

Burgland projectontwikkeling

# Marktonderzoek Poort van Stolwijk

Ruimte in de markt ontdekken



VHV Advies Jelle van Houwelingen  
12-6-2012

## Inhoudsopgave

1. Inleiding.....	3
2. Gemeente Vlist.....	3
3. Trends en Ontwikkelingen .....	4
4. Woningbouwbeleid Gemeente .....	8
5. Woningmarkt Stolwijk.....	9
6. Concurrente projecten .....	18
7. Huidig plan .....	19
8. Conclusies en aanbevelingen .....	22
Bijlagen	

### Bronnen

De gebruikte bronnen voor dit onderzoek:

- CBS.nl
- CPB.nl
- Rapportage WoOn 2009
- Concept Structuurvisie Vlist
- Kadaster
- NVM data aanbod en transactie
- Burgland Makelaars data aanbod en verkochte objecten
- Site Provincie Zuid-Holland

# 1. Inleiding

In opdracht van Burgland Projectontwikkeling, vertegenwoordigd door de heer V.E.M. Donk en de heer M.F. Dane, is dit marktonderzoek opgesteld, met als doel in kaart brengen van marktruimte voor het project Poort van Stolwijk. Het onderzoek dient een antwoord te geven op de concrete marktbehoefte. Hierbij wordt enerzijds gezien welke omvang de verhuisgeneigde bevolking heeft en in hoeverre dit aansluit bij de transacties in het verleden. Ten slotte het doel van het onderzoek: voor welk type en aantal woningen marktruimte is in project Poort van Stolwijk.

## 2. Gemeente Vlist

### 2.1 Over gemeente en kernen

Vlist is een landelijke gemeente in de Krimpenerwaard. Vlist bestaat uit een karakteristiek open agrarisch veenweidegebied met lintbebouwing en drie kernen. Aan de noordkant loopt de rivier de Hollandse IJssel en aan de oostkant het riviertje de Vlist. Vlist is aantrekkelijk door de landelijke ligging aan de rand van de Randstad.

De regionale oriëntatie is vooral gericht op Gouda, Schoonhoven en Bergambacht en breder de hele Randstad met de nadruk op de Rotterdamse regio.

#### Kernkwaliteiten Stolwijk

- hechte gemeenschap;
- actief verenigingsleven;
- actief bedrijfsleven;
- dorpsgevoel.
- voorzieningen: 2 supermarkten, dorpsplein met winkels, horeca

#### Haastrecht

- historisch stadje,
- recreatieve potentie;
- compleet aanbod voorzieningen;

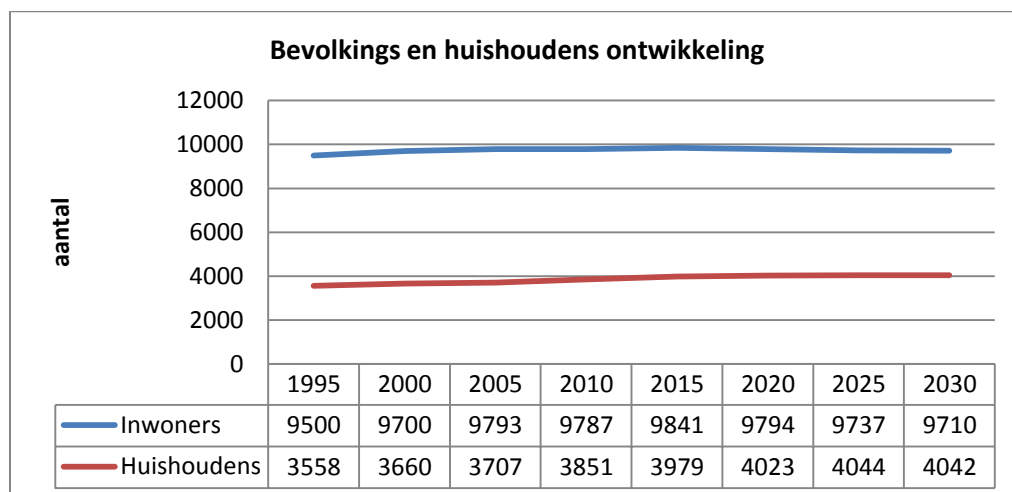
#### Vlist

- hechte agrarische gemeenschap;
- rustig wonen;
- recreatief aantrekkelijk.

## 3. Trends en Ontwikkelingen

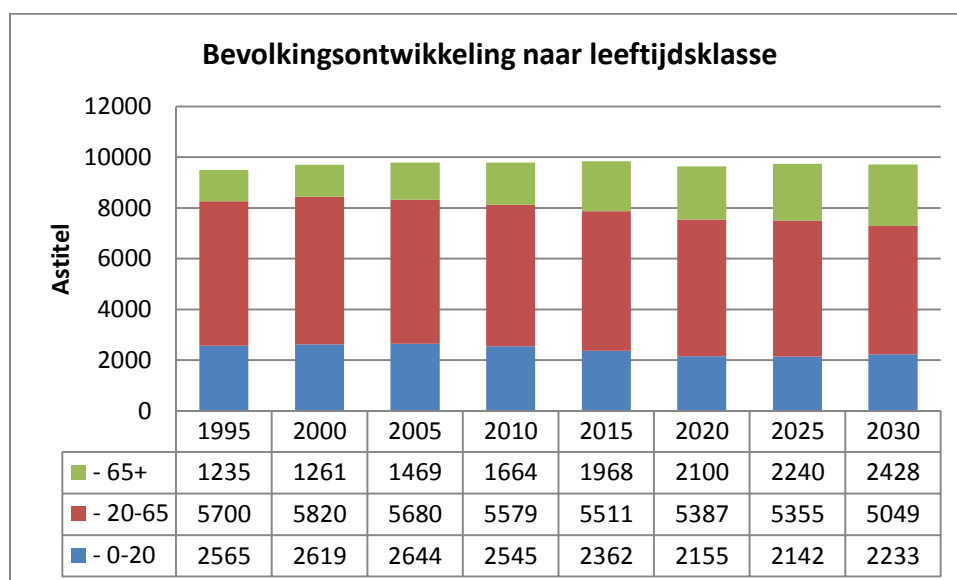
### 3.1 Demografie

Het aantal inwoners van de gemeente Vlist is de afgelopen 10 jaar licht afgenomen, het aantal huishoudens licht toegenomen. Dit komt door het afgenomen aantal personen per huishouden. Het aantal personen per huishouden ligt in Vlist hoger dan het landelijk gemiddelde, verwacht wordt dat gezinsverdunding doorzet. Hierdoor blijft de vraag naar woonruimte aanwezig en zal zelfs toenemen.



Grafiek 1. Bevolking en huishoudens ontwikkeling

De bevolking in Vlist vergrijsd, net zoals het landelijke beeld. Deze ontwikkeling gaat in de gemeente iets sneller dan het Zuid-Hollands gemiddelde. In 2015 is 20% ouder dan 65 jaar, Zuid-Holland is dit 17%.

