorraadvergunning (verandering door eigenaar verboden zonder vergunning: onttrekking, samenvoeging, omzetting [verkamering], splitsing). • Opkoopbescherming (sinds 2022) 	<ul style="list-style-type: none"> • Betrekking op (nieuw)bouw waarvoor een bestemmingsplan moet worden vastgesteld. • Daarin opgenomen bestemmingen middeldure huurwoningen en sociale koopwoningen met minimaal bijbehorende percentages. • De gemeente kan stuur op een goede mix aan aanbod van middeldure huurwoningen en sociale koopwoningen. • Onderbouwing in bijv. woonvisie.
Hoe in te zetten?	Kan breed worden ingezet. Denk aan opkoopbescherming, regulering toeristische verhuur, splitsen, onttrekken, voorrang verlening.	Geeft gemeente een middel om (nieuwe) voor lage en middensegment voor deze doelgroepen beschikbaar te houden. Bijvoorbeeld sociale huur moet minimaal x-aantal jaar zo beschikbaar blijven (ter aanvulling op bepalingen in BP).
Wanneer?	Bij ongewenste huidige woonvoorraad: veranderen of beschermen	Bij nieuwbouw: reguleren en toewijzen naar doelgroepen

Tabel D3: Huisvestingsvergunning

	Huisvestingsvergunning	
Wat?	Doel van de huisvestingsvergunning: in goedkope, sociale (huur)woningen moeten huurders met lagere inkomens wonen.	
Grondslag?	Via huisvestingsverordening vergunningsplicht hanteren.	
Inhoud	<ul style="list-style-type: none"> • Max 30% van voorraad in betaalbare segment • Gaat om toelating tot en toewijzing van de betaalbare woning(markt). • Toelating: wanneer worden toegelaten tot woningmarkt • Toewijzing: om een woning te krijgen of voorrang te krijgen 	
Hoe in te zetten?	<i>Economische of maatschappelijke binding met woonplaats</i>	<i>Passendheid en urgentie</i>
	<ul style="list-style-type: none"> • Werkt of studeert in plaats of gemeente • Terugkeerders • Mantelzorger • Maatschappelijke beroepen. • Politiecreening • Etc. 	<ul style="list-style-type: none"> • Passendheid op basis van inkomen • Passendheid op basis van omvang huishouden • Urgentiecriteriën: medische indicatie, inschrijfduur, woon-werkafstand, achterlaten betaalbare woning, herstructurering.
Wanneer inzetten?	<ul style="list-style-type: none"> • Scheefwonen voorkomen. • Doorstroming in (sociale) huursegment stimuleren. • Voorrang verlenen aan gewenste doelgroepen. • Sociale structuren beheersen of aanpassen. • Urgente gevallen bedienen. • <i>Ongeveer helft gemeente beschikt over huisvestingsvergunning.</i> 	

Tabel D4: Zelfbewoningsplicht, antispeculatiebeding en opkoopbescherming

	Zelfbewoningsplicht	Antispeculatiebeding	Opkoopbescherming
Wat?	Verplicht een koper van <i>nieuwbouwwoning</i> om in woning te wonen (ingeschreven op adres).	Beperkt overdraagbaarheid voorkomt duur verkopen na aankoop <i>nieuwbouwwoning</i> (zegt niets over bewonen of verhuren)	Opkoopbescherming maakt verhuur binnen bepaalde periode onmogelijk en voorkomt verdere transformatie van <i>bestaande</i> koop- naar huurwoningen
Grondslag?	Contractuele verplichting (bijv. via kettingbeding)	Contractuele verplichting	Huisvestingsverordening of kwalitatieve verplichting
Inhoud	Verplichting aan (ver)koper om zelf te bewoner. Uitzonderingen mogelijk (bloedverwanten, bedrijfspand, etc.).	Verplichting aan (ver)koper waarbij voorkomen wordt dat betaalbare woning (te) duur wordt doorverkocht.	<ul style="list-style-type: none"> • Voorkomen ongewenste verandering in voorraad. • In te zetten bij schaarste of leefbaarheidsopgaven. • Voegt geen <i>nieuwe</i> betaalbare woningen toe.
Hoe in te zetten?	Contractuele verplichting bij nieuwbouw met (ver)koper.	Contractuele verplichting bij nieuwbouw met (ver)koper.	In huisvestingsverordening o.b.v. schaarsteonderzoek in bepaalde gebieden tot bepaalde woz-waarde.
Wanneer inzetten?	Bij nieuwbouw. Wanneer betaalbare koop onder druk staat in een groeigemeente en behoefte aan (dure) huur beperkt is.	Bij nieuwbouw. Wanneer betaalbare koop onder druk staat in een groeigemeente.	Bestaande bouw. Wanneer scheve situaties ontstaan in verhouding koop/huur in bepaalde gebieden of wanneer leefbaarheid onder druk staat.









