

Companen
waar wonen beweegt

Datum 29 september 2011
Projectnr. 497.102/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

Gemeente Bodegraven-Reeuwijk

Programma-advies Weideveld

1. Inleiding

De locatie Weideveld in Bodegraven is de grootste nieuwbouwlocatie in de gemeente Bodegraven-Reeuwijk. In totaliteit is op de locatie Weideveld de realisatie van 660 woningen beoogd. Verschillende ontwikkelaars zijn actief op de 9 'woonvelden' waarin het totale plangebied is opgedeeld. De afgelopen jaren is reeds een voortvarende start gemaakt door met name ontwikkelaar Synchroon op de woonvelden 1 en 2.

Stand van zaken

Ten tijde van het opstellen van dit advies is de stand van zaken in de ontwikkeling van Weideveld als volgt:

- Woonvelden 1&2: reeds 114 woningen gerealiseerd, nog 110 resterend. Deze woningen krijgen een rechtstreekse bouwtitel in het bestemmingsplan.
- Woonvelden 7&8, ook de kavels die in dit deel van het programma worden beoogd krijgen een rechtstreekse bouwtitel in het bestemmingsplan.
- De woonvelden 3 t/m 6 worden in het bestemmingsplan als uit te werken opgenomen. Dit advies kan aan de nadere uitwerking bijdragen.
- Woonveld 9 wordt nu meegenomen in de ontwikkeling in de periode tot 2022. Invulling van deze locatie wordt na deze periode gezien (38 vrije kavels in de huidige opzet).



De marktomstandigheden zijn de afgelopen jaren gewijzigd. Dit vraagt voor dit moment creativiteit bij het invullen van het beoogde programma. Is het wenselijk het beoogde programma bij te stellen? Welke bijstellingen zijn dan gewenst in volkshuisvestelijke zin en met welke producten is de marktopnamecapaciteit te verhogen?

Om licht te werpen op hierboven genoemde vragen heeft Companen, op basis van het recent uitgevoerde woningmarktonderzoek voor de gemeente, een advies voor de locatie Weideveld opgesteld. In dit advies maken wij geen onderscheid tussen de verschillende velden, maar toetsen het beoogde bouwprogramma in totaliteit aan de ontwikkelingen op de woningmarkt. Hierbij kijken we vooruit naar een periode van 10 jaar (2012-2022). Wel maken we op twee onderdelen een uitzondering en toetsen we het restant programma van de Woonvelden 1&2 en de behoefte aan vrije kavels op de Woonvelden 7&8.

Deze notitie gaat vooral in op de kwantitatieve en kwalitatieve woningbehoefte in relatie tot de locatie Weideveld. Vanuit de huidige marktprijzen geven we ook een beknopt advies voor de prijsstelling. Diepgaand advies over het ontwerp en de ruimtelijke inrichting aan woningen en de woonvelden behoort niet tot onze expertise. Hiervoor verwijzen we graag naar de adviezen die lokale makelaars reeds hebben verstrekt.

Om tot het programma-advies te komen voor de deelplannen binnen Weideveld hebben wij de volgende werkwijze en tevens hoofdstukindeling gehanteerd:

1. Locatietoets
2. Programmatoets
3. Concurrentie-analyse
4. Advies

Toets bij lokale makelaars

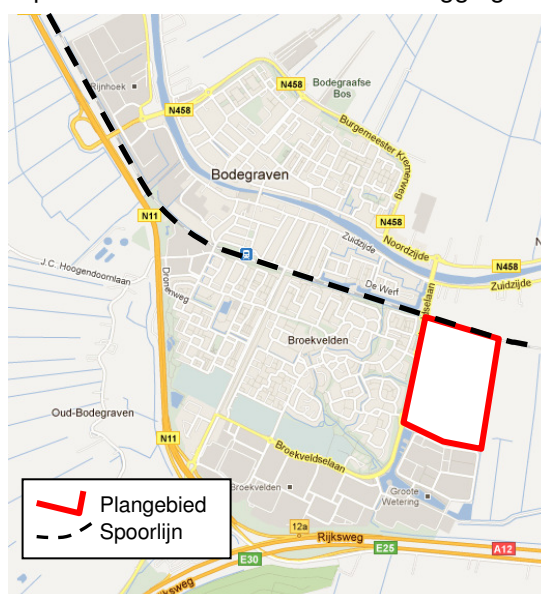
De uitkomsten van deze marktscan zijn telefonisch besproken met Ad Lugthart van Drieman Nieuwbouwmakelaars en Erik Saeijs van Riggeling makelaardij. Op deze manier zijn de cijfers ook getoetst aan de huidige lokale ervaringen. De reacties van de makelaars is opgenomen in de geel gearceerde tekstvakken. Op deze manier blijft het onderscheid tussen de uitkomsten van de marktscan en de reactie van de makelaardij helder.

2. Locatietoets

Om de uitkomsten van het woningmarktonderzoek Bodegraven-Reeuwijk te duiden naar de locatie Weideveld hebben we eerst een beknopte locatietoets uitgevoerd. Hier kijken we naar de ligging van het plangebied ten opzichte van infrastructuur en de ligging ten opzichte van voorzieningen.

Ligging van de nieuwbouwlocatie

Bodegraven heeft zo'n 15.000 inwoners en is centraal gelegen in het Groene Hart. De oude Rijn loopt dwars door Bodegraven en iets ten zuiden liggen de Reeuwijkse plassen. Bodegraven wordt verder voornamelijk omgeven door landbouwgebied. Door de ligging binnen de Randstad zijn de grote steden op een redelijke afstand gelegen. Gouda ligt vlakbij, maar ook Utrecht en Leiden zijn niet ver weg.



De nieuwbouwlocatie is gelegen aan de zuidoostelijke rand van Bodegraven (zie illustratie). De locatie wordt ontsloten met twee aansluitingen op de Broekveldselaan. Aan de noordzijde van Weideveld ligt de spoorlijn Utrecht-Leiden. Dit kan leiden tot geluidshinder voor de woningen aan de noordrand van Weideveld. Aan de zuidkant ligt een bedrijventerrein, tussen de woningen en het bedrijventerrein liggen echter nog wel twee waterdoorlopen en een weg. De westzijde is gelegen aan een bestaande woonwijk, terwijl men aan de oostzijde uitkijkt over een open landschap. De woningen zelf zijn omsloten door groen en waterpartijen. Er is een vijftal wegen in de nieuwbouwwijk.

Weideveld is goed bereikbaar met de auto. Op ruim een kilometer afstand ligt de snelweg A12 en de provinciale weg N11: Rotterdam, Den Haag en Utrecht zijn vanuit Bodegraven goed te bereiken. Bodegraven heeft verder een station op de lijn Utrecht-Leiden. Ook per fiets is de wijk goed bereikbaar; er zijn voldoende fietspaden met goede ontsluiting op de rest van Bodegraven en de omgeving.

Voorzieningen in Bodegraven

Het centrum van Bodegraven ligt hemelsbreed zo'n 1,5 kilometer van Weideveld. Het centrum heeft een vrij uitgebreid aanbod van verschillende soorten winkels en eet- en drinkgelegenheden. De dichtstbijzijnde supermarkt ligt op zo'n 500 meter.

Op het gebied van sport en cultuur heeft Bodegraven ook de nodige voorzieningen. Er is bijvoorbeeld een groot (tropisch)zwembad, fitnesscentrum en verschillende sportverenigingen. Daarnaast is er een cultureel centrum met een theater, bibliotheek en vergaderzalen. In Bodegraven zijn negen basisscholen en één middelbare school gevestigd.

De vele plassen in de omgeving zoals de Reeuwijkse plassen en Nieuwkoopse plassen en het open landschap maken de omgeving uitermate geschikt voor buitenrecreatie.

Conclusies locatieanalyse

Weideveld ligt op een aantrekkelijke locatie. De wijk is goed ontsloten en de ligging ten opzichte van belangrijke infrastructuur is eveneens goed. Doelgroepen die zich vestigen op locaties als Weideveld zijn gezinnen met kinderen, kleine huishoudens tot 55 jaar (forenzen) en starters. De locatie is minder geschikt voor senioren gezien de afstand tot het centrum van de kern Bodegraven. Echter, voor mobiele senioren / empty nesters biedt Weideveld juist ontwikkelingsmogelijkheden om de door deze groep gewenste producten te realiseren (veelal grondgebonden).

Een minpunt van de locatie is de spoorlijn aan de noordzijde van het plangebied, in verband met mogelijke (vrees voor) geluidsoverlast. Hoewel er slechts 4 treinen per uur rijden, zal dit in de ogen van de consument meespelen. Het besef van dit minpunt biedt ook ruimte om de opbrengstverwachting van dit deel van Weideveld te beperken en juist hier te investeren in een prijs-kwaliteitverhouding die elders in Bodegraven niet wordt gevonden: woningen op ruime kavels. Een mogelijke invulling van de aan het spoor gelegen locaties nemen we mee in hoofdstuk 5.

Reactie makelaardij

Vanuit de makelaardij wordt nog eens nadrukt dat de locatie een echte uitbreidingslocatie is en, gezien de afstand tot de voorzieningen in ieder geval voor de doelgroep senioren niet kansrijk wordt geacht. Op vestigers wordt ook geen bijzondere aantrekkingskracht verwacht. De locatie is daarvoor onvoldoende onderscheidend, en ook de positie van Bodegraven in de regio geeft hier niet de aanleiding toe. Mensen kiezen dan toch eerder voor vestiging in Woerden.

De locatie aan het spoor wordt niet direct als een belemmering gezien. Ook kijkend naar de woningen aan de andere kant van het spoor: die zijn prima afzetbaar. Wel een belemmering bij het spoor is de verplichting om woningen als een soort geluidswal te realiseren, aansluitend bij de wet- en regelgeving op dit punt. Dit zorgt ervoor dat de beoogde producten op deze locatie niet aansluiten bij de markt. Scherp geprijsde tweekappers zijn op deze locatie echter kansrijk. Maar de consument wordt steeds kritischer, mogelijk wordt de ligging aan het spoor bij een aanhoudend slecht economisch klimaat meer een belemmering dan dat het nu is.

3. Programmatoets

In dit hoofdstuk toetsen we het beoogde programma voor de verschillende woonvelden op basis van de uitkomsten van het woningmarktonderzoek Bodegraven-Reeuwijk. Binnen dit onderzoek zijn de woningbehoefte en verhouding in vraag- en aanbod in beeld gebracht en ontstaat zicht op de lokale en regionale potentie van Bodegraven onderverdeeld naar doelgroepen en hun woonwens.

Nota Bene: tijdspanne woningmarktonderzoek en locatieadvies gelijkgeschakeld

Vooraf een korte beschrijving van de tijdspanne die we met deze analyse voor ogen hebben. In het woningmarktonderzoek dat voor de gemeente Bodegraven-Reeuwijk is uitgevoerd wordt een beeld geschetst van de periode 2010-2020. Hiermee is ook vergelijk met voorgaande onderzoeken mogelijk.