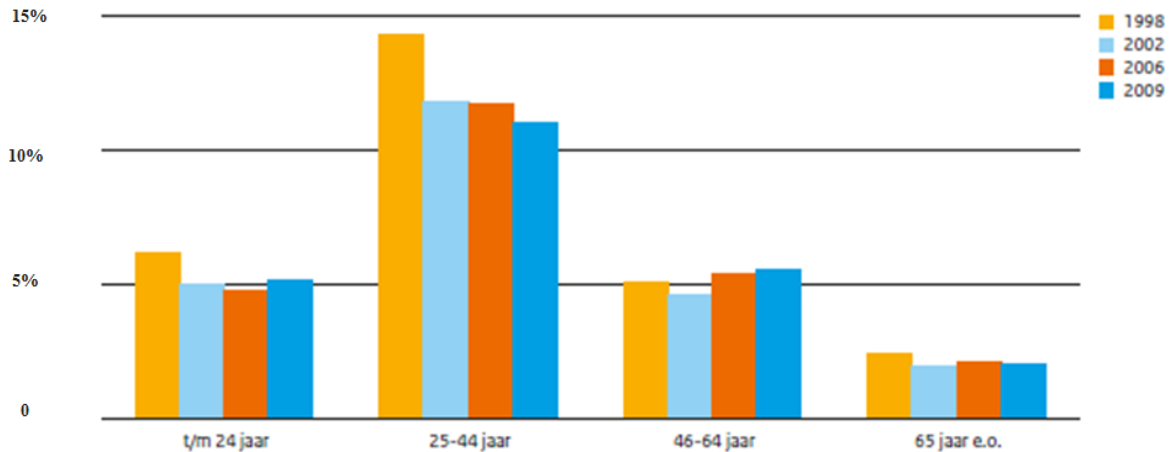


Grafiek 2. Bevolkingsontwikkeling naar leeftijdsklasse

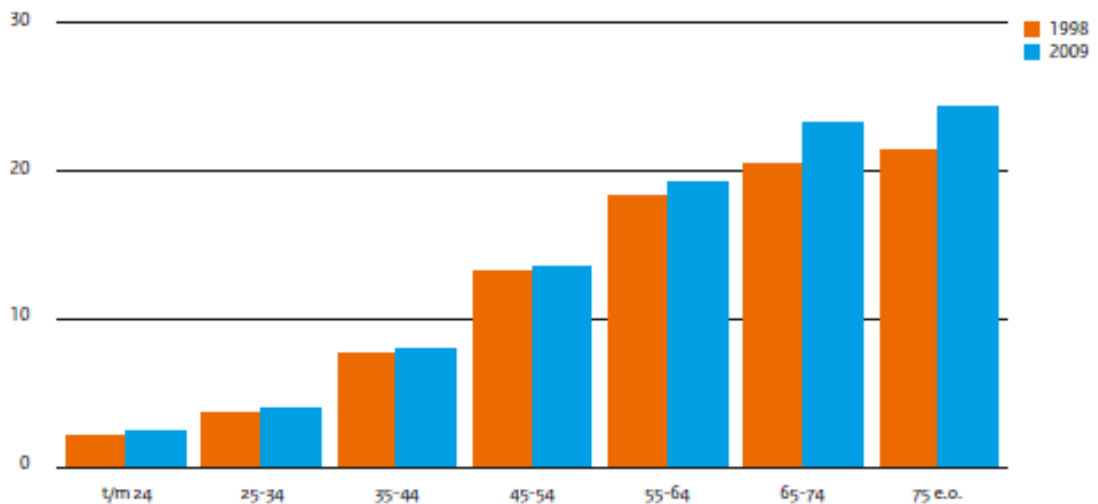
Het migratiesaldo in de gemeente was de afgelopen 10 jaar negatief. De markt laat tot 2010 in met name Stolwijk weinig transacties zien en de woningen die verkocht werden hadden een relatief korte looptijd. Dit duidt op een krappe woningmarkt, waarin verhuisgeneigden woonruimte buiten de gemeente gingen zoeken.

### 3.1.1. Landelijk beeld verhuizingen

Het ministerie van VROM heeft in 2009 onderzoek gedaan naar de woningmarkt. Hierin komt ook de verhuisgeneigdheid per leeftijdsklasse in voor. De conclusie uit onderstaande grafiek is dat huishoudens tussen de 25 en 44 jaar twee maal zo snel verhuizen dan huishoudens in lagere of hogere leeftijdsklassen.



Grafiek 3. Verhuisgeneigde huishoudens naar leeftijd Bron: WoOn 2009



Grafiek 4. Woonduur van huishoudens naar leeftijd. Bron: WoOn 2009

Volgens cijfers van het CBS verhuist een Nederlander gemiddeld 7 x in zijn leven. In 4 gevallen kan Poort van Stolwijk een rol spelen.

- Starter
- Een of twee persoonshuishoudens met of zonder kinderen tot 35 jaar, semi-starter
- Een of twee persoonshuishoudens met of zonder kinderen tot 55 jaar, doorstromer
- Een of twee persoonshuishoudens zonder kinderen vanaf 55 jaar, senior

De omvang van deze doelgroepen speelt een belangrijke rol in het bepalen van de woonbehoefte. Meer hierover in hoofdstuk woningmarkt.

## 3.2 Economie

In de huidige situatie is een huis kopen lastig:

- Starters krijgen lastig een hypotheek rond. Bezit van eigen middelen of hulp van ouders is noodzaak om een huis te kopen
- Semi-starters tot 35 jaar die een koopwoning achterlaten die zij na 2001 gekocht hebben, waarop afgeschreven moet worden.
- Nog geen zicht op sterk vertrouwensherstel

Er zijn ook positieve berichten over de woningmarkt. Door de dalende prijzen wordt het aantrekkelijk om een woning te kopen. De te verkopen woning daalt in prijs, de te kopen woning ook. Doorgaans is de prijsdaling in hogere segment hoger, wat voor doorstomers gunstig uit kan pakken.

### Inkomensgegevens

Het gemiddeld inkomen in de gemeente ligt hoger dan het landelijk en provinciaal gemiddelde. Het inkomen in Stolwijk ligt een fractie hoger dan het landelijk gemiddelde.

**Particuliere huishoudens met inkomen, gemiddeld besteedbaar inkomen in 1 000 euro, 2008<sup>1)</sup>**

	Vlist	Zuid-Holland	Nederland
Totaal particuliere huishoudens	39,4	34,4	34,3
eenpersoonshuishoudens	x	20,6	20,2
meerpersoonshuishoudens	45,9	41,9	41,2
Woonsituatie			
eigen woning	45,3	43,3	41,6
huurwoning	27,6	24,5	23,8
Belangrijkste bron van inkomen			
inkomen uit arbeid	43,2	37,9	37,4
inkomen uit eigen onderneming	x	50,7	50,2
overdrachtsinkomen	24,1	23,4	23,6

<sup>1)</sup> Gemeentelijke indeling 2009.

