

Companen
waar wonen beweegt

Datum 7 februari 2012
Projectnr. 7634.100/g

Boulevard Heuvelink 104
6828 KT Arnhem
Postbus 1174
6801 BD Arnhem

Telefoon (026) 3512532
Telefax (026) 4458702

E-mail info@companen.nl
Internet www.companen.nl

Looye Vastgoed en VABO ontwikkeling BV

Realiteitstoets Buitens van Van Iperen

1. Introductie

Looye Vastgoed en VABO Ontwikkeling BV trekken samen op in de ontwikkeling van de locatie Buitens van Van Iperen in Leerdam. De beoogde ontwikkeling kent een zorgvuldig voortraject waarin samen met de gemeente is toegewerkt naar een ontwikkeling die:

- Bijdraagt aan de verplaatsing uit de woonwijk van transportbedrijf Hartog en Bikker.
- Inspeelt op een mix van verschillende woningmarktsegmenten.
- Geografisch en stedenbouwkundig Leerdam aan de zuidkant 'completeert'.

Aan de vooravond van het vaststellen van het bestemmingsplan en het opstarten van de uitvoering, willen gemeente en ontwikkelende partijen nog eenmaal kritisch bekijken of de realisatie en afzet van het beoogde programma realistisch is. Companen is gevraagd deze realiteitstoets uit te voeren. De resultaten zijn opgenomen in deze beknopte notitie.

Werkwijze en disclaimer

Bij het uitvoeren van de realiteitstoets staat de volgende vraag centraal: *Is het beoogde programma afzetbaar binnen de beoogde afzetperiode 2012-2015?* Op basis van een analyse van de kwantitatieve en kwalitatieve woningbehoefte en een analyse van mogelijk concurrerende projecten geven we antwoord op deze vraag. Hierbij geldt wel een voorbehoud. Niemand kan de toekomst voorspellen, zeker niet in de weerbarstige tijden waarin we nu verkeren. Wat we doen is op basis van de ons nu bekende informatie een oordeel vellen. Hieraan kunnen geen rechten worden ontleend. Het wel of niet slagen van een project behoort tot het ondernemersrisico van de ontwikkelende partij.

Samenvatting van het advies

Vanuit de bekende marktgegevens beoordeeld kan de hoofdvraag van deze analyse 'Is het beoogde programma op de locatie Buitens Van van Iperen afzetbaar binnen de beoogde afzetperiode 2012-2015?' **positief** worden beantwoord.

De uitkomsten van de uitgevoerde analyses staan samengevat in onderstaande tabel:

Tabel 1.1: Eind oordeel ontwikkeling locatie van Van Iperen

	Goed	Redelijk	Neutraal	Matig	Slecht
Locatie	✓				
Omvang		✓			
Programma		✓			
Doelgroep	✓				
Concurrentiepositie lokaal	✓				
Concurrentiepositie regionaal			✓		

Als we dit vertalen naar te verwachten afzettijden van het beoogde programma, dan ontstaat het volgende beeld. Hierbij geven we een bandbreedte van de te verwachten afzetsnelheid op de locatie Buitens van Van Iperen (ondergrens) en de gemiddelde afzettijd in Leerdam per segment (bovengrens):

Tabel 1.2: Afzettijden programma Buitens van Van Iperen

	Type-prijs (x 1.000)	Afzettijd in maanden
Hof 1	2 vrijstaand 700-800	Nichemarkt
	8 vrijstaand 500-600	40-52 maanden
	4 2 [^] 1-kap 350-380	32-40 maanden
Hof 2	2 vrijstaand 500-600	40-52 maanden
	20 2 [^] 1-kap 350-380	32-40 maanden
Hof 3	22 rijwoningen 215-250	16-20 maanden
	12 (huur)app. < 200	< 12 maanden
Hof 4	15 rijwoningen 200-235	16-20 maanden

Afzet van het totale programma in de periode 2012-2014 met een uitloop naar het eerste kwartaal van 2015 is mogelijk (uitgaande van de te verwachten afzettijden op de locaties Buitens van Van Iperen- ondergrens in tabel). Als we uitgaan van de gemiddelde afzettijden in Leerdam (bovengrens in tabel) dan geldt voor 10 woningen (12% van het totale plan) binnen het gehele programma een extra uitlooperisico van maximaal 12 maanden.

70% voorverkoop is de graadmeter voor start bouw. Dit verkoopperscentage kan binnen de beoogde periode worden behaald. Daarbij is het mogelijk dat de verkoop van de dure woningen (500.000+, in totaal 12% van het programma) wat meer tijd vergt, maar ook dat geldt alleen als we uitgaan van het negatieve scenario: de gemiddelde afzettijden in Leerdam.

We werken dit advies in navolgende stapsgewijs uit.

2. Korte schets van het plan Buitens van Van Iperen

De locatie Buitens van Van Iperen is gelegen aan de zuidkant van Leerdam. De ligging nabij de dijk en uiterwaarden is mooi voor mensen die graag de natuur intrekken. Daarnaast is de ligging ten opzichte van voorzieningen per fiets prima: Europaplein circa 10 minuten fietsen, het centrum zo'n 15 minuten. Passend bij de doelgroep (jonge gezinnen of middelbare één- en tweepersoonshuishoudens).