Deze analyse beschouwt de periode 2012-2022. Hierbij kiezen we ervoor om de te verwachten ontwikkelingen in deze periode grofweg gelijk te schakelen aan de becijferde ontwikkelingen voor de periode 2010-2020. Een belangrijke reden hiervoor is dat de woningmarktontwikkeling in de afgelopen jaren, als gevolg van de tegenvallende marktsituatie is gestagneerd. Ongenuanceerd gesteld 'lopen we dus wat achter'. Daarnaast is ook na 2020 voor de gemeente Bodegraven-Reeuwijk sprake van een groeisituatie. Het is niet zo dat de wereld dan compleet verandert. Rekenkundige vertaling naar 2012-2022 zou leiden tot slechts minimale verschillen.

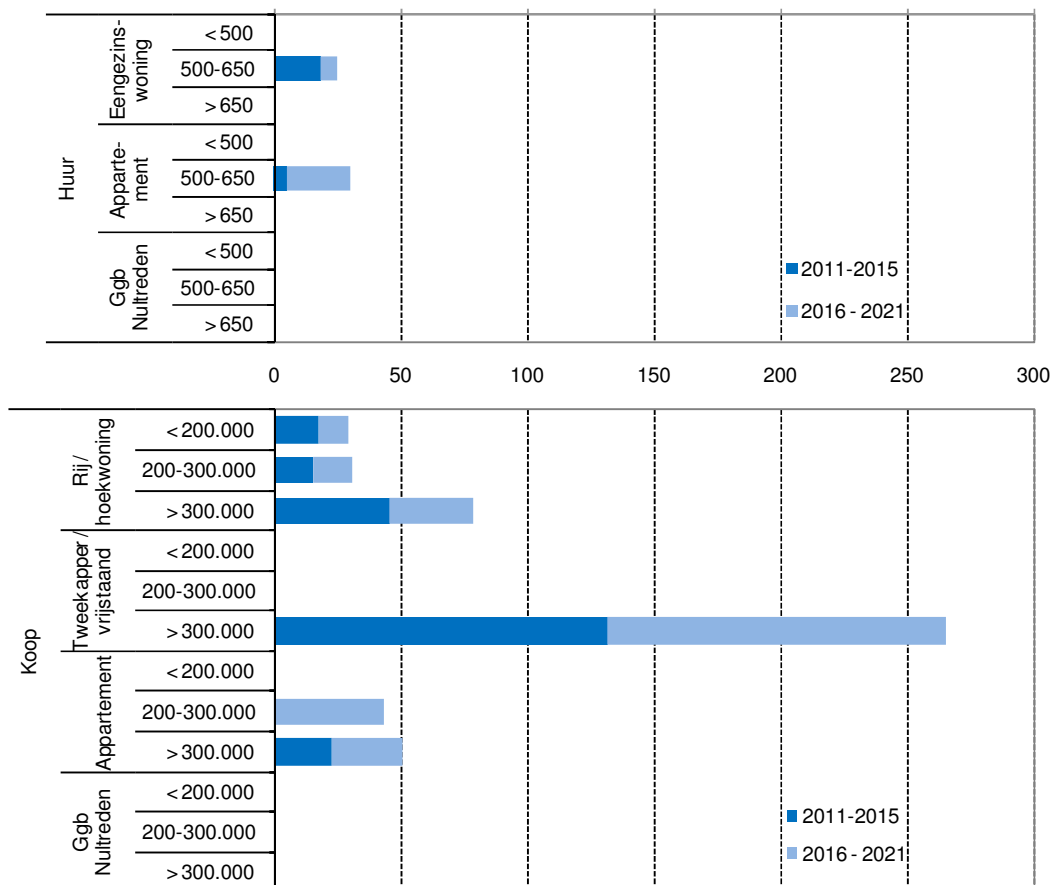
Belangrijke feiten en cijfers

In de onderstaande opsomming hebben we enkele feiten en cijfers weergegeven uit het recente opgestelde woningmarktonderzoek voor de gemeente Bodegraven-Reeuwijk. Deze feiten en cijfers zijn van invloed op het uiteindelijke advies.

- De bevolking van de voormalige gemeente Bodegraven is in de afgelopen vijf jaar in omvang afgenomen. Dit wordt veroorzaakt door een vrij constant vertrekoverschot (gemiddeld vertrekken er 100 mensen meer per jaar dan dat er de gemeente binnen komen). De oorzaak hiervan is onder andere het feit dat er weinig de afgelopen jaren gebouwd is
- Per saldo wist de gemeente Bodegraven de afgelopen jaren jonge gezinnen met kinderen aan te trekken, in alle andere leeftijdsklassen was het migratiesaldo negatief.
- In het woningmarktonderzoek komt een woningbehoefte naar voren van 750 woningen in 10 jaar. Hiermee kan invulling geven worden aan de eigen lokale woningbehoefte. Gezien de afgelopen jaren betekent dit wel een ambitie. Om de komende tien jaar ook daadwerkelijk 750 woningen af te zetten, zal het migratiesaldo van negatief naar gematigd positief of minimaal neutraal moeten worden omgebogen. In de kwalitatieve verschuiving binnen de prognose zien we de bekende landelijke trends: minder gezinnen en meer seniorenhuishoudens (ontgroening en vergrijzing).
- In de kern Bodegraven zijn voor de komende jaren ongeveer 1.000 woningen 'op de rol' (harde en zachte plannen). Bekend is echter dat grofweg 25-30% van de plannen die in voorbereiding worden genomen, uiteindelijk niet of later worden gerealiseerd dan verwacht (planuitval). Uitgaande van 30% planuitval wordt de komende 10 jaar de realisatie van circa 750 woningen verwacht. Dit sluit aan de bij becijferde behoefte.
- Aandachtspunt is wel de spreiding van de bouwambities. Ongeveer de helft van de geplande woningen is beoogd in de jaren 2013 tot en met 2015. Dit legt veel druk op de afzetkansen. Wanneer er te veel plannen zijn, kan stagnatie in de productie optreden en concurrentie met de bestaande voorraad.

Programma

In de onderstaande figuur hebben we het meest recente woningbouwprogramma voor locatie Weideveld weergegeven. We hebben hier dezelfde indeling gehanteerd die is gebruikt in het woningmarktonderzoek. We hebben in de figuur onderscheid gemaakt tussen woningen die de komende vijf jaar opgeleverd worden en woningen die na 2015 gepland staan.



Bron: opgave gemeente (2011)

In de huursector staan eengezinswoningen en appartementen op de planning. Ongeveer een tiende van de plannen betreft een huurwoning. Tot 2016 staan er vooral eengezinswoningen op de planning, daarna vooral appartementen.

Het overgrote deel van het programma in de koopsector bestaat uit eengezinskoopwoningen en dan vooral dure (half) vrijstaande woningen. De helft van deze woningen staat voor de periode tot 2016 gepland. Ook in de koopsector bevat het programma appartementen. De meeste appartementen zijn na 2016 gepland.

Kijken we naar het prijsniveau, dan zien we dat bijna 80% van het programma bestaat uit woningen met een prijsniveau vanaf €300.000.

In totaal voorziet het programma op de locatie Weideveld in ruim 250 woningen voor de periode tot 2016. Voor de periode daarna nog eens bijna 300. Uitgaande van een constante bouwstroom betekent dit de realisatie van circa 55 woningen per jaar. De totale behoefte van de voormalige gemeente Bodegraven is geraamd op 75 woningen per jaar. Als alle plannen op Weideveld doorgang vinden als beoogd dan voorziet de locatie Weideveld dus in ruim 2/3 van de gemeentelijke woningbehoefte. Gaan we ook op de

locatie Weideveld uit van circa 30% planuitval dan is Weideveld nog altijd goed voor de invulling van ruim 50% van de totale woningbehoefte.

Woonwensen en daadwerkelijk gedrag doelgroepen

Om de afzetkansen van het programma in beeld te brengen, kijken we eerst naar de woonwensen van verschillende doelgroepen en hun daadwerkelijk verhuisgedrag in de afgelopen jaren. Dit feitelijke gedrag is onderzocht door een koppeling te maken tussen het GBA van de gemeente Bodegraven-Reeuwijk en de WOZ-registraties. Zo wordt inzichtelijk welke verhuisstromen hebben plaatsgevonden.

Uit de doorstroomanalyse blijkt onder meer dat gezinnen en senioren minder vaak verhuizen dan dat zij bij het woningmarktonderzoek opgeven. Eén- en tweepersoonshuishoudens tot 55 jaar blijken juist mobieler dan verwacht. Op de volgende pagina schetsen we per doelgroep het verschil tussen woonwens en daadwerkelijk verhuisgedrag. En totaal overzicht is opgenomen in het Woningmarktonderzoek Bodegraven-Reeuwijk.

	Starter	
	Gewenst	Betrokken
HUUR	28%	29%
Eengezinswoning	15%	8%
Appartement	13%	20%
Ggb. Nultredenwoning	0%	0%
< 500	26%	15%
500 - 650	2%	1%
> 650	0%	0%
Onbekend	0%	13%
KOOP	72%	71%
Rij / hoekwoning	51%	36%
Tweekapper / Vrijstaand	3%	10%
Appartement	18%	25%
Ggb. Nultredenwoning	0%	0%
< 200.000	54%	28%
200 - 300.000	11%	39%
> 300.000	7%	5%
	1-2 phh tot 55	
	Gewenst	Betrokken
HUUR	13%	30%
Eengezinswoning	3%	13%
Appartement	5%	17%
Ggb. Nultredenwoning	5%	0%
< 500	8%	19%
500 - 650	5%	1%
> 650	0%	0%
Onbekend	0%	11%
KOOP	87%	70%
Rij / hoekwoning	21%	34%
Tweekapper / vrijstaand	42%	17%
Appartement	18%	20%
Ggb. Nultredenwoning	5%	0%
< 200.000	16%	19%
200 - 300.000	47%	39%
> 300.000	24%	13%
	Gezin	
	Gewenst	Betrokken
HUUR	7%	29%
Eengezinswoning	3%	24%
Appartement	3%	4%
Ggb. Nultredenwoning	0%	1%
< 500	6%	22%
500 - 650	0%	5%
> 650	1%	0%
Onbekend	0%	2%
KOOP	93%	71%
Rij / hoekwoning	19%	41%
Tweekapper / vrijstaand	63%	28%
Appartement	8%	3%
Ggb. Nultredenwoning	3%	0%
< 200.000	1%	5%
200 - 300.000	39%	34%
> 300.000	53%	33%
	1-2 phh 55 jaar eo	
	Gewenst	Betrokken
HUUR	53%	58%
Eengezinswoning	0%	10%
Appartement	32%	20%
Ggb. Nultredenwoning	20%	28%
< 500	30%	40%
500 - 650	9%	0%
> 650	14%	1%
Onbekend	0%	17%
KOOP	47%	42%
Rij / hoekwoning	0%	10%
Tweekapper / vrijstaand	11%	10%
Appartement	12%	22%
Ggb. Nultredenwoning	24%	0%
< 200.000	3%	3%
200 - 300.000	16%	21%
> 300.000	28%	18%

Bron: Woningmarktonderzoek Companen (2011)

Woonwens versus feitelijk verhuisgedrag

Bijna driekwart van de starters in de gemeente Bodegraven heeft tijdens het onderzoek aangegeven een woning te willen kopen. Uit de doorstroomanalyse blijkt dat een ongeveer even grote groep van de starters ook daadwerkelijk een woning gekocht heeft. Conform de wens zijn dit over het algemeen rij- en hoekwoningen. Een kleiner aandeel starters heeft een goedkope woning gekocht. Starters in de huursector zijn meer in appartementen terecht gekomen dan dat zij wensten.