### Ondernemingen

Bedrijven in Stolwijk hebben een hoge arbeidsintensiviteit. De focus ligt op maakindustrie, transport en landbouw.

Volgens de structuurvisie is er in Stolwijk behoefte het huidige bedrijventerrein te intensiveren en in beperkte mate uit te breiden. De groei van arbeidsplaatsen lijkt echter niet dusdanig groot dat er significant meer arbeidsmigranten naar Stolwijk worden getrokken.

## 3.3 Politieke factoren

Op lokaal niveau. Plan Bovenkerk, 4<sup>e</sup> kwadrant is een wijk waar 250 woningen komen en gedeeltelijk al opgeleverd zijn. 3 kwadranten zijn gebouwd, het 4<sup>e</sup> laatste kwadrant bevat 61 woningen. Gemeente Vlist is als verkopende partij betrokken bij minimaal 28 kavels. De verkoop hiervan ligt inmiddels in het recente verleden, maar er staan nog 33 kavels in de toekomst open welke waarschijnlijk ingevuld worden met appartementen. Groen Wonen Vlist is de betrokken partij.

Op gemeente niveau zijn kort voor het vaststellen van de nieuwe structuurvisie, 2 wethouders opgestapt vanwege een discussie inzake wel niet benutten van een nieuwbouwlocatie, met daarbij behorende brug over het water, in Haastrecht. Hierdoor moest een nieuwe coalitiepartij gezocht worden. Dit voorval geeft de politieke gevoeligheid aan van nieuwbouwlocaties waar een maatschappelijk druk ligt. Onduidelijk of dit ook bij de Poort van Stolwijk het geval is.

Op landelijk niveau is er veel veranderd in huisvestingsbeleid. Het lente-akkoord heeft voor maatregelen gezorgd welke de drempel voor huiskopers verhoogd heeft. De maximale hypotheek gelijk aan de koopsom bijvoorbeeld, dit vraagt van de ontwikkelaar een woning waar door de koper zo min mogelijk extra geleend

hoeft te worden. Inclusief een keuken en badkamer, maar misschien gaat dit verder met vloer en wandbekleding. Een belangrijk aandachtspunt maar met de nuance dat politiek zeer weerbarstig is.

### 3.4 Sociale aspecten

Onderlinge binding is een veel gehoorde eigenschap van de gemeente, en Stolwijk in het bijzonder. Dit maakt inwoners honkvast.

De sociale cohesie is sterk door:

- Actief verenigingsleven, voetbal, gymnastiek, tennis, volleybal, waterpolo, toneel en muziek
- Relatief hoog kerkbezoekers

Een bedreiging voor het vasthouden van starters en doorstromers was het beperkte woningaanbod van de afgelopen 10 jaar en het ontbreken van secundaire voorzieningen. Dit heeft inwoners van Stolwijk er toe gebracht buiten de gemeente de woondroom te verwezenlijken. Positief punt is dat de sociale binding met het dorp migranten terug kan laten trekken naar het geboortedorp. Deze beweging is door meerdere makelaars waargenomen. Ander belangrijk punt voor migranten is dat het dorp ook qua voorzieningen verder groeit.

## 4. Woningbouwbeleid Gemeente Vlist

### 4.1 Visie gemeente

De gemeente heeft een migratie-nul beleid. Natuurlijke aanwas moet in de gemeente gehuisvest kunnen worden. Binnen de huidige bebouwingscontour lijkt er te weinig ruimte te zijn om te bouwen voor eigen behoefte. Om die reden worden zoeklocaties buiten de contour bepaald om ook op langere termijn (vanaf 2020) in huisvesting te voldoen.

De gemeente streeft naar leefbare zelfvoorzienende kernen en de daarbij behorende bevolkingsopbouw, door de kwaliteit van het wonen in Vlist te verbeteren. De ambities zijn:

- toename aantal woningen: voldoende bouwen voor de behoefte van de eigen inwoners;
- soort woningen: de woningvoorraad op de woonwensen van de huidige en toekomstige inwoners en de veranderende bevolkingssamenstelling en omvang afstemmen. De ambitie is om gedifferentieerd te bouwen om een plek te bieden voor starters, gezinnen en ouderen, voor een evenwichtige bevolkingssamenstelling;
- levensloopbestendig, duurzaam en energiezuinig bouwen;
- verbeteren van de bereikbaarheid en doorstroming middels de aanleg van rotondes op verkeersophopende knelpunten;
- kwaliteit bestaande woningvoorraad gaat boven uitbreiding;
- binnenstedelijk ontwikkeling gaat voor uitbreiding
- bij locaties buiten de contour gaat ruimtelijke kwaliteit boven aantallen.

De opgave die in de samenwerkende gemeenten in Krimpenerwaard (K5- verband) is afgesproken (en door de provincie is goedgekeurd) behelst een programma van 530 woningen. Hieronder de actuele stand.

#### **Woonvisie K5 - Vlist**

behoefte 2007-2020	530
gerealiseerd 2007-2010	202
opgave 2011-2020	328
per jaar	33

#### **Plannen**

harde plannen 2011-2020	175 (60 won.4e kwadrant, 80 won. Bos en Water, 45 poort van Stolwijk)
„zachte plannen“	170 (diverse locaties Stolwijk en Haastrecht)
totaal plannen	345

De woonbehoefte tot 2020 is gebaseerd op toenemende vraag naar woningen door gezinsverduunning en verwachte terugkerende oud inwoners van Vlist. In de afgelopen 10 jaar had de gemeente een negatief migratiesaldo, vermoedelijk vanwege het gebrek aan geschikte woningen van de laatste jaren.

De locatie Poort van Stolwijk staat als concrete uitbreidingslocatie omschreven in de structuurvisie en behoort met circa 45 woningen tot de harde plannen.