Het programma is opgedeeld in hofjes met elk een eigen segmentering.

	Type-prijs (x 1.000)	 
Hof 1	2 vrijstaand 700-800 8 vrijstaand 500-600 4 2^1-kap 350-380	
Hof 2	2 vrijstaand 500-600 20 2^1-kap 350-380	
Hof 3	22 rijwoningen 215-250 12 (huur)app. < 200	
Hof 4	15 rijwoningen 200-235	

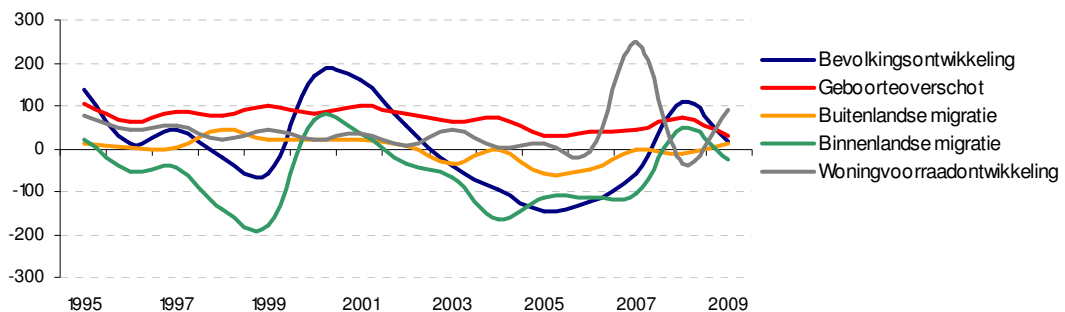
3. Toets marktvraag: kwantitatief en kwalitatief

Om de marktvraag in Leerdam te toetsen, kijken we naar de ontwikkeling en regionale positionering van Leerdam op dit moment. Daarnaast kijken we vooruit: wat is een realistisch te verwachten ontwikkeling van de woningbehoefte en welke producten worden dan gevraagd?

3.1. Ontwikkeling en positionering Leerdam

Voordat we de toekomst proberen te voorspellen, zoeken we naar ankers uit het verleden. Onderstaand figuur schetst enkele relevante ontwikkelingen.

Figuur 1: Terugblik relevante ontwikkelingen voor de woningmarkt gemeente Leerdam



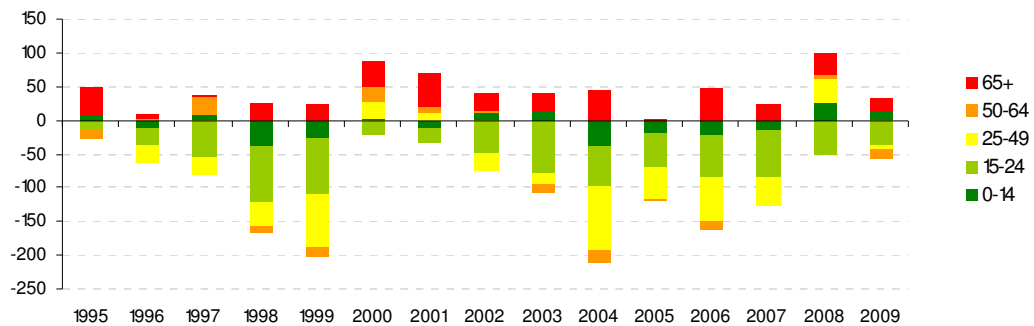
Bron: CBS (2011).

De gemeente Leerdam kent een relatief stabiele ontwikkeling. Enkele zaken vallen op:

- Het geboorteoverschot (rode lijn) neemt langzaam af. Hierin zien we de vergrijzing van de bevolking terug.
- Het migratiesaldo van Leerdam is vrijwel alle jaren negatief. Dit betekent dat er meer mensen vertrekken dan dat zich er vestigen. De bouwpiek in 2007 heeft hierop een positief effect gehad. In 2008 was het migratiesaldo sinds lange tijd positief.

Als we inzoomen op de migratie dan ontstaat het volgende beeld:

Figuur 2: Migratiesaldi naar leeftijd in de gemeente Leerdam

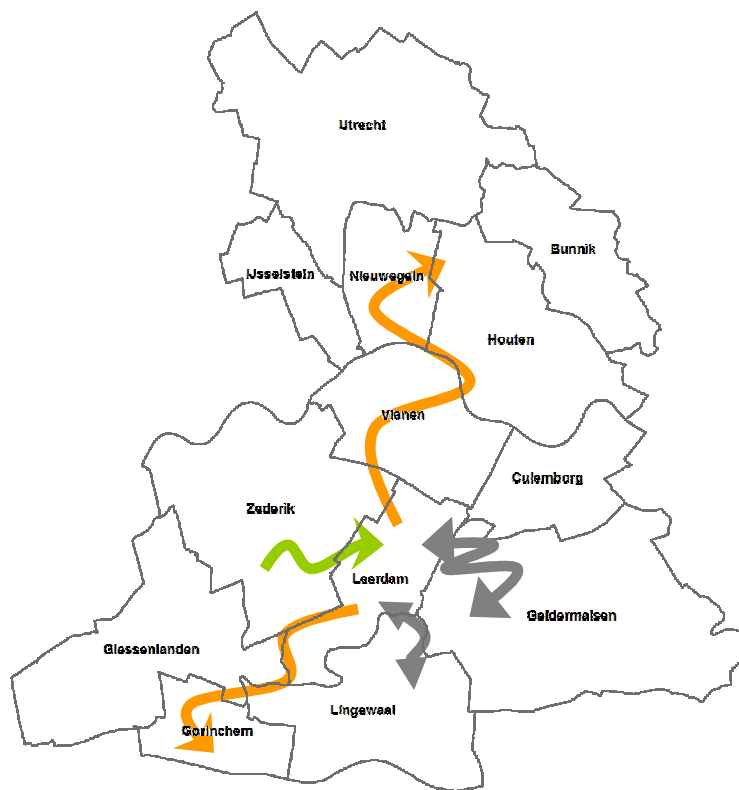


Bron: CBS (2011).

- Het migratiesaldo is structureel negatief onder jongeren. Dit is een logisch beeld. Jongeren verhuizen om redenen als werk, studie en relatie. Alleen de studenten-steden vertonen onder deze doelgroep een structureel positief migratiesaldo.
- Opvallend is het vertrek van (jonge) gezinnen. Alleen in 2008 was het saldo onder deze doelgroep positief. Je zou mogen verwachten dat Leerdam voor deze doelgroep wel wat te bieden heeft: redelijk voorzieningsniveau, goede ligging en ontsluiting. Het lijkt erop dat de nieuwbouw in 2007 de kansen voor deze doelgroep heeft vergroot met als gevolg per saldo geen vertrek, maar juist vestiging van jonge huishoudens in 2008.
- Daarnaast is Leerdam populair onder senioren. Dit wordt waarschijnlijk veroorzaakt door de aanwezigheid van intramurale zorgvoorzieningen in Leerdam.

Als we kijken naar de richting van de migratie, dan valt op dat:

- Leerdam vooral huishoudens 'verliest' aan Gorinchem en aan verschillende Utrechtse gemeenten ten noorden van de gemeente.
- De concurrentiepositie ten opzichte van andere omliggende gemeenten is goed. Vanuit Zederik trekken huishoudens naar Leerdam, maar ook tussen Leerdam en Geldermalsen en Lingewaal vinden veel migratiebewegingen plaats.



Tussenbalans 1

Het project richt zich op een doelgroep die de afgelopen jaren beperkt is bediend: (jonge) gezinnen. In het verleden is gebleken dat nieuwbouw van eengezinswoningen een positief effect heeft op de migratiebewegingen van deze doelgroep: van per saldo uitstroom naar instroom. Daarnaast blijkt dat veel huishoudens over relatief beperkte afstand verhuizen: Gorinchem, Geldermalsen, Culemborg en Lingewaal. Dit zijn huishoudens die beïnvloedbaar zijn met woningbouw. Huishoudens die over langere afstand wegtrekken hebben vaak andere motieven als werk of relatie en zijn beleidsmatig niet of nauwelijks te beïnvloeden.

3.2. Ontwikkeling van de woningbehoefte

Om de afzetkansen van nieuwbouw in te schatten is terugkijken onvoldoende. We moeten ook een inschatting maken van de ontwikkeling van de woningbehoefte.

Woningbehoefte op basis van demografie

Een eerste graadmeter voor de woningbehoefte is de ontwikkeling van het aantal huishoudens. Dit in de veronderstelling dat elk huishouden een dak boven het hoofd nodig heeft. Voor de ontwikkeling van huishoudens kijken we naar landelijk beschikbare prognoses. Deze zetten we af tegen de woningbehoefteraming van de provincie Zuid-Holland uit 2010.

Tabel 2: Huishoudensontwikkeling en woningbehoefteraming 2010-2025 gemeente Leerdam

	2010-2015	2015-2020	2020-2025
Huishoudensprognose PRIMOS2009	+285	+390	+425
Huishoudensprognose CBSPearl2010	+200	+400	+300
Woningbehoefteraming provincie 2010	+260	+230	+185

Bron: CBS, provincie Zuid-Holland, ABF/PRIMOS.

Elke prognose gaat voor de komende jaren uit van groei van het aantal huishoudens en daarmee de woningbehoefte. Wel zien we verschillen in verwachting: neemt de vraag in de PRIMOS-prognose over de gehele periode toe, in de andere prognose zien we de omvang van de vraag na 2020 afnemen. Welke prognose juist is, is niet te bepalen en ook niet relevant voor de realiteitstoets van het plan Buitens Van Iperen. Relevant is om te bepalen of de ontwikkeling past binnen een realistische bandbreedte. Op basis van tabel 2 is een bandbreedte voor woningbouwontwikkeling in de periode 2010-2020 **490-675** woningen. Oftewel een groei van gemiddeld 49-68 woningen per jaar.