Voor kleine huishoudens tot 55 jaar geldt dat zij vaker in een huurwoning terecht komen dan dat zij in het onderzoek hebben aangegeven te willen. Kijken we naar de woningtypen en prijsklassen, dan valt vooral op dat zij in de koopsector vaker in rij- en hoekwoningen terecht komen in plaats van de gewenste (half)vrijstaande woning. Zij wensen een dure (half)vrijstaande woning, maar betrekken vaak een rij- en / of hoekwoning. De economische situatie kan een verklaring zijn tussen het grote verschil tussen wens en gedrag.

Ook gezinnen met kinderen verhuizen bij mutatie vaker naar een huurwoning dan dat zij voor ogen hebben. Een overgrote meerderheid van de gezinnen met kinderen wil bij verhuizing een woning kopen. Ruim een kwart betreft een huurwoning. Betrekken zij een huurwoning, dan is dit vrijwel altijd een eengezinswoning.

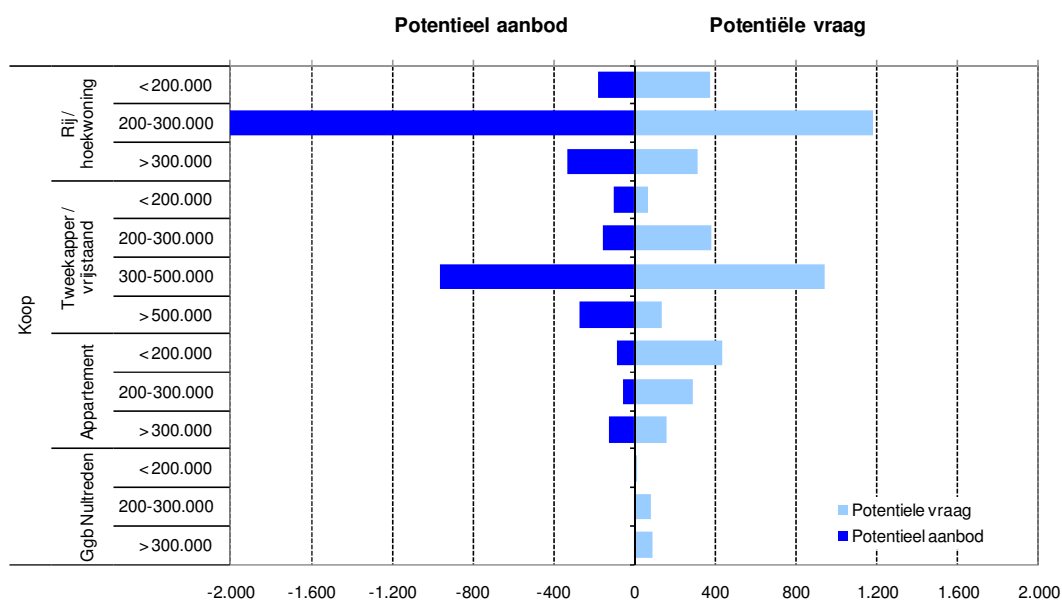
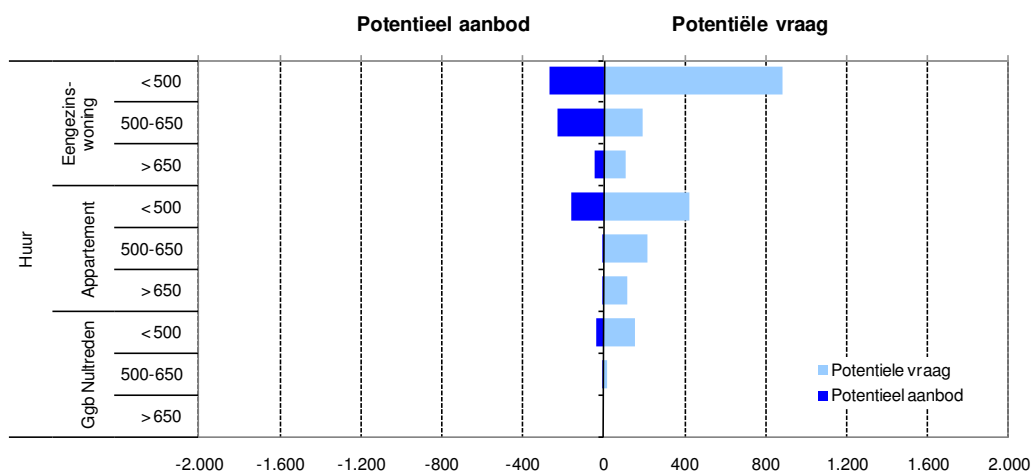
Ruim de helft van de gezinnen wil bij verhuizing naar een woning met een waarde vanaf € 300.000, maar slechts een derde van de gezinnen lukt dit ook daadwerkelijk bij verhuizing.

Kleine huishoudens van 55 jaar en ouder maken voor het overgrote deel ook de stap dit zij willen maken. Opvallend is dat bijna een kwart van de senioren aangeeft een huur te willen betalen van meer dan € 550. Er zijn echter nauwelijks senioren die ook daadwerkelijk meer dan € 550 betalen. Senioren in Bodegraven komen vaker in een appartement terecht dan senioren in Reeuwijk (zie volgende pagina). Dit heeft waarschijnlijk te maken met het aanbod dat beschikbaar is.

Het verschil tussen verhuiscens en daadwerkelijk verhuisgedrag nemen we mee in het bepalen van vraag en aanbod. Dit geeft een realistisch beeld van de te verwachten ontwikkelingen in de komende vijf jaar en houdt ook rekening met verhuisgedrag in een economisch minder positief klimaat.

Afzetten programma tegen 'tekorten en overschotten' Woningmarktonderzoek

In het Woningmarktonderzoek voor de gemeente Bodegraven-Reeuwijk hebben we de ontwikkelingen op de woningmarkt in beeld gebracht. Dit hebben we gedaan op basis van de woonwensen, daadwerkelijk verhuisgedrag en demografische gegevens. De volgende figuur laat de verwachte vraag en het vrijkomend aanbod voor de voormalige gemeente Bodegraven zien.



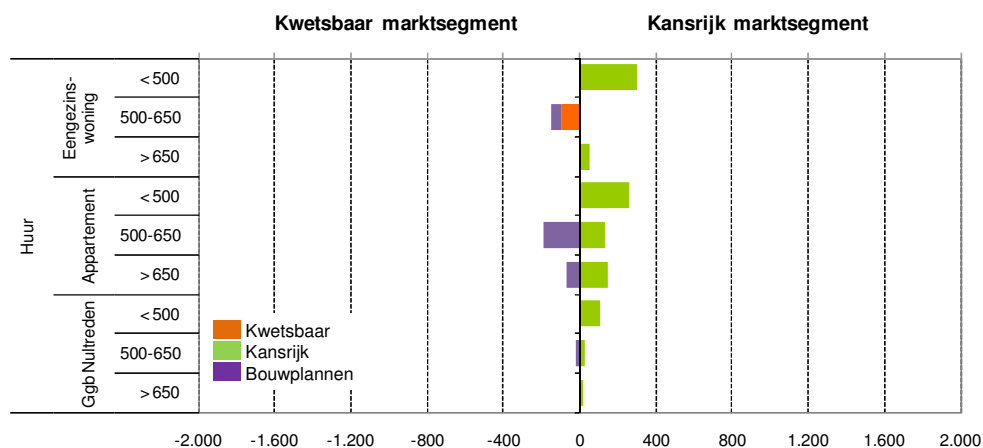
Bron: Woningmarktonderzoek Companen (2011)

In de voormalige gemeente Bodegraven zien we vooral beweging in de koopsector. Veel huishoudens laten bij verhuizing een koopwoning achter en willen bij verhuizing naar een koopwoning. Zo is er veel vraag naar middeldure rijwoningen en dure tweekappers en vrijstaande woningen. Echter, de vraag wordt in belangrijke mate afgedekt door het vrijkomend aanbod in de bestaande woningvoorraad.

In de volgende figuur hebben we de kwetsbare en kansrijke marktsegmenten weergegeven voor de **komende tien jaar** in de gemeente. Bij een kwetsbaar woningmarktsegment geldt dat sprake is van meer aanbod dan vraag. Dit betekent niet dat de woningen ook daadwerkelijk leeg komen te staan, maar geeft wel aan dat de afzet/verkoop van deze woningen in de toekomst lastiger zal worden. Een kansrijk woningmarktsegment wil zeggen dat er meer vraag is dan beschikbaar aanbod.

De marktsegmenten voor de komende tien jaar hebben we afgezet tegen het bouwprogramma voor de komende tien jaar (2012-2022).

Huursector



Bron: Woningmarktonderzoek Companen (2011), bouwplannen opgave gemeente (2011)

Intermezzo: huursector volop in beweging

Voordat we de fricties in de huursector kunnen duiden, is het belangrijk om de context van de sociale huursector in Nederland te schetsen.