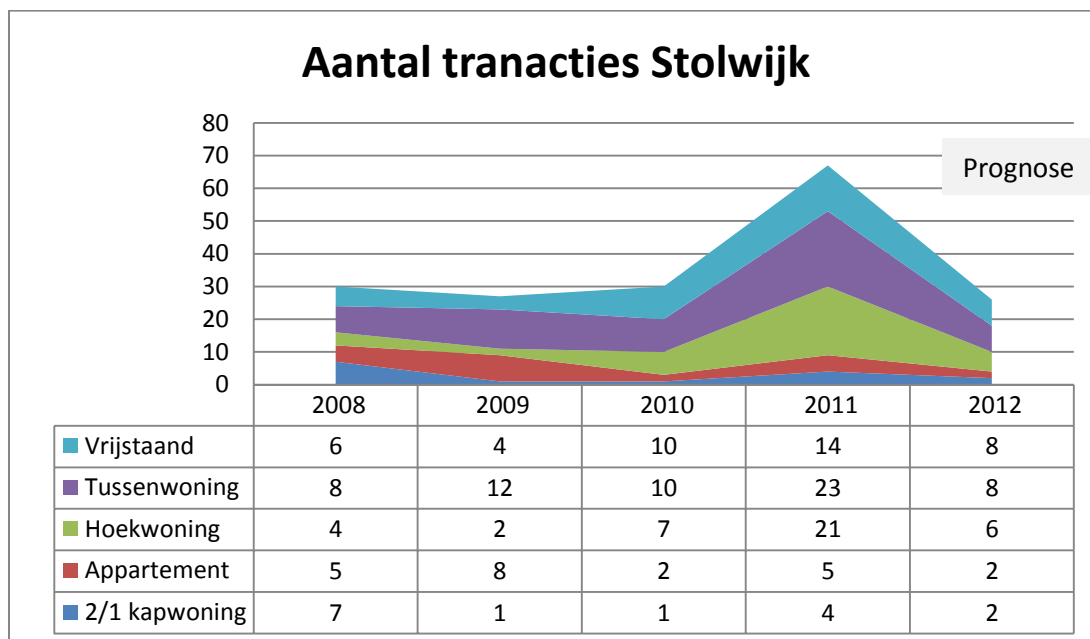
## 5. Woningmarkt Stolwijk

Verhuisbewegingen in de gemeente Vlist vinden plaats binnen de kernen. Er liggen onderlinge verschillen wat betreft inkomen en WOZ waarde. Haastrecht is een historisch en toeristische stadje, landelijk Stolwijk is een kern met een actief bedrijfsleven en breed verenigingsleven. Onderling verhuizen inwoners niet snel. Om die reden is in dit onderzoek de kern Stolwijk uitgelicht en separaat behandeld, ervan uitgaande dat fricties in de woningmarkt van omliggende plaatsen geen negatieve invloed uitoefenen op de markt in Stolwijk.

### 5.1 Verkochte woningen Stolwijk

In de afgelopen 4 jaar werden zo'n 30 woningen per jaar verkocht, met een dubbel aantal transacties in 2011. De piek in 2011 komt vanwege een sterk toegenomen aanbod.

- het vrijkomen van 15 ex-huurwoningen
- nieuwbouw plan Buytentuin met 8 transacties plus de woningen die de kopers achterlieten



Grafiek 5. Werkelijke transacties. Bron: Kadaster(cijfers 2012 geprognostiseerd o.b.v. transacties 1<sup>e</sup> kwartaal)

Volgens cijfers van het Kadaster zijn in 2012 zijn in de eerste 4 maanden 8 woningen verkocht. Omdat het Kadaster alleen transacties telt, kan het werkelijk aantal hoger liggen. De overdracht geschiedt immers niet altijd direct na het ondertekende koopcontract.

De transacties voor 2012 zijn geprognostiseerd, deze zullen vermoedelijk hoger liggen vanwege de transacties van 12+13 kavels van het 4<sup>e</sup> kwadrant.

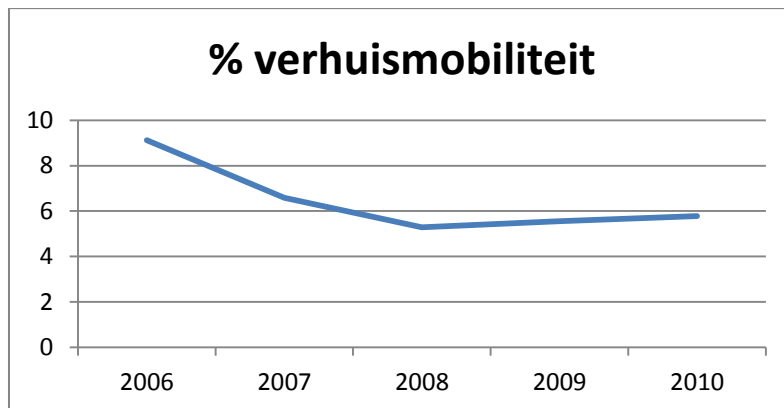
### 5.2 Verhuiscapaciteit

Verhuiscapaciteit is aanwezig in Stolwijk gezien de ontwikkelingen van de transacties die de bestaande woningmarkt laat zien. Op het moment dat nieuw aanbod de markt verrijkt, wordt het gekocht. Blijkbaar zit er meer potentie in de markt dan de trend bestaande woningen laat zien.

Er is in de laatste jaren weinig gebouwd in Stolwijk wat mensen doet besluiten om te blijven wonen en wachten tot beter aanbod of vertrekken naar een andere plaats.

Dit blijkt ook uit het teruglopende inwonertal in de gehele gemeente. In de regio Midden Holland is Bergambacht de enige kern die qua inwonertal gegroeid is. Het lijkt erop dat de afgelopen 10 jaar huishoudens vertrokken zijn vanwege het niet vinden van geschikte woonruimte.

Ook het aantal verhuizingen in onderstaande grafiek laat een neerwaartse trend zien in de tijd dat nog geen sprake was van economische crisis was.



Grafiek 6. Verhuismobiliteit Vlist

### 5.3 Verhuisbewegingen

Informatie over verhuisbewegingen op kernniveau is bij meerdere makelaars en de gemeente opgehaald. Hieruit ontstaat het beeld dat binnen de gemeente Vlist verhuisbewegingen gering zijn. Verhuizingen vinden plaats binnen de kernen.

Buiten de interne verhuizingen om is Gouda de woonplaats waar de meeste kopers vandaan komen. Daarna volgen Schoonhoven en Bergambacht. Vanwege de geringe aantallen wordt het realistisch beeld vervaagd als de percentages gebruikt worden om structurele verhuisbewegingen vast te stellen.

Aantal verhuizingen Stolwijk in 2011: 67

- Binnen Stolwijk: 34 (51%)
- Uit Gouda: 6 (9%)
- Uit Bergambacht: 3 (5%)
- Uit Schoonhoven: 3 (5%)
- Overig: 20 (30%)

## 5.4 Omvang van de doelgroepen

Voor het in kaart brengen van woonbehoefte is gekeken naar de typen huishoudens met de leeftijd van het oudste gezinslid.

Aantal huishoudens naar doelgroep:

Huishouden	Leeftijd		Aantal huishoudens in Stolwijk	verhuishorm in %	aantal huishoudens	76% zoekt koopwoning
1 of 2 personen	15-25	Starter	27	2	1	0
1 of 2 personen	25-35	Semi-starter	97	8	8	6
1 of 2 personen	35-55	Doorstromer	266	6	16	11
1 of 2 personen	55+	Senior	585	2	12	8
meer personen	25-35	Semi-starter	43	8	3	2
meer personen	35-55	Doorstromer	339	6	20	15
meer personen	55+	Senior	75	2	2	1
<b>Totaal</b>			<b>1432</b>		<b>61</b>	<b>44</b>