Als we dit vervolgens afzetten tegen de totale ambities op het gebied van woningbouwontwikkeling binnen de gemeente dan ontstaat het volgende beeld:

Tabel 3: Nieuwbouwplannen gemeente Leerdam (additionele toevoeging: nieuwbouw en sloop)

	Totaal	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
Buitens van Van Iperen (+)	85			49	36					
Overige plannen (+)	636	95	54	97	45	90	65	50	60	80
Sloop (-)	321	23		137		36		50	75	
Totaal	400	72	54	9	81	54	65	0	-15	80

Bron: Gemeente Leerdam (2011).

In totaal zet de gemeente in op de realisatie van 400 woningen in de periode 2011-2019. Gemiddeld 45 woning per jaar. Dit past binnen de eerder genoemde bandbreedte en zit daarin zelfs aan de minst optimistische kant.

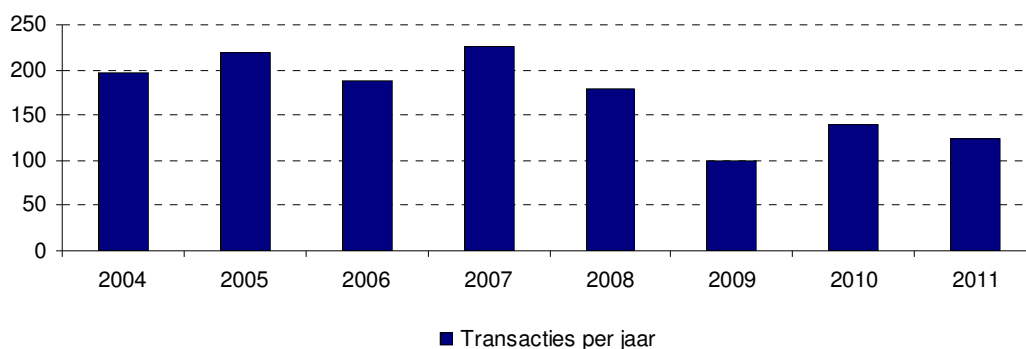
Tussenbalans 2

Het beoogde nieuwbouwprogramma van de gemeente Leerdam past binnen een logisch te verwachten bandbreedte van de woningbehoefte. Dit betekent ook dat de afzetkansen van het plan Buitens van Van Iperen in aantallen haalbaar moet zijn binnen de beoogde afzettermijn van 2012-2014 met een uitloop naar het eerste kwartaal van 2015.

Invloed van de huidige marktomstandigheden op de woningbehoefte

Uiteindelijk zal de demografie de woningbehoefte bepalen. Voor de korte termijn geldt echter dat de slechte marktomstandigheden waarin we verkeren, zorgen voor uitstel van de woningbehoefte. Door gebrek aan vertrouwen en mogelijkheden is de woonconsument afwachtender geworden. Men stelt een verhuizing uit en starters blijven langer thuis wonen. Dit zien we terug in het aantal transacties.

Figuur 1: Transacties op de woningmarkt, gemeente Leerdam¹



Bron: Woningmarkt cijfers.nl (2011).

Na 2008 is het aantal transacties op de woningmarkt van Leerdam duidelijk zichtbaar verminderd. Als we 2008 als het eerste jaar beschouwen waarin de recessie in Nederland duidelijk voelbaar was, kunnen we de periode voor en de periode vanaf 2008 met elkaar vergelijken. Gemiddeld over de jaren 2004-2007 was het aantal transacties 200 per jaar. In de periode 2008-2011 was dit 135 per jaar. Een afname van 32%.

Als we aannemen dat de terugval in het aantal transacties strookt met de mensen waarin mensen hun verhuisgedrag uitstellen (inclusief starters op de woningmarkt), dan kunnen we de afname ook loslaten op de bandbreedte van de woningbehoefte uit de vorige paragraaf.

Bandbreedte woningbehoefte: 490 - 675

Bandbreedte minus 32%: 335 - 460

Afgezet tegen de totale woningbouwambities van de gemeente Leerdam tot 2020 van 400 woningen blijft de ambitie binnen een realistisch te verwachten bandbreedte; ook na aftrek van 32% vraaguitval op basis van feitelijke afname van het aantal transacties op de woningmarkt.

Tussenbalans 3

Het aantal transacties is na 2008 met circa 32% is teruggelopen. Als we deze vraaguitval ook meenemen in de ontwikkeling van de woningbehoefte blijft de ambitie van de gemeente Leerdam op het gebied van woningbouw binnen de gecijferde bandbreedte.

3.3. Kwalitatieve woningbehoefte

Niet alleen de aantallen tellen. Ook de aansluiting bij de kwalitatieve woningbehoefte (type, prijs, eigendom) is belangrijk om een beeld te schetsen van de te verwachten afzetmogelijkheden.