- De sociale huurwoningvoorraad in Nederland is de grootste van Europa. De mening van de rijksoverheid (zie ook de Woonvisie van Donner) is dat de sociale huursector in Nederland mag krimpen. Als we uitgaan van gematigde inkomensontwikkeling dan is het inkrimpen van de sociale huursector ook realistisch. Let wel: dit is theoretisch zo. Voorwaarde is een goed functionerende woningmarkt.
- Dat de woningmarkt niet goed functioneert zien we aan de nieuwe toewijzingsregels bij corporaties. Zij zijn verplicht sinds 1 januari 2011 90% van alle vrijkomende huurwoningen te verhuren aan huishoudens met een inkomen van maximaal €33.614. Huishoudens met een hoger inkomen moeten zich in principe buiten de sociale huursector kunnen redden. Nu wordt echter duidelijk dat deze zogenaamde middeninkomens (€33.614-43.000) in de knel raken. Zij kunnen met de strengere hypotheekregels grofweg €175.000 besteden op de koopwoningmarkt. Woningen in deze prijsklasse zijn vrijwel niet beschikbaar. Ook is de particuliere huursector in Nederland slecht ontwikkeld, dus ook daar hebben zij weinig kansen.
- Betekenis voor Bodegraven-Reeuwijk. In het woningmarktonderzoek is ook de lange termijn ontwikkeling van inkomensdoelgroepen doorgerekend. Uitgaande van een gematigd positief economisch scenario mag de sociale huursector in Bodegraven-Reeuwijk op termijn afnemen. De huidige markt en bovengenoemd gebrek aan alternatieven voor middeninkomens laten de druk op de sociale huursector momenteel juist toenemen. Dit spanningsveld tussen korte en lange termijn is belangrijk bij het interpreteren van de marktfrikties.

Kansen in de huursector zijn in de voormalige Bodegraven 2-ledig:

1. Binnen de sociale huursector bestaat behoefte aan transformatie. Als gevolg van een sterk vergrijzend huurbestand ontstaat meer vraag naar voor senioren geschikte

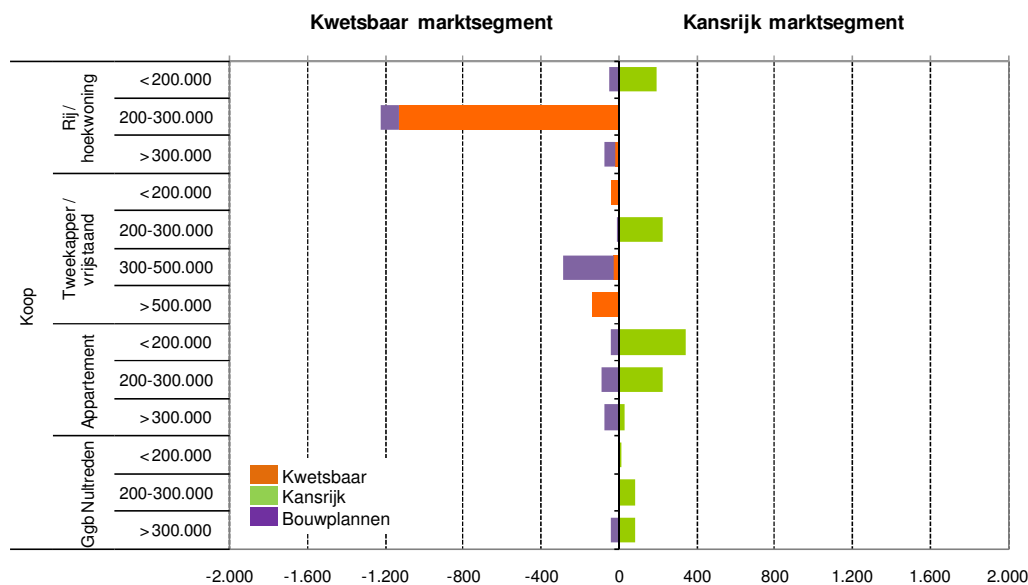
woningen: appartementen en grondgebonden nultredenwoningen. Of deze segmenten ook direct kansrijk zijn voor Weideveld is de vraag. Zoals eerder aangegeven is de doelgroep senioren het meest kansrijk op inbreidingslocaties nabij voorzieningen. Voor de locatie Weideveld zijn de kansen meer het bedienen van de jonge ouderen / emptynesters in grondgebonden seniorenwoningen.

Deels richt deze vraag zich op het sociale huursegment (<650 euro). Maar ook hier geldt dat veel mensen die in woningmarktonderzoek aangeven een sociale huurwoning te willen, met de nieuwe regels in toewijzing hun wens niet meer kunnen vervullen. Zij verdienen meer dan €33.614 euro per jaar en/of hebben straks vermogen vanwege het vrijkomen van een koopwoning, etc. Willen zij doorstromen naar de huursector dan zal dat moeten in de particuliere huur. We zagen deze behoefte al beperkt uit het woningmarktonderzoek naar voren komen. Deze vraag zal de komende jaren echter toenemen. De omvang van deze vraag is nog niet te duiden. Wel geldt ook hier dat de meeste vraag gericht zal zijn op het segment €650-800, mogelijk tot maximaal €1.000 per maand. Lastig is dat er in deze markt nog geen heldere referenties beschikbaar zijn om aan te spiegelen.

2. Naast inspelen op de bovengenoemde transformatie van de sociale huurwoningvoorraad zien we nog steeds aanvullende vraag naar eengezinswoningen in de huursector. Op lange termijn (zie intermezzo) is het de verwachting dat aan dit segment een overschot gaat ontstaan. Op de korte termijn zien we de vraag naar dit segment juist groeien. Huurders kunnen als gevolg van strengere regels steeds moeilijker doorstromen naar de goedkope koopsector en alternatieven in de huur hebben zij niet. De locatie Weideveld leent zich om hier op in te spelen. Echter, het is tegenstrijdig aan de lange termijn verwachting zoals hierboven geschetst. We zien de volgende opties:

- *Inspelen op ontbreken particuliere huur:* In Bodegraven (eigenlijk in heel Nederland) ontbreekt een stevige particuliere huursector. Juist voor de middeninkomens is een eengezinswoning in de particuliere huur nu interessant. Let wel: de markt verwacht dan een huurprijsniveau tussen de €650-800 euro. Een eengezinswoning die binnen deze huurprijsrange winstgevend is te exploiteren is moeilijk te realiseren. Er ligt echter wel een marktkans.
- *Tijdelijk uitbreiden sociale huursector:* Het is ook niet ondenkbaar om de komende jaren in te spelen op de korte termijn druk op de sociale huursector. Als gevolg van de nieuwe regelgeving in toewijzing en de huidige financiële onzekerheid zal de druk op de sociale huursector toenemen (mutaties nemen af, doorstroming stagneert). Het realiseren van eengezinswoningen in het sociale huursegment zal niet leiden tot afzetproblemen. Als de markt zich weer wat hersteld kunnen de woningen bij mutatie worden aangeboden op de vrije markt. Dan komen ze in de goedkope koopsector, een segment waar ook aanvullend behoefte aan bestaat.

Samenvattend: de huursector biedt veel kansrijke marktsegmenten. De plannen in Weideveld spelen hier nauwelijks op in: 90% van het programma betreft koopwoningen. Nuancering is wel dat de nieuwbouw die tot op heden is gerealiseerd wel deels sociale huur betrof.



Bron: Woningmarktonderzoek Companen (2011), bouwplannen opgave gemeente (2011)

Koopsector

Kijken we naar de koopsector, dan zien we de middeldure rij- / hoekwoningen en dure (half) vrijstaande woningen als kwetsbaar woningmarktsegment. Er is, wanneer iedereen zijn verhuizing maakt, veel meer aanbod aan deze woningen dan dat er vanuit de eigen gemeente vraag naar is. Het meest kwetsbaar zijn de middeldure rij- en hoekwoningen. De huidige woningvoorraad in de voormalige gemeente bestaat ook voor een groot deel uit dit type woningen.

Kansrijke eengezinswoningen zijn goedkope rijwoningen en tweekappers tussen de €200-300.000.

Er bestaat aanvullend vraag naar appartementen en grondgebonden nultredenwoningen in de koopsector. De vraag naar appartementen is afkomstig van verschillende doelgroepen: starters, één- en tweepersoonshuishoudens tot 55 jaar, en ook (voornamelijk wat oudere) gezinnen, de emptynesters. Het aanbod bij verhuizing in dit segment is beperkt.

Vergelijken we de bouwplannen met de kansrijke en kwetsbare woningmarktsegmenten, dan zien we dat er met uitzondering tot de appartementen en goedkope rijwoningen in de koopsector enkel in kwetsbare marktsegmenten gebouwd wordt. Dit wil niet zeggen dat deze woningen niet verkocht gaan worden, maar ze gaan in ieder geval concurreren met het bestaande aanbod óf mensen aantrekken van buiten de gemeente (trend van negatieve migratie keren).

Belangrijk aandachtspunt voor Weideveld is de sterke focus op dure (half) vrijstaande woningen. Er is binnen de gemeente Bodegraven veel vraag naar dit segment, maar er komt ook veel aanbod vrij bij verhuizing. Het sterk inzetten op dit segment zal dan ook leiden tot concurrentie met de bestaande woningvoorraad. Met name senioren die in de komende jaren doorstromen naar een meer voor ouderen geschikte woning, laten bij verhuizing een eengezinswoning achter. De aanbod zal de komende jaren toenemen.

Er zijn appartementen in de koopsector gepland. In de koopsector is ook behoefte aan dit woningtype. Wel geldt dat appartementen die mogelijk op termijn op Weideveld worden

gerealiseerd zich vooral moeten richten op één- en tweepersoonshuishouders tot 55 jaar en actieve senioren / empty nesters. Senioren die al minder mobiel en meer afhankelijk van zorg worden, verkiezen over het algemeen liever een appartement in het centrum, nabij de voorzieningen.

Toets eerste Woonvelden 1 en 2

De komende 4 jaar worden nog 110 woningen gerealiseerd op woonveld 1 en 2 binnen plan Weideveld. Deze woningen krijgen een directe bouwtitel binnen het bestemmingsplan. Het beoogde en gerealiseerde programma is opgenomen in onderstaande tabel.

Klasse	Type woning	Reeds gerealiseerd		Beoogd programma				subtotaal
		2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Goedkoop	Sociale huur	14	12	4	0	0	0	30
Goedkoop	Sociale koop	9	12	0	0	0	0	21
Goedkoop	App. sociale huur	19	0	0	0	0	0	19
Goedkoop	App. sociale koop	0	0	20	0	0	0	20
Middelduur	Rij middelduur	20	19	1	9	4	9	62
Middelduur	App. middelduur	0	0	0	0	0	0	0
Duur	Rij duur	3	1	0	0	4	5	13
Duur	Geschakeld	1	4	0	17	7	0	29
Duur	2 [^] 1 kap	0	0	0	0	14	8	22
Duur	Vrijstaand	0	0	0	0	1	0	1
Duur	App. duur	0	0	0	0	0	0	0
Duur	vrije kavels	0	0	0	0	0	7	7
	Totaal	66	48	25	26	30	29	224

Wanneer we de plannen voor de invulling van deze velden vergelijken met de woningen die worden aangeboden zien we per marktsegment het volgende:

Reeds gerealiseerd

De afgelopen jaren is vooral het sociale programma op de woonvelden 1 en 2 gerealiseerd. Daarnaast rijwoningen in het middeldure koopsegment. Deze woningen laten we verder buiten beschouwing.