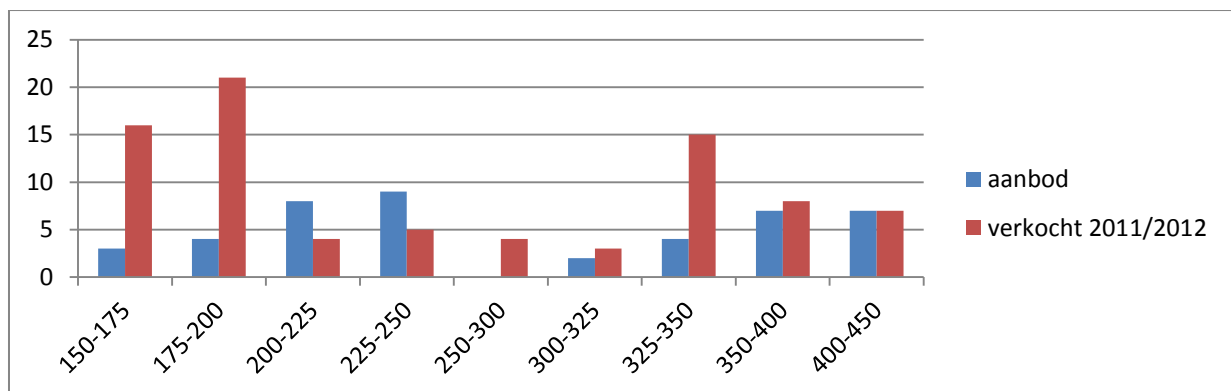
De verhuishorm is gemiddeld over alle huishoudens het percentage wat per jaar verhuist. Aan de hand van paragraaf 3.1.11 is bepaald hoelang een leeftijdsgroep in een huis blijft wonen. Zo wil slechts 2% van de senioren verhuizen omdat veelal de nul-treden woning al bewoond wordt is, en een groeiend gezin tussen 25-35 wil eerder verhuizen vanwege de vraag naar ruimte.

Het percentage huishoudens wat een koopwoning zoekt is een landelijk gegeven. Hiervoor is de rapportage Kopers in de knel van de NVB geraadpleegd.

Dit is slechts een theoretische benadering gebaseerd op landelijke kerncijfers. het laat zien in welke leeftijdsgroep de grootste potentie zit. Het aantal verhuizers (44) komt met deze berekening in de buurt van het gemiddelde woonbehoefte per jaar.

## 5.5 Leeftijdsgroep en keuzemogelijkheden

In onderstaande grafiek zijn de verschillen tussen vraag en aanbod van bestaande en nieuwbouw objecten gevisualiseerd. De prijsgroepen worden onderstaand gekoppeld aan doelgroepen. Per doelgroep volgt kwantitatieve woonbehoefte.



Grafiek 7. Geeft financiële verhouding weer van aangeboden en verkochte objecten in Stolwijk

### 5.5.1 Starters

Start vanaf ouderlijk huis, een heeft 175.000 tot 200.000,- te besteden. Afhankelijk van spaargeld en financiële hulp van ouders.

Prijrsrange 150.000-175.000.

In Stolwijk staan op dit moment 3 woningen te koop met een gemiddelde vraagprijs van 163.000. Hier moet het nodige aan verspijkerd worden. Deze woningen worden slecht verkocht vanwege beter concurrerend aanbod: koopgarant van Qua wonen welke direct verkocht werden.

150-175k	#	Looptijd	tr.prijs	m2 waarde	grondoppervlak	woonopp	inhoud	
aanbod		3	527	163.000	2.143	89	78	225
verkocht*		16	167	164.824	1.807	93	93	307

\* verkocht vanaf jan. 2011

Prijrsrange 175.000-200.000.

Ook in hogere startersrange is zeer veel verkocht sinds 2011. De piek komt van 13 CPO kavels die welke gemeente Vlist uitgegeven heeft. Uitgeponde huurwoningen zijn hierin niet meegenomen.

175-200k	#	Looptijd	tr.prijs	m2 waarde	grondoppervlak	woonopp	inhoud	
aanbod		4	164	197.000	2.150	146	92	300
verkocht*		21	154	187.804	1.771	144	106	349

\* verkocht vanaf jan. 2011

Conclusie: de markt in de prijsklasse 150.000 en 200.000 is schaars, ondanks het grote aanbod wat er geweest is. Theoretische woonbehoefte per jaar is niet te bepalen op basis van transacties uit voorgaande jaren omdat het aanbod ontbrak en er ook geen transacties plaatsvonden. Behoefte kan geraamd worden met demografische omvang.

In Stolwijk verblijven 100 huishoudens met thuiswonende kinderen boven de 21 jaar, dit zijn potentiële starters. Minus huurders, studenten en migranten vanwege wederhelft wordt de jaarlijkse vraag geschat op 15 woningen per jaar. Hierin is rekening gehouden met aandeel huurders, migrerende studenten en stellen.

### 5.5.2 Semi-starters

1 of 2 persoonshuishouden tot 35 jaar.

Zij willen doorstromen naar een andere woning. Deze wens komt voort uit een verandering in de huishoudenssituatie zoals samenwonen of gezinsuitbreiding. Zij komen uit een huur- of kleinere woning waarin gestart is en zoeken nu een tussen- of hoekwoning tot 250.000. Dit is meestal afhankelijk van het budget.

Op landelijk niveau blijven huishoudens waarvan de oudste bewoner tussen de 25-34 jaar is, gemiddeld 6 jaar in dezelfde woning. Dit is de doelgroep waar de meeste verhuisbewegingen plaatsvinden. De woning die zij te koop zetten, wordt vaak zonder overwaarde verkocht. Dit kan in de huidige marktsituatie een belemmering zijn om te verhuizen.

Huishoudens met een zoekrange 200.000 en 250.000.

Gemiddelde is het aanbod 2 maal zo groot dan in ruim 1 jaar verkocht wordt. De verkochte en aangeboden laten een met 6 maanden relatief laag. De kavels van de verkochte woningen in range 225-250 zijn aanmerkelijk groter, er is echter geen trend te ontdekken dat grotere kavels sneller verkocht worden.

200-225	#	looptijd	prijs	m2 waarde	grondoppervlak	woonopp	inhoud
aanbod	8	255	215.563	1.960	130	111	324
verkocht*	4	203	202.250	1.850	157	111	319

225-250	#	looptijd	prijs	m2 waarde	grondoppervlak	woonopp	inhoud
aanbod	9	186	237.222	2.066	145	116	351
verkocht*	5	188	236.400	1.936	221	119	341

\* verkocht vanaf jan. 2011

Huishoudens met een zoekrange tussen 250.000 en 300.000 kunnen momenteel geen woning vinden op de markt. Hierin is geen aanbod. Ook in de afgelopen jaren is deze prijsrange zeer weinig aangeboden. Dit duidt op schaarste, vreemd genoeg is dit niet terug te zien in de looptijd. Dit is gemiddeld 8 maanden.

250-300	#	Looptijd	prijs	m2 waarde	grondoppervlak	woonopp (mt)	inhoud (mt)
Aanbod	0						
verkocht *	4	236	277.125	2025	206	140	398
verkocht 2008-2010	10	269	262.450	2186	183	121	352

\* verkocht vanaf jan. 2011

Woonbehoefte voor semi-starters wordt gezamenlijk berekend met doorstromers.