Referentiegemeenten als kader

De gemeente Leerdam beschikt niet over een actueel inzicht in de woningbehoefte. We maken daarom gebruik van regionale referentieonderzoeken om hier inzicht in te verkrijgen.

¹ 2011: 92 transacties tot en met het 3^e kwartaal. Op basis van extrapolatie: 120 transacties in het hele jaar.

Tabel 4: Referentieonderzoeken kwalitatieve woningbehoefte: saldo vraag en aanbod²

	HUUR				KOOP						
	Sociaal			Vrije sector	Eengezins			Appartement			
	Eengezins	Appartem.	Senioren		goedkoop	middel	duur	goedkoop	middel	duur	
Culemborg											
Geldermalsen											
Lingewaal											
Neder-Betuwe											
Tiel											
Zaltbommel											
Gemiddeld											

 = Kwetsbaar  = Kansrijk  = Neutraal

Bron: Onderzoeken Companen (allemaal 2008 of recenter).

Als we veronderstellen dat het woonwensgedrag van huishoudens in Leerdam zich grofweg aansluit bij dat van huishoudens regionaal, dan biedt bovenstaand overzicht een toetssteen om het programma van de locatie Buitens van Van Iperen aan te toetsen.

	Type-prijs (x 1.000)	Referentie
Hof 1	2 vrijstaand 700-800 8 vrijstaand 500-600 4 2 ¹ -kap 350-380	
Hof 2	2 vrijstaand 500-600 20 2 ¹ -kap 350-380	
Hof 3	22 rijwoningen 215-250 12 (huur)app. < 200	
Hof 4	15 rijwoningen 200-235	

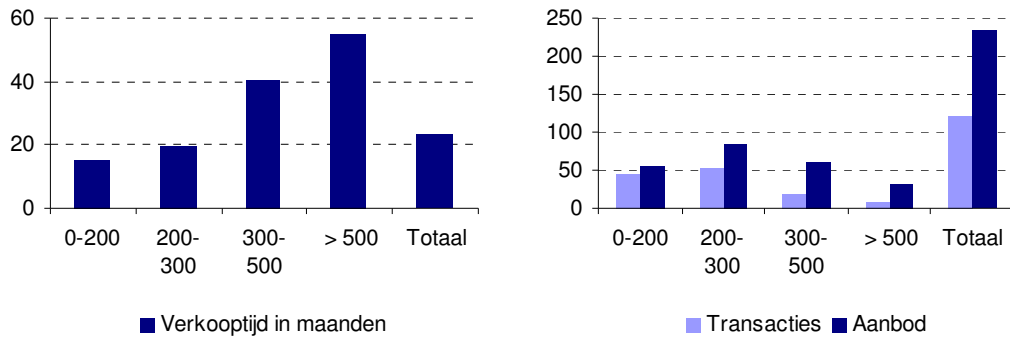
Bron: Looye Vastgoed, bewerking Companen

Het beoogde programma is op basis van de beschikbare referenties in woningmarkt-onderzoek niet volledig te typeren. Hoewel echt kwetsbare segmenten worden vermeden en het middeldure en goedkopere segment uit de onderzoeken als kansrijk naar voren komt, zit de onzekerheid vooral in het dure segment. De woningmarktonderzoeken geven slechts beperkt inzicht in een meer verfijnde uitwerking van het dure prijssegment.

Om meer grip te krijgen op de afzetbaarheid van het dure koopsegment grijpen we terug op cijfers die het dure koopsegment nu typeren.

² Goedkoop: < € 170.000, middel: € 170- € 250.000, duur: € 250.000 en hoger.

Figuur 2: theoretische verkooptijd, transacties en aanbod naar prijsklasse, gemeente Leerdam



Bron: Woningmarkt cijfers.nl (2011).

Op basis van bovenstaande cijfers kunnen we vaststellen dat het dure koopsegment, in de huidige markt, lastig is af te zetten. Let wel: het is zeker niet onmogelijk, er vinden immers wel degelijk transacties plaats. De verkooptijd van dure woningen is echter langer dan van goedkope en middeldure woningen. Dat is mede een gevolg van het feit dat het huidige aanbod in de duurdere prijssegmenten hoger is dan het aantal te verwachten transacties. Let wel: het beeld wordt vertekend door enkele negatieve uitschieters en zal per saldo gunstiger uitvallen.