Beoogde programma

Het restant bouwprogramma zet vooral in op goedkope appartementen, middeldure rijwoningen, dure eengezinswoningen en enkele vrije kavels. Per segment beoordelen we de afzetkansen op basis van de binnen dit locatie advies beschikbare informatie:

- Goedkope appartementen: zijn op de schaal van Bodegraven een kansmarkt. De vraag is echter in welke mate Weideveld zich voor appartementen leent. Senioren zullen zich hier beperkt toe aangetrokken voelen (geen voorzieningen) en ook jongeren kiezen veelal voor een meer dynamische omgeving. Kortom: afzet op basis van marktvraag niet onmogelijk, maar wel scherp kijken naar de concurrentie van bijvoorbeeld Noordrand waar stevig wordt ingezet op appartementen en de omgevingskwaliteit zich hier ook beter voor leent
- Middeldure rijwoningen: dit is een segment dat heel sterk moet opboksen tegen de concurrentie vanuit de bestaande woningvoorraad. Afzet alleen kansrijk als sprake is van een onderscheidende prijs-kwaliteitverhouding (lage prijs of bijvoorbeeld gemiddelde prijs maar wat groter kaveloppervlak). Mogelijk dat ombuiging richting rijtjes van 3 een optie zijn: feitelijk wordt dan één rijwoningen en twee hoekwoningen (met de kwaliteiten van een betaalbare tweekapper) gerealiseerd.
- Dure eengezinswoningen: dure rijwoningen zijn niet kansrijk. In dit segment vindt weinig dynamiek plaats en alternatieven zijn in de bestaande woningvoorraad ruim voorhanden. Voor tweekappers liggen er meer kansen: voornamelijk tussen de 200.000-300.000 euro en in mindere mate tot 500.000 euro. Boven de 500.000 euro zijn de afzetkansen op de locatie Weideveld zeer beperkt.
- Tot slot de kavels: uitgifte van kavels is mogelijk, maar focus hierbij niet op het topsegment. Zie ook aanbevelingen onder dit kader, onder *alternatieve invullingen*

Alternatieve invullingen

Naast de hierboven beschreven reguliere woningmarktproducten, zijn er ook mogelijkheden om meer consumentgericht aan het werk te gaan. We noemen hier enkele opties:

- o *Particulier opdrachtgeverschap (bouwen op kavels)*

Op de woonvelden 7&8 is de uitgifte van 35 vrije kavels beoogd. Op de langere termijn voorziet woonveld 9 mogelijk nog eens in de uitgifte van 38 kavels. Voor de eerste 35 kavels zijn tot en met augustus 2011 58 inschrijvingen ontvangen.

Als we kijken naar het WoON2009 dan zien we dat landelijk gezien circa 10% van alle verhuisgeneigde huishoudens zegt interesse te hebben in het bouwen op een eigen kavel. De feitelijke afzet ligt veel lager, gezien de zelfwerkzaamheid die er bij komt kijken. Grofweg 5% van alle verhuisgeneigde lijkt een goede (landelijke) afspiegeling van de vraag naar vrije kavels. In dat geval lijkt de ontwikkeling van de woonvelden 7&8 opportuun.

Geïnteresseerden in een kavel zijn echter nog geen kopers. Het is zeer de vraag in welke mate de 58 inschrijvers ook kopers zullen worden. Naar verwachting zijn meer geïnteresseerden nodig om de 35 kavels af te zetten.

Ten aanzien van de gevraagde kwaliteiten sluiten we ons verder graag aan bij het advies, zoals dat ook als is benoemd door Drieman Nieuwbouwmakelaars:

- o De kavel dient gemiddeld 500 m² groot te zijn. Ook variërend kleiner bijvoorbeeld rond de 350 m² voor zelfbouwers met een kleinere beurs.
- o De spelregels van de kavel dienen helder omschreven te zijn (voor kopers en de burens). De spelregels dienen ook marktconform te zijn; dat wil zeggen dat ook catalogusbouw op de kavels mogelijk moet zijn.
- o Het totaalproduct kan (gezien locatie en beoogde doelgroep) oplopen tot grofweg €500.000. Een woning bouwen kost circa €250.000. Dan komen er nog wat kosten bij voor legeskosten, tuinaanleg, etc. Resterend voor een kavel *maximaal* €200-240.000 v.o.n.. Incidenteel zijn uitschieters naar boven uiteraard mogelijk.

- o *Collectief particulier opdrachtgeverschap*

Hiermee doelen we op het als collectief ontwikkelen van een aantal woningen op een gezamenlijk aangekocht stuk grond. Voordelen zijn meer vrijheid en keuzevrijheid dan bij projectmatige bouw, kostenvoordelen door zelfwerkzaamheid en tevens het gezamenlijk kunnen uitwerken van een interessant concept. In Nederland zijn al verschillende CPO projecten gerealiseerd. Voor uiteenlopende doelgroepen: starters, senioren, maar ook mensen met een gezamenlijke interesse die is om te zetten in een woonconcept: bijvoorbeeld ecologisch wonen.

De behoefte aan CPO is voor Bodegraven op basis van bestaande gegevens niet te meten. Op basis van het WoON2009¹ kunnen we herleiden dat landelijk gezien circa 2% van alle verhuisgeneigde huishoudens interesse heeft in een dergelijk concept. Projecterend op Weideveld betekent dit grofweg 10-20 woningen die binnen een dergelijk concept kunnen worden weggezet. Bij goede marketing en aantrekkelijke voorwaarden mogelijk meer.

Voor wie is CPO interessant? Op basis van het WoON2009 valt op dat vooral vitale senioren (55+) hier interesse in tonen. Dit is een interessante doelgroep om op te

¹ Woningmarktonderzoek dat periodiek in opdracht van het BZK (voorheen Vrom) wordt uitgevoerd. Laatste rapportage dateert uit 2009.

focussen, zeker omdat deze doelgroep zeer kritisch is en ook een consumentgerichte benadering vraagt. Tevens zijn er in Nederland veel goede voorbeelden van CPO gericht op starters. Veelal ingegeven vanuit het streven naar kostenbesparing op de bouwkosten.

- o *Wonen en werken*

Uit het WoON2009 blijkt dat bijna 5% van werkende Nederlanders op het thuisadres werkt. Ruim 40% heeft hiervoor een aparte bedrijfsruimte. Als we inzoomen op verhuisingeneigden dan heeft circa 1% ook echt interesse in een woning met bedrijfsruimte. Als we dit projecteren op Weideveld betekent dit 5-7 kavels die als woonwerk locatie in de markt gezet kunnen worden.

In 2003 bleek echter uit landelijk onderzoek naar wonen en werken (ECORYS) dat de vraag naar deze woonwerkvormen niet zo hoog is als gemeenten vaak verwachten: "Momenteel tekent zich in de markt de behoefte af aan het afronden van experimenten met woon-werkwoningen, en het formuleren van een ambitie voor de toekomst. Een aantal ontwikkelaars geeft toe dat woon-werkcombinaties hoofdzakelijk worden gebouwd omdat de gemeente er om vraagt, niet omdat de eindgebruikers staan te dringen." Tot op heden lijken deze conclusies stand te houden.

Kortom, woonwerklocaties zijn een nichemarkt. Ze bieden geen structurele oplossing bij afzetproblemen. Als er concrete behoefte bestaat zal het gaan om kleine aantallen.

Conclusies programmatoets

De woningbehoefte in de voormalige gemeente Bodegraven bedraagt circa 750 woningen per jaar. Uitgaand van een gewenst constant bouwtempo betekent dit een 75 woningen per jaar. Dit betekent dat de locatie Weideveld bij een constante bouwstroom kan voorzien in 50%-67% van de jaarlijks te verwachten woningbehoefte.

In de huursector liggen de komende jaren kansen. Hoewel op lange termijn de sociale huursector mag krimpen is de marktdruk op korte termijn hoog. Producten voor vitale senioren (grondgebonden seniorenwoningen) zijn kansrijk. Zowel in de sociale huur, maar ook in de vrije huur !650-800 euro.

Dit geldt ook voor eengezinswoningen. Hier liggen kansen om of (1) woningen toe te voegen in het sociale segment, met het oog op de korte termijn druk en de ambities om de woning bij mutatie aan te bieden als koopwoning. Ook biedt Weideveld kansen voor het realiseren van woningen in huurprijsegment €650-800. Het particuliere huursegment voor middeninkomens dat nu nagenoeg ontbreekt.

In de koopsector wordt veel gebouwd in marktsegmenten die vanuit het woningmarktonderzoek voor de gemeente Bodegraven-Reeuwijk aangemerkt kunnen worden als kwetsbare marktsegmenten. Dit wil niet zeggen dan de woningen per definitie niet verkocht worden, maar ze concurreren met het bestaande aanbod in de gemeente. Ook kan een veelheid aan nieuwbouwplannen er toe leiden dat er stagnatie optreedt bij de daadwerkelijke realisatie van nieuwbouwwoningen. De kans op concurrentie is het sterkst bij het grote aandeel dure (half)vrijstaande woningen dat is beoogd.

Alternatieven: de kaververkoop in de woonvelden 7&8 lijkt kansrijk en haalbaar. De inzet op Collectief Particulier Opdrachtgeverschap zal beperkt effect kunnen hebben. Bij het ontwikkelen van woonwerkkavels zal bij vraag echt sprake zijn van een nichemarkt. Een substantiële afzet valt niet te verwachten.