### 5.5.3 Doorstromers

1 of 2 persoonshuishoudens tussen 35 en 55 jaar.

Willen groeien in wooncarrière, of een andere omgeving. Grotere woning, grotere tuin of andere woonomgeving. Zij komen uit een woning midden- of hoekwoning en zoeken een ruime tussen-, hoek, twee-onder-een-kap, of vrijstaande woning.

Huishoudens met een zoekrange tussen 250.000 en 300.000 vinden op dit moment geen woning in Stolwijk.

Huishouden met een zoekrange tussen 300.000-350.000 Deze markt is schaars. De woningen die verkocht zijn hebben een uitzonderlijk korte looptijd. Verder lijkt het aanbod en de verkochte objecten erg op elkaar, met het verschil in de prijs. Hieruit blijkt dat de aangeboden woningen 8 % te hoog geprijsd zijn, maar wat in de onderhandeling geen hoge afprijzing is.

De gemeente heeft dit jaar 12 vrije kavels verkocht die geschikt zijn voor twee-onder-een-kap woningen welke met bebouwing in deze prijsrange vallen. De prijzen voor deze objecten inclusief woonhuis zijn geschat o.b.v. richtprijzen gerenommeerde catalogusbouwer.

300-325	#	looptijd	Prijs	m2 waarde	grondoppervlak	Woonopp	inhoud
Aanbod	4	547	334.250	2.521	250	135	441
verkocht*	15	73	318.320	2262	282	144	411

\*Verkocht vanaf 2011

Huishoudens met een zoekrange van 350-400. Markt kwantitatief in evenwicht. Ook worden kwalitatieve woning aangeboden.

325-350	#	looptijd	vraagprijs	m2 waarde	grondoppervlak	woonopp	inhoud
Aanbod	7	266	376.786	2.831	562	136	453
verkocht*	8	148	369.535	2.687	384	146	464

Huishoudens met een zoekrange van 400-500. In deze prijsrange zijn de veel kavels groter dan 750 m2, en hiermee niet concurrerend met woningen in poort van Stolwijk. Het zegt wel iets over de marktverhouding. Ongeacht de grootte van de kavels lijkt deze range in evenwicht.

400-500	#	looptijd	vraagprijs	m2 waarde	grondoppervlak	woonopp	inhoud
Aanbod	7	230	453.714	2.964	751	169	607
verkocht*	7	189	447.409	2883	1170	161	470

\* verkocht vanaf 2011

Woonbehoefte voor semi-starters en doorstromers in Stolwijk: 20-25 per jaar

#### 5.5.4 Senioren

Zij zijn aan het einde van hun wooncarrière gekomen, en zoeken nul-treden woningen. Veelal appartementen. Senioren hebben een sterke wens voor huren in plaats van kopen. Dit kunnen zowel grondgebonden woningen als appartementen zijn. Deze huishoudens kiezen als het ware voor 'comfort': een kleinere onderhoudsvriendelijke woning waarbij, met het oog op de toekomst, de belangrijkste voorzieningen op één verdieping bereikbaar zijn.

Momenteel 5 appartementen in aanbod, en 2 verkocht vanaf 2011. Dit lijkt een mismatch in de markt. Het beeld wat ontstaat bij een oudere huizenbezitter die landelijk gewend is, is het opgesloten gevoel in een appartement. Dit heeft tot gevolg dat mensen blijven wonen in huidige woning en wachten op beter aanbod, of verhuizen naar andere plaats waar gelijkvloerse woningen met tuin aangeboden worden.

De groep 55+ ers groeit harder dan gemiddeld in het land. Twee verkochte objecten per jaar is niet voldoende voor deze groeiende groep ouderen. Nul-treden woning met tuin(tje), een patiowoning of geschakelde bungalow, is een kansrijk type in de Poort van Stolwijk.

Het bepalen van marktbehoefte op basis van transactie geeft geen reëel beeld, omdat er niet voldoende kwalitatief aanbod is. De omvang van de doelgroep zoals berekend in paragraaf 5.4 is weliswaar een theoretisch cijfer maar biedt een handvat. Mede door het uitblijvende aanbod van gelijkvloers wonen, wordt de jaarlijkse woonbehoefte voor nul treden woningen in Stolwijk geraamd op 8-10 per jaar.

## 5.6. Woonbehoefte naar woningtype

In bijlage 5 zijn tabellen opgenomen met transactie van NVM en Burgland.

De eigenschappen per woningtype is als volgt:

Bovenstaande is samengevat in onderstaande tabel

	Vraagprijs	GBO	perceel
Tussenwoning	215.000	110	128
Hoekwoning	350.000	140	270
Twee onder één kap	412.000	168	380
Vrijstaand	514.000	165	1.276

Als doorstromer wil je groeien in wooncarrière, in grootte van de woning, aantal kamers en wellicht ook qua tuin. Zoals in paragraaf 3.1.1. te lezen is, verhuist deze doelgroep het meest.

Na de kleine (115/120 GBO) tussen- of hoekwoning van 225.000 komt er niets. Dan een gering aanbod van circa 350.000,-. Voor een goed functionerende markt dient deze ruimte opgevuld te worden. Misaanbod belemmert doorstroming en zorgt ervoor dat mensen buiten Stolwijk gaan wonen.

Hier ligt een kans voor Poort van Stolwijk.

## 5.7 Cumulatieve jaarlijkse woonbehoefte

Samengevat in onderstaande tabel de kwantitatieve woonbehoefte per woningtype en prijsklasse.

Woningbehoefte	150-200	200-250	250-300	300-350	350-400	400-500	Totaal	CHECK Gem. verkocht/jaar
Hoekwoning		4	6				10	9
Tussenwoning	10	6					16	14
Twee kap				6	2		8	5
Vrijstaand					4	5	9	9
Bungalow			3	4			7	6(app)
Totaal	10	10	9	10	6	5	50	43
Transactie ter referentie:								
-gem. verkocht/ jaar 2008-heden	10	10	3	4	4	5	36	

Bij het bepalen van de woonbehoefte is het gemiddelde van het aantal transacties van de sinds 2008 genomen plus een vergrotende factor met daarbij horende argumenten:

- De laatste 4 nieuwbouwprojecten die in 2010, 2011 en 2012 verkocht zijn hebben getoond dat als nieuwbouw op de markt komt het door de markt opgenomen wordt, het blijkt dat er potentie is;
- prijsrange 200-250, woning behoefte blijft gelijk of zal licht stijgen gezien het ontbreken doorgroeimogelijkheden in de woningmarkt en het ontbreken van jong aanbod. Dit heeft gezinnen naar omliggende gemeenten doen migreren. Het overgrote deel van het aanbod is ouder dan 1980.