De locatie Buitens van Van Iperen heeft een aantal elementen die een positieve afwijking van de gemiddelde afzettijden doen verwachten: in de eerste plaats de locatie, daarnaast de beoogde doelgroep die de afgelopen jaren duidelijk onvoldoende is bediend, en tevens een programma met een goede differentiatie (goedkoop en duur) en daarmee risicospreiding bij afzet. Als we het programma omzetten naar afzettijden dan maken wij de volgende inschatting:

Tabel 3.1: Afzettijden programma Buitens van Van Iperen

	Type-prijs (x 1.000)	Afzettijd in maanden
Hof 1	2 vrijstaand 700-800	Nichemarkt ³
	8 vrijstaand 500-600	40-52 maanden
	4 2 [^] 1-kap 350-380	32-40 maanden
Hof 2	2 vrijstaand 500-600	40-52 maanden
	20 2 [^] 1-kap 350-380	32-40 maanden
Hof 3	22 rijwoningen 215-250	16-20 maanden
	12 (huur)app. < 200	< 12 maanden
Hof 4	15 rijwoningen 200-235	16-20 maanden

Bron: Woningmarkt cijfers.nl, bewerking Companen.

Afzet van het totale programma in de periode 2012-2014 met een uitloop naar het eerste kwartaal van 2015 is hiermee ook in kwalitatieve zin mogelijk (uitgaande van de te verwachten afzettijden op de locaties Buitens van Van Iperen- ondergrens in tabel). Als we uitgaan van de gemiddelde afzettijden in Leerdam (bovengrens in tabel) dan geldt voor 10 woningen (12% van het totale plan) binnen het gehele programma een extra uitlooptijd van maximaal 12 maanden.

³ De 2 meer exclusieve kavels behoren tot een nichemarkt in Leerdam. Kenmerk van een nichemarkt is dat afzet moeilijk is te bepalen. Gezien de omvang van dit deel van het programma, zien wij ook geen reden om hierover te gaan speculeren.

70% voorverkoop is de graadmeter voor start bouw. Dit verkooppercentage kan binnen de beoogde periode worden behaald. Daarbij is het mogelijk dat de verkoop van de dure woningen (500.000+, in totaal 12% van het programma) wat meer tijd vergt, maar ook dat geldt alleen als we uitgaan van het negatieve scenario: de gemiddelde afzettijden in Leerdam.

Tussenbalans 4

Op basis van de woningmarktonderzoeken uit regionale referentiegemeenten, kan niet anders geconcludeerd worden dan dat het beoogde programma aansluit bij de woonwensen van huishoudens. Kanttekening is echter dat woningmarktonderzoeken nauwelijks differentiatie laten zien het in het segment dure koop. Kijken we naar de huidige theoretische verkooptijd, de transacties en het aanbod van dure koopwoningen dan kunnen we constateren dat afzet in de huidige markt lastig is, zeker met betrekking tot het dure koopsegment. Als we echter kijken naar het totale beoogde programma voor de locatie Buitens van Van Iperen dan is 70% van het programma afzetbaar binnen de periode 2012-2014 met een uitloop naar het eerste kwartaal van 2015.

4. Concurrentieanalyse

De afzetkansen van het project Buitens van Van Iperen worden mede bepaald door concurrerend aanbod. Dit geldt zowel voor woningen in de bestaande woningvoorraad als voor nieuwbouwprojecten. Beide brengen we beknopt in beeld.

4.1. Aanbod in de bestaande woningvoorraad

Zoals reeds in figuur 2 weergegeven is de marktpositie van met name dure koopwoningen momenteel kwetsbaar. De verkooptijden zijn relatief lang en het aanbod is groter dan het aantal te verwachten transacties. Om afzet te realiseren in dit segment is het belangrijk om een concurrerende prijs-kwaliteit te bieden en daarnaast speelt uiteraard de locatie een belangrijke rol.

De locatie hebben we in beeld gebracht in hoofdstuk 2 en deze kan als 'goed' beoordeeld worden. De ligging ten opzichte van voorzieningen is per fiets prima: Europaplein circa 10 minuten fietsen, het centrum zo'n 15 minuten. Maar wat de plek uniek maakt is de ligging aan de dijk en het nabijheid van het groen.

Wat vervolgens belangrijk is om te toetsen is of het beoogde aanbod kan concurreren met de prijs-kwaliteitverhouding die op de bestaande markt wordt aangeboden. De specificaties van het plan zijn tot op detailniveau bij ons niet bekend en die beoordeling kan binnen deze toets dan ook niet gemaakt worden. Wel schetsen we hieronder kengetallen van het woningaanbod dat in januari 2012 in Leerdam voor verkoop wordt aangeboden. Dit ter referentie.

Tabel 5: Aangeboden koopwoningen bestaande voorraad Leerdam, januari 2012

	Appartement	Rijwoningen	2 ¹ -kap	Halfvrijstaand	Vrijstaand	Totaal
Leerdam stad	52	74	15	7	30	178
Leerdam totaal	52	79	24	9	49	213

Tabel 6: Prijzen in € per m² te koop staande woningen bestaande bouw Leerdam, januari 2012

	Appartement	Rijwoningen	2 ¹ -kap	Halfvrijstaand	Vrijstaand
Minimaal	1.663	1.350	1.460	1.240	958
Maximaal	5.544	3.453	3.238	3.500	11.750
Gemiddeld	2.680	2.158	2.521	2.461	3.434

Bron: Funda.