Reactie makelaardij

Ten aanzien van het programma wordt opgemerkt:

- De conclusies in deze marktscan ten aanzien van de huursector worden wel herkend. Het is een kansmarkt voor de korte termijn. Keerzijde is wel: wat betekent dit voor de lange termijn. Bouwen we dan niet de bloemkoolwijken van de toekomst? Mogelijk dat het sociale segment echt verspreid moet worden over de verschillende woonvelden. Het nu volledig sociaal invullen van één of twee woonveld is niet verstandig.
- Door de €33.000-regel zullen senioren zich meer moeten gaan richten op duurdere huur. Seniorenorganisaties geven aan dat daar markt voor is, echter meer dan €700 gaan mensen niet betalen. Zij hebben momenteel vrijwel geen maandlasten. Mensen moeten geïnformeerd worden over de mogelijkheden van het inzetten van overwaarde voor betalen van huur.
- Ook ten aanzien van goedkope koop zijn er aanvullende kansen. De koopgarant woningen die nu worden aangeboden verkopen zeer matig. Dit wordt echter niet alleen vanuit de markt bepaald; het product is, ondanks de inzet van koopgarant, te duur in de markt gezet. Er zijn grotere woningen (met kap) voor 215-220.000 euro in de markt gezet. Het prijsverschil tussen de koopgarant woningen en deze woningen sluit niet aan bij de kwaliteitsverschillen.
- Belangrijk is het investering in kwaliteit; het realiseren van nieuwbouw die mensen in staat stelt in kwaliteit door te stromen. Kansrijk zijn inderdaad tweekappers tot 300.000 euro. En tweekappers en vrijstaand tussen de 300-500.000. Boven de 500.000 euro zien ook de makelaars geen markt op Weideveld. Wel op andere locaties in Bodegraven die zich meer lenen voor luxe woonmilieus (en toch nabij het centrum).
- Beoogde kavelverkoop op de woonvelden 7&8 moet mogelijk zijn. Focus echter niet teveel op het hele luxe segment. Maximaal 500 m², maar mogelijk ook kleiner om de huishoudens met een kleinere beurs de kans te geven zelf te bouwen. Een van de makelaars ziet CPO zeker als kansrijk. Het lastige is alleen een homogene groep mensen bij elkaar te zoeken. CPO kan interessante prijsbesparingen opleveren. Hier ligt een belangrijke taak voor de gemeente: informeren en enthousiasmeren.
- Meer visionair van aard is de opmerking: moeten we hier wel willen bouwen? Focus zal in de huidige markt erg op sociaal liggen. Hebben we dat op lange termijn wel nodig? Of ontwikkelen we de locatie omdat er nu al veel investeringen zijn gepleegd? Linksom of rechtsom wordt verwacht dat er op enig moment afwaardering van de opbrengstverwachting zal plaats moeten vinden. Dit tijdig inzien en oppakken, schept mogelijkheden om weer wat frisser naar de gewenste inrichting van dit soort locaties te kijken.
- Er zijn veel plannen voor nieuwbouw in de gemeente, maar het is voor de markt niet duidelijk welke plannen wanneer gaan komen. Er zitten mensen te wachten totdat bepaalde plannen worden ontwikkeld. De gemeente stelt prioriteiten die niet altijd (gezien de markt) logisch zijn. Wel vanuit de investeringen van de gemeente, maar niet vanuit de wensen van mensen om ergens te wonen. Zelfs voor de makelaars is dit niet duidelijk; zij kunnen de mensen hier niet in adviseren...
- Wonen met werken zien makelaars als een nichemarkt. Er zijn vast een paar ondernemers die hier in willen stappen, maar over het algemeen zijn dit geen segmenten die 'als warme broodjes' over de toonbank gaan. Financiering is vaak ook lastig voor de ondernemers.

4. Concurrentieanalyse

De programmatoets op basis van het woningmarktonderzoek is gebaseerd op de woningmarktontwikkeling op de middellange termijn (5-10 jaar). Om de concurrentiepositie op korte termijn (< 5 jaar) te beoordelen, is meer inzicht nodig in het reeds beschikbare aanbod anno nu. Dit is ook van belang, omdat we hebben geconstateerd dat de woningen van Weideveld de concurrentie moeten aan gaan met de bestaande woningvoorraad. Hiertoe voeren we twee analyses uit:

Funda-analyse

Op basis van het woningaanbod op Funda schetsen we een beeld van de huidige prijs-

kwaliteitverhoudingen in de markt. In de onderstaande tabel hebben we de gemiddelde vraagprijs, oppervlakte, prijs per m² en aantal te koop staande woningen weergegeven.

Funda geeft vraagprijzen. De feitelijke verkoopprijzen kunnen lager liggen (grofweg 5 tot 6%), zeker nu door de economische ontwikkelingen de verkoopbaarheid van woningen minder geworden is.

	Vraagprijs	Oppervlakte	Prijs / m ²	Aantal waarnemingen
2-onder-1-kap	€ 387.000	153	€ 2.500	23
Vrijstaand	€ 531.000	165	€ 3.300	44
Appartement				
tot 200.000	€ 176.000	69	€ 2.600	34
200-300.000	€ 242.000	99	€ 2.600	18
vanaf 300.000	€ 396.000	124	€ 3.200	10
Rijwoning				
tot 200.000	€ 186.000	91	€ 2.100	26
200-300.000	€ 238.000	116	€ 2.100	73
vanaf 300.000	€ 395.000	172	€ 2.500	14
<i>Totaal</i>	€ 329.000	127	€ 2.600	242

Bron: funda.nl (2011)

Op de planning voor Weideveld staan voor een groot deel (half) vrijstaande woningen. Kijken we naar de gemiddelde vierkante meter prijzen, dan zien we dat een twee-onder-een-kap woningen in de kern Bodegraven gemiddeld €2.500 per m² kost. Vrijwel alle woningen hebben een vraagprijs vanaf €300.000.

De vraagprijs voor een vrijstaande woning in de bestaande voorraad ligt overwegend tussen de €400.000 en €700.000. Gemiddelde is de prijs per vierkante meter €3.300.

Kijken we naar appartementen, dan zien we dat meer dan de helft van de appartementen die in de bestaande voorraad te koop staat een vraagprijs heeft tot €200.000. De gemiddelde m²-prijs voor een appartement tot €300.000 is €2.600, voor een appartement met een vraagprijs vanaf €300.000 ligt deze op €3.200.

Rijwoningen hebben een gemiddelde m²-prijs van €2.100. Het merendeel van de rijwoningen heeft een vraagprijs tussen €200.000 en €300.000. Rijwoningen vanaf €300.000 hebben een groter gemiddeld vloeroppervlak dan vrijstaande woningen.

De prijs voor nieuwbouw mag in verband met de nieuwere staat van de woning (en bijvoorbeeld betere isolatie) wat hoger liggen dan de prijzen voor woningen in de bestaande voorraad. Advies is om bij de prijsbepaling aan te sluiten bij het bovenstaande prijsniveau.

Nieuwbouw

Bodegraven heeft een sterke migratierelatie met omliggende gemeenten. Het verleden laat zien dat mensen bij verhuizing Bodegraven relatief gemakkelijk verlaten.

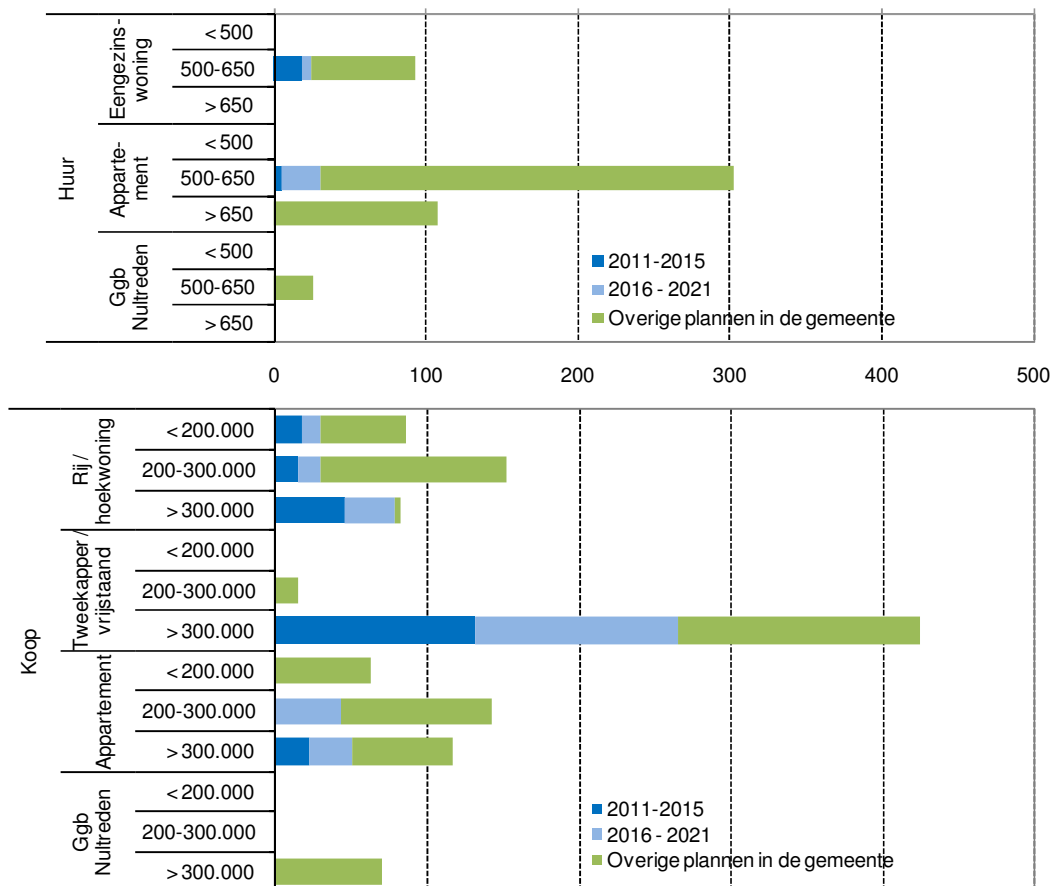
Ter referentie hebben we ook gekeken welke nieuwbouwprojecten er momenteel via Funda worden ontsloten in de omgeving (15 km) en wat het prijsniveau van deze woningen is.

Er staan momenteel vooral rijwoningen en appartementen in de omgeving van Bodegraven. Nieuwbouwapartementen in de regio hebben een gemiddelde vierkante

meterprijs van ruim €2.900, rijwoningen van ruim €2.150 gemiddeld. Appartementen zijn in de regio dus gemiddeld wat duurder en rijwoningen hebben ongeveer een gelijk prijsniveau aan appartementen die te koop staan in Bodegraven.

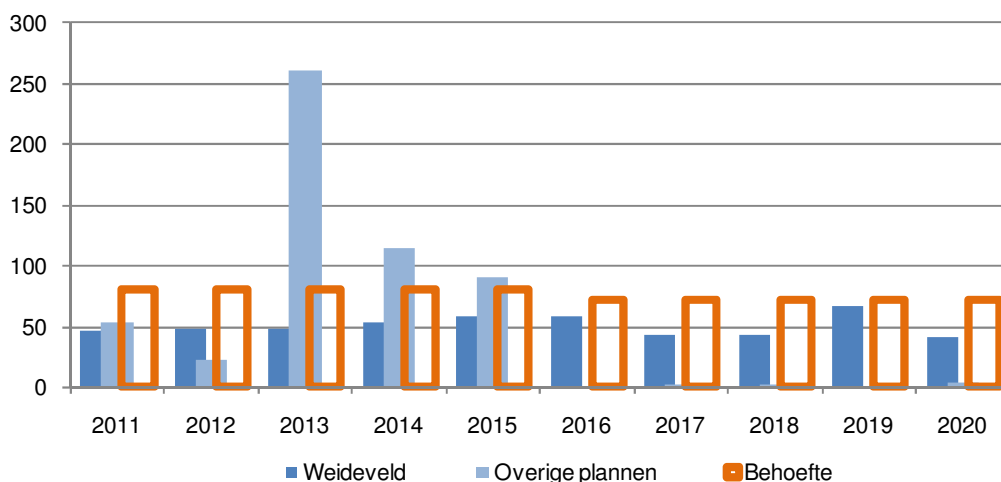
Andere bouwplannen in Bodegraven

Het plan Weideveld krijgt niet alleen concurrentie van woningen die te koop staan in Bodegraven in het bestaande aanbod, maar er zijn ook andere plannen voor nieuwbouw in de voormalige gemeente Bodegraven. De onderstaande figuur geeft de plannen, uitgesplitst in Weideveld tot 2015, Weideveld van 2016 en verder en andere plannen in de voormalige gemeente.