- Prijsrange 250 – 300; nu geen aanbod. Dit is een grote doelgroep welke de afgelopen jaren slecht bediend is. Tevens wordt een nieuw type aan de markt toegevoegd: de bungalow;
- Prijsrange 300-350 prijsrange welke korte looptijden laat zien, en waarin 2 kappers vallen. 2 kappers blijven achter in woning voorraad. Zie par. 5.7;
- Twee-onder-een-kap woningen; gemiddeld 5 per jaar. Nu zeer weinig aanbod en in het verleden opvallend weinig verkocht. Interesse blijkt uit de grote belangstelling voor vrije kavels voor twee-onder-een-kap woningen;
- Prijsvorming en aantallen geschakelde bungalow is geschat vanwege ontbreken referentiegegevens. De 6 verkocht appartementen per jaar zijn gedeeltelijk qua doelgroep te vergelijken. Starters en alleen gaanden zijn immers ook een doelgroep voor senioren.

### 5.7.1 2/1 kapwoningen

Middels het vergelijken van datagegevens met betrekking tot de woonvoorraad van verschillende plaatsen en/of een specifieke plaats met de regio kunnen opvallendheden aan het licht komen.

Uit data-analyse van kwantitatieve verschillende woningtypologieën van de woningvoorraad van Stolwijk en een vergelijking met deze data van nabijgelegen plaatsen, blijkt het procentueel aantal 2/1 kapwoningen van de woonvoorraad beduidend lager te liggen dan in de meeste omliggende plaatsen. (dit is overigens ook het geval voor het aantal appartementen)

Reden voor het lage aandeel 2/1- kapwoningen is gelegen in de relatief verouderde woningvoorraad en in het relatief geringe aantal nieuwbouwwontwikkelingen in de laatste jaren.

Gezien het percentage 2/1 kapwoningen en de daadwerkelijke marktvrage naar deze woningen in plaatsen als Nieuwerkerk aan de IJssel, Gouda, Waddinxveen kan hier een kans gelegen zijn. Een en ander lijkt terug te komen in het zeer geringe aanbod van woningen in de prijsrange van 250-350k.



## 5.7 SWOT locatie en markt

Onderstaand overzicht is een verzameling van de verkregen elementen welke in de eerdere hoofdstukken aan het licht zijn gekomen. Zodra er gedetailleerd in kaart is gebracht welke doelgroepen zich in de markt onderscheiden dient vanuit het perspectief van de verschillende doelgroepen de confrontatiematrix ingericht te worden. Uitkomst wordt vertaald naar strategische vragen in relatie tot de benadering van de doelgroepen. (marketing en branding project).

Sterktes	Zwaktes
<p>Natuur en water (wandelen/ fietsen) zeer nabij;                      Omvang planlocatie voldoende groot om kwaliteit in te brengen.                      Primaire voorzieningen op loopafstand (basisscholen, supermarkten);                      Gunstige ligging tov Gouda en Rotterdam;                      Ontsluiting aan N207/ bereikbaarheid goed;                      Water en groen op locatie geeft kwaliteit.</p>	<p>Wegverkeer N207 in relatie tot geluidhinder;                      Geheel omsloten door bebouwing;                      Zicht rondom biedt zeer beperkte kwaliteit.</p>
Kansen	Bedreigingen
<p>Kernbinding is hoog;                      Aantal huishoudens zal nog licht stijgen door gezinsverdunning;                      Toename 65-plussers;                      Nauwelijks aanbod voor doorstomers                      Nauwelijks aanbod in prijsklasse 250-300k;                      Product 2/1 kapwoning procentueel relatief laag aanbod.                      Nieuwbouwaanbod word snel verkocht</p>	<p>Licht negatief migratiesaldo                      Verkoop van goedkope huurwoningen;                      Krimpemde bevolking in regio;                      Financiële en economische crisis;                      Laag consumentenvertrouwen;                      Discussies hypotheekrenteaf trek.</p>

## 6. Concurrerende projecten

De verwachte start verkoop van Poort van Stolwijk is 2<sup>e</sup> helft 2013. In die periode zal de ontwikkeling van locatie gemeentewerk en supermarkten in Stolwijk gevorderd zijn. Deze plannen zijn momenteel in initiatieffase. Onwaarschijnlijk dat dit plan tegelijk met Poort van Stolwijk op de markt staat. Hinder is te ondervinden als potentiële kopers op de binnenstedelijk plannen gaan wachten, totdat bekend is wat gebouwd wordt.

Actueler is plan Bovenkerk 4<sup>e</sup> kwadrant. Nu 28 kavels verkocht, er is ruimte voor nog eens 33 woningen. Hiervan waarschijnlijk 20 appartementen, dit zal senioren aanspreken. Poort van Stolwijk biedt echter een ander product, de geschakelde bungalow. Resterend is 13 woningen waarvan de typologie onbekend is. Dit monitoren.

Stolwijk:

- Bovenkerk 4<sup>e</sup> kwadrant
- Locatie oude gemeentewerk: brede school, eventueel in combinatie met woningbouw en culturele en maatschappelijke voorzieningen. Gemeente zoekt samen met ontwikkelaars naar invulling. Planning 2014-2017
- Locatie twee bestaande supermarkten, deze zijn nu te klein. Er is ruimte voor een nieuwe supermarkt. De vrijgekomen locatie kunnen ontwikkeld worden voor woningbouw. Onzeker of deze plannen haalbaar zijn. Planning 2015-2017
- Poort van Stolwijk. Planning start verkoop 2e helft 2013.

Minder bedreigend zijn nieuwbouwplannen in Haastrecht, maar welke kopers buiten de gemeente kan aantrekken:

- Bos en Water, 80 woningen, met o.a. huurwoningen voor senioren en starters. Prognose 2013/2014
- Zoeklocatie Galgoord, o.a. wonen op lange termijn in combinatie met bedrijven en detailhandel, nu in initiatief fase
- Herstructurering Agterpoort, Gemeente samen met woningbouw.

In bijlage 3 een planning met concurrerende projecten.

## 7. Huidig plan

Het voorkeursmodel biedt een woningprogramma wat een afspiegeling is van de bestaande markt qua typologie en prijsklasse. Het voordeel t.o.v. bestaande bouw dat kwaliteit ingebracht kan worden mede door een goed onderscheidend product te creëren.

De wijk is ruim opgezet met veel ruimte voor groen en water. In alle typen zijn laag en hoog geprijsde objecten opgenomen, met uitzondering de starterswoningen. Op de noord-west zijde is een kantoorgebouw gesitueerd.

Het plan is in een vast kader omsloten. De N207, waterberging en ontsluiting staan planoptimalisaties in de weg. Vergeleken met de studiemodellen lijkt het voorkeursmodel de meest wenselijk planindeling.

In onderstaande tabel is de afzetbaarheid van de bestaande markt plus de woningen Poort van Stolwijk weergegeven. Concurrentie bestaande bouw per jaar is bepaald op basis van gemiddelde aantal transacties in de woningmarkt zonder de recente nieuwbouwprojecten.