4.2. Mogelijk concurrerend aanbod in nieuwbouw

Ook in de nieuwbouw kan het project Buitens van Van Iperen concurrentie ondervinden. In de eerste plaats kijken we naar nieuwbouw die nu al wordt aangeboden. Vervolgens zoomen we in op een aantal projecten die ook op langere termijn mogelijk mikken op een soortgelijk product en doelgroep.

Nu reeds aangeboden nieuwbouw

De nu reeds aangeboden nieuwbouw brengen we hieronder op basis van Funda in beeld. Niet zozeer om een compleet beeld te schetsen, wel om zicht te krijgen op prijsstellingen in de nieuwbouw op dit moment als referentie. We kijken naar Leerdam en enkele omliggende gemeenten.

Tabel 7: Aangeboden koopwoningen nieuwbouw Leerdam en omgeving, januari 2012

	Appartement	Rijwoningen	2 ¹ -kap	Halfvrijstaand	Vrijstaand	Totaal
Geldermalsen	3	9	0	0	8	20
Giessenlanden	3	0	0	0	10	13
Gorinchem	6	13	19	0	5	43
Lingewaal:	4	3	4	0	1	12
Neerijnen	13	4	6	0	9	32
Woudrichem	11	4	7	0	2	24
Zaltbommel	11	12	14	0	21	58
Culemborg	14	5	2	0	2	23
Vianen	0	7	1	0	3	11
Zederik	2	7	3	0	6	18
Leerdam	3	0	3	0	3	9
Totaal	70	64	59	0	70	263

Tabel 8: Prijzen in € per m² GBO te koop staande nieuwbouwwoningen Leerdam en omgeving, januari 2012

	Appartement	Rijwoningen	2 ¹ -kap	Halfvrijstaand	Vrijstaand
Minimaal	1.663	1.350	1.460	1.240	958
Maximaal	5.544	3.453	3.238	3.500	11.750
Gemiddeld	2.680	2.158	2.521	2.461	3.434

Bron: Funda.

Nieuwbouwprojecten

In de regio zijn er een aantal projecten te noemen die mogelijk concurrerend zijn voor de ontwikkeling op de locatie Buitens van Van Iperen omdat (deels) wordt gemikt op dezelfde doelgroep (jonge) gezinnen en soortgelijke producten worden gerealiseerd. Het betreft in ieder geval de volgende projecten:

Broekgraaf Leerdam	Aan de westkant van Leerdam wordt in 2014 gestart met de bouw van de eerste van in totaal circa 1.000 woningen. Richt zich op 'wonen in het groene hart' en zal voor een belangrijk deel gericht zijn op koop eengezinswoningen voor (jonge) gezinnen.	Deels concurrent. Verkoop Van Iperen start echter eerder. Mogelijk dat de verkoop van dure koop elkaar tijdelijk 'in de weg zit'. Voor dure koop is de locatie echter van doorslaggevend belang. We durven hier te stellen dat de locatie en de schaal van de locatie Buitens van Van Iperen, meer potentie heeft dan een grote uitleglocatie als Broekgraaf.
De Plantage Geldermalsen	Ook in Geldermalsen wordt een uitbreiding gerealiseerd van ruim 1.200 woningen. Hier gericht op wonen in de Betuwe. Grotendeels gericht op (jonge) gezinnen en koop eengezinswoningen.	Directe concurrent. Bouw is reeds gestart. Wel geldt dat Buitens van Van Iperen een meer behapbare schaal heeft. Dit is in de huidige onzekere tijd een voordeel.
Hoog Dalem Gorinchem	Ook Gorinchem kent haar uitbreidingswijk. In Hoog Dalem worden naar verwachting 1.400 woningen gerealiseerd en de bouw is reeds gestart. Ook hier grotendeels gericht op eengezinskoop en jonge gezinnen. Groen is ook hier het centrale thema.	Directe concurrent. Bouw is reeds gestart. Wel geldt dat Buitens van Van Iperen een meer behapbare schaal heeft. Dit is in de huidige onzekere tijd een voordeel.

Tussenbalans 4

De concurrentie is fors. In de bestaande bouw, maar zeker ook in de nieuwbouw staan er veel woningen geprogrammeerd binnen projecten die (1) inspelen op grotendeels het product eengezinskoopwoning, (2) daarmee een soortgelijke doelgroep aanspreken, namelijk (jonge) gezinnen en (3) die ook nog eens leunen op het thema 'groen / natuur', een element waarop de locatie Buitens van Van Iperen juist sterk op scoort.

In welke mate dit de afzet van woningen in de weg zit is uiteindelijk afhankelijk van verschillende factoren, maar moet ook op twee schaalniveau worden beoordeeld:

- o De concurrentiepositie op de locatie markt beoordelen we als 'goed'. Concurrerend aanbod in bestaande bouw en nieuwbouw is beperkt (alleen een plukje van de verkoop van Broekgraaf) en de ligging van Buitens van Van Iperen binnen Leerdam is uniek te noemen: aan de dijk en uiterwaarden. Zeker met betrekking tot het luxe segment heeft dit meer potentie dan een grote uitleglocatie zoals Broekgraaf.
- o De concurrentiepositie regionaal beoordelen we als 'neutraal'. Uit de migratieanalyse uit hoofdstuk 3 komt Leerdam niet als de sterkste speler is. Gorinchem en Geldermalsen zijn mogelijk voor geïnteresseerden vanuit de regio meer logische kandidaten. De locatie Van Iperen en de schaal van het project is een voordeel: de schaal van de andere projecten is erg massaal en in tijden van onzekerheid schrikt dat mensen juist eerder af: of de wijk afgerond gaat worden en op welke termijn is immers erg onzeker. De schaal van Buitens van Van Iperen is beter behapbaar.