Tabel D5: Sociale koop

	Sociale koop
Wat?	Veelal in de vorm van Kopen naar Wens. Corporatie zorgt (veelal via uitponden) voor betaalbare woningen. Koper koopt deel van de woning. Kan zowel als beleids- als financieringsinstrument worden gezien.
Grondslag?	Op basis van prestatieafspraken tussen gemeente en corporatie. Financiering via overeenkomst tussen koper en corporatie.
Inhoud	<ul style="list-style-type: none"> • Gesubsidieerd door overheid (middels fonds of corporatie) • Voor specifieke doelgroep: lage- en middeninkomens. • Van minimaal 5% tot maximaal 50% korting van taxatiewaarde (=ook voorwaarde voor hypotheekrenteaf trek). • Winst- & verliesdeling. • Het verschil tussen markt- en aankoopwaarde is geen korting of lening, maar een uitgestelde betaling (deel van de koopsom wordt pas bij doorverkoop betaald (geïndexeerd)). • Terugkoopoptie
Hoe in te zetten?	Contractuele overeenkomst tussen koper en corporatie. Onderbouwing van beleid kan bijv. in woonvisie en prestatieafspraken.
Wanneer inzetten?	Bij grote opgave goedkope en betaalbare koop en (toekomstig) overaanbod sociale huur in bepaalde segmenten. Kan aantrekkelijk zijn om doorstroming op gang te brengen.

Betaal- en financieringsconstructies

Betaal- en financieringsconstructies dragen bij aan betaalbaarheid en/of financierbaarheid. Hierbij is een goede afweging nodig: is het een eenmalige oplossing of ook een duurzame oplossing? Voor de constructies is vaak (forse) overheidsfinanciering nodig of ten minste garantstelling. Onderstaande tabel laat een overzicht zien van arrangementen en de effectiviteit hiervan.

Tabel D6: Overzicht arrangementen en effectiviteit

Financieringsarrangement	Betaalbaarheid	Betaalbaar houden	Financieel risico gemeente	Investeringslast gemeente	Hoe Revolverend	Ambtelijke inzet
 KoopGarant	++	++	Gebaseerd op waardeontwikkeling	Eigen investering en garantstelling	Ja, zowel object als kasstroom	Redelijk fors
 KoopSmarter	++	++	Gebaseerd op waardeontwikkeling	Garantstelling (achtergestelde lening?)	Ja, kasstroom en optioneel object.	Bepert
 KoopStart	+	-	Zeer beperkt	Allen vordering op balans	Enkel via kasstroom, object niet	Zeer beperkt
 Duokoop	+	+/-	Gemeente niet, wel voor woonconsument	Geen	Doorverkoop met Duokoop mogelijk	Niet
 KoLat	+	-	Ligt bij KoLat wonen	Geen	Via kasstroom	Zeer beperkt, enkel leveren ontwikkellocatie
 betaalbaare koopwoningen aanstad BKZ	++	+	Gebaseerd op inkomstenontwikkeling	Hoge voorinvestering	Via kasstroom	Zeer fors. Vaak aanpassingen op maat nodig.
 Gemeentelijke erfpacht	++	+	Gebaseerd op inkomstenontwikkeling	Hoge voorinvestering	Via kasstroom	Fors
 SVB Starterslening	+	-	Gebaseerd op inkomstenontwikkeling	Fonds voor lening opstellen	Ja, kasstroom (rente)	Bepert, enkel in aanzet daarna via SVn