Type	voorkeurs model	Vergelijkbare concurrentie bestaand/jr	totaal	woonbehoefte per jaar	prijrsrange	verkoop snelheid in jaren
vrijstaand(laag seg.)	5	4	9	4	350-400	2,3
vrijstaand(hoog seg.)	2	6	8	5	400-500	1,6
hoek (hoog)	4	2	6	6	250-300	1,0
hoek( laag)	4	3	7	4	200-250	1,8
tussen (hoog)	8	4	12	6	200-250	2,0
tussen starter	5	5	10	10	175-200	1,0
2kap (hoog)	4	3	7	2	350-400	3,5
2kap (midden)	4	2	6	6	300-350	1,0
bungalow (hoek)	2	0	2	3	275-300	0,7
bungalow (tussen)	4	0	4	4	300-350	1,0
<b>Totaal</b>	<b>42</b>	<b>29</b>	<b>71</b>	<b>50</b>		<b>1,5</b>

Het kwantitatieve woningprogramma biedt kansen. Aandachtspunten zijn:

- differentiëren in woningtype gewenst, zoals in de tabel weergegeven
- situering vrijstaande woningen aan de Goudseweg. Kleine woningen op een smal kavel, in een relatief hoge prijsklasse, zonder garage is lastig afzetbaar
- zonligging van tuinen op het Noordoosten is ongunstig voor de woningen in lint langs N207. Zorg voor tuindiepte achter het huis.
- Tussenwoningen en sommige hoekwoningen hebben geen achterom, bergruimte creëren aan de voorzijde van het huis.

Plan opzet algemeen

- Ruim aanbod parkeerplaatsen betekend veel blik in de straat, wat zicht op de nieuwe wijk vervaagd

Hiermee is de kwantitatieve markt vraag bepaald, de kwalitatieve is de volgende stap na dit marktonderzoek.

Specificaties van succesvolle woningen in Stolwijk zijn opgenomen in bijlage 1 en kunnen dienen als voorkeursmodellen voor de woningen In Poort van Stolwijk.

## 7.1 Fasering

Fasering van dit aantal woningen is nodig. Het advies is om strategische te faseren.

- Dit project laat toe om schaarste te creëren omdat de verschillende woningtypen verspreid over het plan voorkomen.
- De eerste woningen van het plan als cover voor het project laten werken. Zij dienen een parapdepaartje te zijn.
- Het succes van de eerste woningen gebruiken om een volgende fase optimalisaties uit te voeren

Er wordt het volgende geadviseerd:

Fase 1 circa 10 woningen:

- Woningen aan de Goudseweg met 1<sup>e</sup> gedeelte woninglint langs N207. Luxe 2 kappers en een vrijstaande woning in plaats van 5 kleine vrijstaande geeft allure aan de eerste woningen van het plan.

Plus

- Divers en kwalitatief aanbod is mogelijkheid, hiermee het project te positioneren;
- De eerste hoek- en tussenwoningen, en minder luxe tweekappers zijn de smaken die in de volgende fase, hiermee schaarste creëren;
- Het succes van de eerste fase is input voor aanscherping/aanpassing volgende fasen;
- Bungalows in stille verkoop mee laten lopen, deze zijn zo gesitueerd dat eventueel al in de eerste fase gebouwd kan worden. Indien de woningen geen succes blijken, levert dit geen imagoschade op.

Min:

- Verhuur en uitvoering kantoorcomplex tegelijk met fase 1,
- Starterswoningen nabij bungalows worden wellicht verkocht aan derden, is de partij bereid te wachten op fase 3 waarin de starters woningen opgenomen zijn.

Fase 2 circa 13 woningen

Start verkoop afhankelijk van belangstelling fase 1, Indien dit goed loopt kan er snel na start verkoop van fase 1, fase 2 ook in verkoop. Uitvoering in een fase.

- 6 Hoekwoningen, waarvan 4 hoog segment
- 5 Tussenwoningen, waarvan 2 hoog segment
- 2 twee-onder-een-kap woningen.

Fase 3 circa 18 woningen

Start verkoop afhankelijk van belangstelling fase 3 , mogelijk zijn bungalows en vrijstaande woningen reeds verkocht. Zij lopen in fase 1 mee in stille verkoop:

- 4 twee-onder-een-kap
- 7 starters woningen
- 6 bungalows
- 2 vrijstaande woningen.

In bijlage 4 is de fasering aangegeven

## 8. Conclusies en aanbevelingen

Samengevat komen we tot de volgende belangrijkste conclusies en aandachtspunten uit de voorgaande hoofdstukken:

Algemeen:

- Stolwijk heeft een grote mate van kernbinding;
- De komende jaren zal het aantal huishoudens toenemen (gezinsverduunning);
- De omvang qua gezinsgrootte van de huishoudens zal verder afnemen;
- In de gemeente Vlist is de procentuele vergrijzing van haar bevolking relatief groot;
- De laatste 10 jaar kent Stolwijk een negatief migratiesaldo;
- Woningvoorraad deels verouderd waardoor nieuwbouwwoningen gewild zijn;
- Aanbod sluit kwalitatief niet aan bij de vraag;
- Er is hinder te ondervinden van concurrentie nieuwbouw, hoewel dit gering is.

Kwantitatieve en kwalitatieve vraag:

- De jaarlijkse vraag naar woningen in de prijsklasse 150.000 – 200.000 is ca. 15-20 woningen per jaar;
- In de prijsklasse 250.000- 300.000 bestaat nauwelijks aanbod. Vraag is aanwezig;
- In de prijsrange 300.000- 350.000 lijkt de vraag groter dan het aanbod;
- Ruimte in de markt voor ruime gezinswoningen;
- Ca. 8 – 10 nultredenwoningen kunnen jaarlijks door de markt worden opgenomen;
- Woningtypologie 2/1 kapwoning is schaars in Stolwijk.

Het woningprogramma zoals in het voorkeursmodel is geschetst biedt een breed aanbod, hetwelk gewenst is in deze markt. De toevoeging van circa 42 woningen in een markt waar gemiddeld per jaar 43 woningen verkocht worden is fors. Fasering met breed aanbod is zeker gewenst gezien de gemiddelde verkooptijd van het gehele project.

### 8.1 Aanbevelingen

Op basis van bevindingen in dit rapport komen wij tot de volgende aanbevelingen:

- Nader inzicht in het uitpondbeleid van de plaatselijke woningcorporatie is van cruciaal belang aangaande de ontwikkeling van starterswoningen in het goedkoopste segment;
- De vergrijzing in de gemeente zet sterk op. Inspelen op de behoefte naar seniorenwoningen met (al dan niet op termijn) 'zorg-op-maat' kan kansen bieden. Kennis van beleid en visie regionale zorginstelling kan kansen verzilveren. Nader onderzoek is van belang betreft de afzetbaarheid van kantoorruimte ten noord-westen in het plan. Wellicht dat zorg- en /of maatschappelijke functie grotere afzetkans biedt;
- Het bereiken van de juiste doelgroepen, het aanbieden van het juiste product en het bijbehorende juiste ontwikkelproces is van cruciaal belang in deze kopersmarkt.
- Zoeken naar vergelijkbaar plan welke gesitueerd is aan een drukke (N)weg. Dit kan helpen bij planoptimalisatie.