Bron: opgave gemeente (2011)

In veel segmenten waarin Weideveld gaat bouwen, wordt ook voorzien bij de andere nieuwbouwplannen in de gemeente. Er worden vooral veel huurappartementen gerealiseerd. Het segment waar Weideveld geen concurrentie binnen de gemeente heeft van andere nieuwbouwplannen is de dure rijwoning (al een kwetsbaar marktsegment).



Bron: opgave gemeente (2011) en provinciale prognose

Naast concurrentie in programma ondervindt Weideveld ook concurrentie in de omvang van de bouwstroom. Weideveld mikt op een redelijk constante bouwstroom van gemiddeld zo'n 50 woningen per jaar. Op andere locaties zijn veel plannen beoogd in de periode 2013-2015. Dit betekent dat op korte termijn meer nieuwbouwwoningen worden aangeboden dan dat er woningbehoefte valt te verwachten. Dit werkt versturend en tot stagnatie in de afzetmogelijkheden. Om de afzetkansen op de locatie Weideveld te verbeteren is het belangrijk om de balans met de andere bouwplannen te zoeken, zodat er een meer constante bouwstroom wordt behaald van grofweg 75 woningen per jaar en de piek in de periode 2013-2015 wordt getemperd.

Nieuwbouw omliggende gemeenten

Huishoudens in Bodegraven zijn bij verhuizing niet enkel en alleen aan de eigen gemeente gebonden. Dat geldt ook voor de gewenste instroom: men verhuist mogelijk net zo makkelijk naar een passend bouwplan in een buurgemeente. We noemen enkele projecten die mogelijke concurrerend zijn:

- In de gemeente Boskoop wordt het project Waterrijk Boskoop ontwikkeld. Eind 2011 zal begonnen worden met het bouwrijp maken van de grond. In totaal zullen zo'n 450 woningen worden gebouwd, waarvan 100 appartementen en 350 grondgebonden woningen voor de vrije sector en sociale huur.
- Een ander project in de gemeente Boskoop is Parklaan. Voor dit project zijn 54 grondgebonden woningen gerealiseerd. 24 woningen van deelproject Parklaan Noord gaan augustus 2011 in de verkoop. De prijzen zijn vanaf €229.000 en hebben een gebruiksoppervlakte van 130m² tot 160m².
- In de gemeente Waddinxveen is in augustus 2011 begonnen met de verkoop van woningen die zijn ontwikkeld in kader van het project Alblas. De 180 nieuwbouwwoningen bestaan uit rijwoningen en twee-onder-een-kapwoningen. Prijzen variëren van € 209.000 tot bijna €500.000.
- Woerden heeft een nieuw stadsdeel ontwikkeld met de naam Waterrijk Woerden. Waterrijk Woerden is opgedeeld in twee deelgebieden. Het eerste gebied bestaat uit 175 woningen van de duurdere typen, villa's en twee- en drie-onder-een-kapwoningen. Het tweede deelgebied is met 900 woningen een stuk groter. Het gaat hierbij om appartementen en eengezinswoningen. Een deel van de woningen is inmiddels in de verkoop.

Conclusies concurrentieanalyse

Bodegraven heeft voldoende plannen voor woningbouw om in de lokale behoefte te voorzien. Veel plannen ontwikkelen voor een deel dezelfde woningtypen als Weideveld. De nieuwbouw op Weideveld zal concurrentie van deze bouwplannen ondervinden. Ook heel wezenlijk is het realiseren van een constante bouwstroom. Pieken in de bouwproductie leiden vaak tot marktverstoring en stagnatie in de afzet. Hoewel voor de locatie Weideveld in een redelijk constante bouwstroom wordt voorzien, zien we voor de periode 2013-2015 wel een forse bouwpiek. Om de afzetkansen (ook op Weideveld) te verhogen, is het belangrijk deze piek 'weg te masseren'. Dit betekent meer faseren.

Ook in de omgeving zijn er enkele concurrerende plannen. Deze plannen voorzien voor een groot deel in eengezinskoopwoningen en in Boskoop ook in veel appartementen. Dat dit ook daadwerkelijk directe concurrentie is, blijkt uit de migratiestromen van de afgelopen jaren: mensen verlaten de gemeente gemakkelijk wanneer zij elders gepastere woonruimte vinden.

Reactie makelaardij

Het bouwpotentieel van Bodegraven moet niet worden overschat. De concurrentiepositie is onvoldoende om tegen gemeenten als Woerden op te boksen. Woningen in Bodegraven worden altijd al langzamer afgezet dan in omliggende gemeenten. De 750 genoemd in dit rapport wordt ook echt gezien als maximum en een hele opgave.

De concurrentie met andere plannen in de gemeente wordt herkend. Veel locaties richten zich echter op appartementen (bijvoorbeeld Noordrand). Dit is niet direct concurrerend voor Weideveld. Echter als programma's bijgesteld gaan worden richting grondgebonden, dan is dit direct concurrerend en van invloed op de afzetkansen in Weideveld.

5. Integratie en advies

De resultaten van de analyses integreren wij in dit hoofdstuk tot een integraal advies voor de locatie Weideveld.

Weideveld: een aantrekkelijke woonlocatie

Weideveld ligt op een aantrekkelijke locatie. De wijk is goed ontsloten en de ligging ten opzichte van belangrijke infrastructuur is eveneens goed. Doelgroepen die zich vestigen op locaties als Weideveld zijn gezinnen met kinderen en kleine huishoudens tot 55 jaar (forenzen) met werk in de Randstad. De locatie is minder geschikt voor senioren, gezien de afstand tot het centrum van de kern Bodegraven. Voor emptynesters/vitale senioren zien we nog wel kansen.

Een aandachtspunt van de locatie kan de spoorlijn aan de noordzijde van het plangebied zijn, in verband met mogelijke (vrees voor) geluidsoverlast. Dit zet de marktwaarde van de grond langs het spoor onder druk. Dit kan juist ook kansen bieden voor productie met een heel onderscheidende prijskwaliteit-verhouding: ruime tweekappers tot 300.000 euro bijvoorbeeld. De gemeente laat haar gedachten ook gaan over mogelijke combinaties van wonen en werken. Dit achten wij minder kansrijk gezien de zeer beperkte marktvraag naar dit type woningen.

Over de aantallen

De komende tien jaar heeft de voormalige gemeente Bodegraven een eigen behoefte van zo'n 750 woningen. De gemeente heeft plannen voor het realiseren van 1.000 woningen. In de praktijk blijkt echter dat grofweg 30% van de woningen niet, anders op later wordt gerealiseerd dan beoogd. Uitgaande van deze planuitval is het beoogde bouwprogramma in overeenstemming met de te verwachten woningbehoefte. Let wel: om invulling te geven aan de lokale woningbehoefte van 750 woningen is het wel

noodzakelijk dat het structurele vertrekoverschot in de afgelopen jaren wordt geneutraliseerd.

Belangrijk aandachtspunt is de spreiding van de woningbouw in Bodegraven. De woningmarkt is gebaat bij een constante bouwstroom. Te grote pieken in oplevering werken marktverstrend en zullen de afzetmogelijkheden eerder belemmeren dan opstuwen. Op de locatie Weideveld is een redelijke constante bouwstroom geprogrammeerd; gemiddeld zo'n 50 woningen per jaar. Als we kijken naar de samenhang met alle andere plannen in Bodegraven dan zien we een sterke piek in de periode 2013-2015.

Veel concurrentie Bodegraven en omgeving

Zoals gezegd is Weideveld niet het enige plan in Bodegraven. Er is veel concurrentie binnen de eigen kern. Dit geldt voor nieuwbouw, maar ook het aanbod dat vrijkomend bij doorstroming. De nieuwbouw op Weideveld zet sterk in op dure (half)vrijstaande woningen. Juist in dit segment is de bestaande voorraad van Bodegraven redelijk goed bediend. De nieuwbouw op Weideveld zal deels concurrerend zijn voor het aanbod in de bestaande woningvoorraad en andersom.

Naast binnengemeentelijke concurrentie zien wij ook concurrentie met plannen in de omgeving van Bodegraven. Vooral in het luxere segment worden veel woningen gerealiseerd.

Advies voor bijstelling

Inzetten op een gelijkmatige bouwstroom

In de eerste plaats is het van belang kritisch te kijken naar de fasering in samenhang met de andere plannen voor woningbouw in de gemeente. De afzet is gebaat bij een redelijk constante bouwstroom. Op basis van prognoses zou dit voor Bodegraven ongeveer op 75 woningen² per jaar moeten liggen. Ligt de productie jaarlijks fors hoger dan stagneert dit de markt: men wacht af, want er is (te) veel te kiezen. Daarnaast wordt het voor huishoudens die willen doorstromen ook moeilijker om de eigen woning af te zetten. Zij zullen daardoor niet, of pas later, doorstromen.

Advies is om binnen alle plannen in samenhang op zoek te gaan naar een constante bouwstroom. Dit betekent voor de korte termijn (tot 2015) dat plannen meer in tijd uitgesmeerd moeten worden. Kan dat niet elders dan moet dit op de locatie Weideveld. In dat geval adviseren wij voor de periode tot 2015 op Weideveld te mikken op maximaal 35 woningen per jaar en om na 2015 het beoogde tempo weer op te pakken. Dit betekent wel dat de totale realisatie dan meer over de tijd wordt uitgesmeerd.

Ook noemen we in dit kader het belang van flexibiliteit. Binnen de huidige marktomstandigheden zien we dat grote bouwlocaties steeds moeilijker in totaliteit zijn aan te sturen. Flexibiliteit op deelplanniveau (in dit geval de woonvelden) om bij te sturen in aantallen en differentiatie is een must. Dit is echter makkelijker gezegd (of geschreven) dan gedaan.

² Let wel: hier gaan we uit van realisatie. Uitgaande van 30% planuitval vraagt dit een beoogd bouwprogramma voor circa 1.000 woningen.

Kansen in de huursector

In de huursector zijn de kansen tweeledig:

1. Binnen de sociale huursector bestaat behoefte aan transformatie. Als gevolg van een sterk vergrijzend huurbestand ontstaat meer vraag naar voor senioren geschikte woningen: appartementen en grondgebonden nul-tredenwoningen. Vooral dit laatste type is mogelijk kansrijk voor de locatie Weideveld. Vooral gericht op jonge ouderen / emptynesters.