5. Advies

Vanuit de bekende marktgegevens beoordeeld kan de hoofdvraag van deze analyse 'Is het beoogde programma op de locatie Buitens Van van Iperen afzetbaar binnen de beoogde afzetperiode 2012-2015?' **positief** worden beantwoord.

We uitkomsten van de analyse staan samengevat in onderstaande tabel:

Tabel 9: Eindoordeel ontwikkeling locatie van Van Iperen

	Goed	Redelijk	Neutraal	Matig	Slecht
Locatie	✓				
Omvang		✓			
Programma		✓			
Doelgroep	✓				
Concurrentiepositie lokaal	✓				
Concurrentiepositie regionaal			✓		

- o De locatie is goed en sluit aan bij de beoogde doelgroep.
- o De omvang van het project is te overzien. Juist massale grote projecten staan momenteel, gezien de teruglopende afzetmogelijkheden onder druk. De schaal op de locatie Buitens van Van Iperen achten wij passend en sluit aan bij de cijfermatig te bepalen woningbehoefte.
- o Het programma op de locatie scoort neutraal tot positief als we dit afzetten tegen regionale referentieonderzoeken. Kanttekening hierbij is dat de onderzoeken beperkt inzicht geven in een nadere differentiatie van het dure koopsegment. Hier ligt een mogelijk risico: het dure segment (€ 500.000 en meer) kent momenteel een lange verkooptijd en het aanbod in de bestaande voorraad overstijgt het aantal te verwachten transacties.
- o De doelgroep waarop wordt gemikt zijn vooral (jonge) gezinnen en daarnaast middelbare één- en tweepersoonshuishoudens. Hoewel het aandeel gezinnen op lange termijn zal afnemen, is in de afgelopen jaren wel gebleken dat veel van hen de gemeente verlaten. Nieuwbouw heeft op deze uitstroom een positieve invloed. Er liggen dus kansen om deze doelgroep te faciliteren.
- o De concurrentiepositie van Buitens van Van Iperen hebben we voor de lokale markt als positief beoordeeld. Er is beperkt concurrerend aanbod in nieuwbouw en ook ten opzichte van de bestaande bouw biedt in ieder geval de locatie van Buitens van Van Iperen meerwaarde. Zeker voor het luxe segment zien we hier meer potentie dan op een uitleglocatie als Broekgraaf. Regionaal beoordelen we de concurrentiepositie 'neutraal'. Niet vanwege een oordeel op planniveau, maar vanwege de concurrentiepositie van Leerdam als gemeenten ten opzichte van gemeenten als Gorinchem en Geldermalsen.

Als we dit vertalen naar te verwachten afzettijden van het beoogde programma ontstaat het volgende beeld. Hierbij geven we een bandbreedte van de te verwachten afzetsnelheid op de locatie van Buitens van Van Iperen (ondergrens) en de gemiddelde afzettijd in Leerdam per segment (bovengrens):

Tabel 5.1: Afzettijden programma Buitens van Van Iperen

	Type-prijs (x 1.000)	Afzettijd in maanden
Hof 1	2 vrijstaand 700-800	Nichemarkt
	8 vrijstaand 500-600	40-52 maanden
	4 2 ¹ -kap 350-380	32-40 maanden
Hof 2	2 vrijstaand 500-600	40-52 maanden
	20 2 ¹ -kap 350-380	32-40 maanden
Hof 3	22 rijwoningen 215-250	16-20 maanden
	12 (huur)app. < 200	< 12 maanden
Hof 4	15 rijwoningen 200-235	16-20 maanden

Afzet van het totale programma in de periode 2012-2014 met een uitloop naar het eerste kwartaal van 2015 is mogelijk (uitgaande van de te verwachten afzettijden op de locaties Buitens van Van Iperen- ondergrens in tabel). Als we uitgaan van de gemiddelde afzettijden in Leerdam (bovengrens in tabel) dan geldt voor 10 woningen (12% van het totale plan) binnen het gehele programma een extra uitloopriscio van maximaal 12 maanden.

70% voorverkoop is de graadmeter voor start bouw. Dit verkooppercentage kan binnen de beoogde periode worden behaald. Daarbij is het mogelijk dat de verkoop van de dure woningen (500.000+, in totaal 12% van het programma) wat meer tijd vergt, maar ook dat geldt alleen als we uitgaan van het negatieve scenario: de gemiddelde afzettijden in Leerdam.