Deels richt deze vraag zich op het sociale huursegment (<650 euro). Veel senioren die in woningmarktonderzoek aangeven een sociale huurwoning te willen, kunnen met de nieuwe regels in toewijzing hun wens niet meer vervullen. Zij verdienen meer dan €33.614 euro per jaar en/of hebben straks vermogen vanwege het vrijkomen van een koopwoning, etc. Willen zij doorstromen naar de huursector dan zal dat moeten in de particuliere huur. We zagen deze behoefte al beperkt uit het woningmarktonderzoek naar voren komen. Deze vraag zal de komende jaren echter toenemen. De omvang van deze vraag is nog niet te duiden. Wel geldt ook hier dat de meeste vraag gericht zal zijn op het segment €650-800, mogelijk tot maximaal €1.000 per maand. Lastig is dat er in deze markt nog geen heldere referenties beschikbaar zijn om aan te spiegelen.

2. Naast inspelen op de bovengenoemde transformatie van de sociale huurwoning-voorraad zien we nog steeds aanvullende vraag naar eengezinswoningen in de huursector. Op lange termijn is het de verwachting dat aan dit segment een overschot gaat ontstaan. Op de korte termijn zien we de vraag naar dit segment juist groeien. Huurders kunnen als gevolg van strengere regels steeds moeilijker doorstromen naar de goedkope koopsector en alternatieve in de huur hebben zij niet. De locatie Weideveld leent zich om hier op in te spelen. Echter, het is tegenstrijdig aan de lange termijn verwachting zoals hierboven geschetst. We zien de volgende opties:

- *Inspelen op ontbreken particuliere huur:* In Bodegraven (eigenlijk in heel Nederland) ontbreekt een stevige particuliere huursector. Juist voor de middeninkomens is een eengezinswoningen in de particuliere huur nu interessant. Let wel: de markt verwacht dan een huurprijsniveau tussen de €650-800 euro. Een eengezinswoning die binnen deze huurprijsrange winstgevend is te exploiteren is moeilijk te realiseren. Er ligt echter wel een marktkans.
- *Tijdelijk uitbreiden sociale huursector:* Het is ook niet ondenkbaar om de komende jaren in te spelen op de korte termijn druk op de sociale huursector. Als gevolg van de nieuwe regelgeving in toewijzing en de huidige financiële onzekerheid zal de druk op de sociale huursector toenemen (mutaties nemen af, doorstroming stagneert). Het realiseren van eengezinswoningen in het sociale huursegment zal niet leiden tot afzetproblemen. Als de markt zich weer wat hersteld kunnen de woningen bij mutatie worden aangeboden op de vrije markt. Dan komen ze in de goedkope koopsector, een segment waar ook aanvullend behoefte aan bestaat.

Differentiatie in de koopsector

Het programma leunt nu te zwaar op dure (half) vrijstaande koopwoningen. Een moeilijk afzetbaar segment vanwege de sterke concurrentie in bestaande woningvoorraad. Ombuiging naar de volgende segmenten helpt afzetkansen verhogen:

- *Eengezinswoningen < €200.000*: koopwoningen met een sociale koopprijs (< €200.000) zijn in Bodegraven slechts beperkt voorhanden. Er is echter wel degelijk vraag naar. Let wel: gezien de nieuwe hypotheekregels is de grens van €200.000 voor de beoogde doelgroep (starters, doorstromers vanuit de huur en jonge gezinnen) grofweg de bovengrens. De groep die meer dan €200.000 kan betalen heeft in Bodegraven ruime keus.
- *Tweekappers*: tweekappers kunnen een sleutel vormen binnen de bijstelling in plannen. Tweekappers zijn een gewild product voor mensen die vanuit een eengezinwoning willen doorstromen. Zij zoeken meer ruimte, en heel belangrijk een garage en bij voorkeur ruimte voor parkeren op eigen erf.

In Bodegraven zijn tweekappers ruimschoots voorhanden, maar vooral in het prijssegment ruim boven de €300.000. Wanneer de ontwikkelende partijen op Weideveld in staat zijn om tweekappers te realiseren met een koopprijs tussen de €275.000-€300.000, dan zullen deze woningen naar verwachting goed lopen. We denken dan ook een prijsstelling per m² van grofweg €2.150-2.450 uitgaande van g.b.o. van circa 125-140 m². Hier wordt een ander segment tweekappers aangeboord dan nu veelal beschikbaar is in de bestaande woningvoorraad en regio (groter en duurder).

Kijkend naar de totale vraag in de markt, zien we ook afzetkansen voor ruimere tweekappers tot €350.000, of maximaal €500.000. Zeker wanneer een concurrerende kwaliteit wordt geboden ten opzichte van de bestaande woningvoorraad is hier animo voor. Zeker in de 'chiquere delen' van het plangebied (park). We denken aan m²-prijzen tot maximaal €2.500. Voor kwaliteitsverhogende maatregelen verwijzen we naar de adviezen die door makelaars zijn verstrekt.

Markt voor woningen boven de €500.000 zien we niet. Er is in Bodegraven in totaliteit geen aanvullende vraag naar dit segment en ook niet op de locatie Weideveld.

Alternatieven

Het woningmarktonderzoek, waar dit locatieadvies in belangrijke mate op is gebaseerd, schetst de kansrijke en minder kansrijke traditionele woningmarktsegmenten. Bij locatieontwikkeling biedt dit een spiegel, maar vooral ook een uitnodiging om met creativiteit de consument toch te verleiden. We noemen hier enkele alternatieven:

- *Spelen met woningtypen*:

Een echt duidelijke marktkans in de koopsector is de tweekapper tot €300.000. Dit is tegelijkertijd een segment dat binnen deze prijsstelling moeilijk is te realiseren. Rekeninghoudend met dit gegeven kan ook worden gedacht aan rijtjes van drie woningen. Dit drukt de prijs, terwijl per saldo twee woningen worden gerealiseerd die aansluiten bij de kwaliteiten die ook een tweekapper biedt (garage, parkeren op eigen erf).

Daarnaast inspelen op de woonwensen van mobiele senioren. Dit betekent eengezinswoningen met alle primaire woonvertrekker op één woonlaag. Let wel: graag wel met kap. Doelgroep is gehecht extra kamers (logeerkamer kleinkinderen, hobbykamer, etc.). Vanuit de woningmarktanalyse zien we bij dit type nog behoefte in het duurdere prijssegment €300.000-400.000.

- o *Particulier opdrachtgeverschap (kaveluitgifte)*

Op de woonvelden 7&8 is de uitgifte van 35 vrije kavels beoogd. Op de langere termijn voorziet woonveld 9 mogelijk nog eens in de uitgifte van 38 kavels. Voor de eerste 35 kavels zijn tot en met augustus 2011 58 inschrijvingen ontvangen.

Als we kijken naar het WoON2009 dan zien we dat landelijk gezien circa 10% van alle verhuisgeneigde huishoudens zegt interesse te hebben in het bouwen op een eigen kavel. De feitelijke afzet ligt veel lager, gezien de zelfwerkzaamheid die er bij komt kijken. Grofweg 5% van alle verhuisgeneigde lijkt een goede (landelijke) afspiegeling van de vraag naar vrije kavels. In dat geval lijkt de ontwikkeling van de woonvelden 7&8 opportuun.

Qua grootte en oppervlak sluiten we ons aan bij het advies van Drieman Nieuwbouwmakelaars: oppervlakte van circa 500 m². Uitgaande van een eindproduct van maximaal 500.000 euro.

- o *Collectief particulier opdrachtgeverschap*

Hiermee doelen we op het als collectief ontwikkelen van een aantal woningen op een gezamenlijk aangekocht stuk grond. Voordelen zijn meer vrijheid en keuzevrijheid dan bij projectmatige bouw, kostenvoordelen door zelfwerkzaamheid en teven het gezamenlijk kunnen uitwerken van een interessant concept. In Nederland zijn al verschillende CPO projecten gerealiseerd. Voor uiteenlopende doelgroepen: starters, senioren, maar ook mensen met een gezamenlijke interesse die is om te zetten in een woonconcept: bijvoorbeeld ecologisch wonen.

Als we de landelijke behoefte aan CPO projecteren op Weideveld betekent dit grofweg 10-20 woningen die binnen een dergelijk concept kunnen worden weggezet. Bij goede marketing en aantrekkelijke voorwaarden mogelijk meer.

Voor wie is CPO interessant? Op basis van het WoON2009 valt op dat vooral vitale senioren (55+) hier interesse in tonen. Dit is een interessante doelgroep om op te focussen, zeker omdat deze doelgroep zeer kritisch is en ook een consumentgerichte benadering vraagt. Tevens zijn er in Nederland veel goede voorbeelden van CPO gericht op starters. Veelal ingegeven vanuit het streven naar kostenbesparing op de bouwkosten.

De huidige markt is niet makkelijk. Vrijwel elke gemeente in Nederland heeft moeite om bouwlocaties tot ontwikkeling te brengen. De realiteit is echter ook dat er wel degelijk een markt vraag is. Deze is in onzekere tijden echter lastig te benutten. Men is voorzichtig en stelt investeringen in veel gevallen uit. Het in deze tijd ontwikkelen van locaties vraagt dan ook veel flexibiliteit, creativiteit en inlevingsvermogen. Kijkend naar Weideveld zien we kansen voor de traditionele doorstroming van rijwoning naar (scherp geprijsde) tweekappers. Veel huishoudens in Bodegraven zijn op zoek naar wat meer ruimte, een garage en parkeren op eigen erf. Maar ook invulling geven aan betaalbaarheid en woningen voor middeninkomens die nu niet meer binnen de sociale huursector terecht kunnen.

Heel belangrijk voor Bodegraven is de afstemming met andere bouwplannen in de gemeente. Voor de korte termijn liggen de ambities te hoog, wat de afzet zal stagneren. Dit vraagt fasering van plannen, mogelijk binnen Weideveld, maar mogelijk ook bij de andere plannen in de gemeente.

Deze marktscan geeft een blik op de markt vraag. Het gaat niet in op dat wat mensen momenteel tegenhoudt om hun vraag ook daadwerkelijk in te vullen. De huidige

consument zoekt zekerheid: zekerheid over de verkoopbaarheid van de eigen woning bijvoorbeeld. Garantiestellingen of regelingen waarbij de verkoop van de huidige woning tegen een bepaald percentage van de marktwaarde wordt gegarandeerd, hebben hierop een aantoonbaar positief effect. Ook dit kan een spoor zijn om voor Weideveld te verkennen.

Reactie makelaardij

Nabranders vanuit de makelaardij hebben te maken met flexibiliteit. Nu is wel heel veel vastgelegd, zeker wat betreft groen en stedenbouwkundige invulling. Wil je meebewegen met de markt, dan moet je nu de kansen pakken die er zijn. Dit vraagt ook een flexibele instelling.