

Companen

Regio Holland Rijnland

Marktopnamecapaciteit Regio Holland Rijnland
Bouwstenen voor subregionale afstemming

juni 2013

Projectnr. 7647.101/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

Regio Holland Rijnland

Marktopnamecapaciteit Regio Holland Rijnland
Bouwstenen voor subregionale afstemming

juni 2013

Inhoud

1. Conclusie	1
2. Aanleiding	3
3. Opbouw onderzoek	5
4. Regionale schakering versterken	12
5. Minderen en fluide maken van de plancapaciteit	17
6. Kwalitatieve afstemming in de koopsector	22
Bijlage 1: Leefstijlen	1
Bijlage 2. Factsheets per gemeente	4

1. Conclusie

In dit rapport brengen wij de marktopnamecapaciteit van de Regio Holland-Rijnland in beeld. Uit het onderzoek blijkt dat de plancapaciteit te groot is en er een afstemmingsopgave ligt voor de gemeenten in de regio. De informatie in dit rapport biedt bouwstenen aan de afzonderlijke gemeenten om onderling hun bouwprogramma af te stemmen.

De marktopnamecapaciteit is in beeld gebracht door te bekijken hoe de woningvraag zich verhoudt tot de geplande productie. Daarnaast leggen wij de gevraagde kwaliteit bloot. Omdat er geen sprake is van één woningmarkt in regio Holland Rijnland, is onderscheid gemaakt tussen drie subregio's. Hier is een sterkere samenhang tussen verhuisstromen. Wij hebben onderscheid gemaakt tussen de volgende regio's:

Regio Noord	Regio Oost	Regio West
Hillegom	Alphen aan den Rijn	Katwijk
Lisse	Kaag en Braassem	Leiden
Noordwijk	Nieuwkoop	Leiderdorp
Noordwijkerhout	Rijnwoude	Oegstgeest
Teylingen	Zoeterwoude	Voorschoten

Versterken regionale schakering

Deze subregio's bevatten gebieden met een eigen karakter. Er is een divers palet van woonmilieus, met daarbij een gevarieerd woningaanbod: kustplaatsen, de Duin- en Bollenstreek, de grote dorpen ten westen en zuiden van Leiden, het stedelijk gebied van Leiden, het Groene Hart en daarin de stad Alphen aan den Rijn. Dit is de kracht van de regio, die versterkt kan worden door het toevoegen van bijpassende woonmilieus. Bij het inspelen op de kwalitatieve vraag die uit de woonmilieubalans blijkt, moet goed gekeken worden waar de tekorten ingevuld gaan worden. Uit de woonmilieubalans blijkt de volgende behoefte:

- Er is met name een tekort aan de woonmilieus Centrum-dorps en Kleinstedelijk en in mindere mate aan Stedelijk wonen binnenstad.
- Op termijn ontstaat er een beperkt tekort aan Dorps en Centrum-Kleinstedelijk wonen, nu is er echter een beperkt overschot;
- er is een overschot aan het milieu Moderne wijk met hoogbouw, nu en in de toekomst. Deze woonmilieus zijn in Leiden en in Alphen aan den Rijn te vinden. Deze woonmilieus zijn kwetsbaar, hier wacht een transformatieopgave; enig overschot is er aan het milieu Moderne wijk met laagbouw.

Minderen en fluide maken van plancapaciteit

In de subregio's Noord en Oost is er zowel op de korte als de lange termijn een overschot aan woningbouwplannen. Dit vraagt om het minderen en flexibeler maken van de plancapaciteit en om het ingespelen op de actuele woningvraag. In de subregio West is er juist een tekort aan plannen. Het aantal harde plannen is kleiner dan de minimale woningbehoefte. Juist in een markt waarin plannen moeilijker tot uitvoering komen, is enige overmaat gewenst om flexibel op de actuele vraag in te kunnen spelen.

Kwalitatieve afstemming in de koopsector

Om in een moeilijke markt gericht de woningvraag aan te boren, is het zaak om zeer goed aan te sluiten bij de kwalitatieve behoefte.

De belangrijkste conclusies zetten wij hieronder op een rij.

1. In alle subregio's zijn er veel plannen voor koopappartementen terwijl de behoefte beperkt is.
2. In alle subregio's zijn er veel plannen voor koopwoningen vanaf € 200.000. In de subregio's Noord en Oost is de behoefte hieraan matig.
3. In Oost is er afstemming nodig over de bouwplannen voor dorpse woonmilieus.
4. In Alphen aan den Rijn ligt er een faseringsopgave: de plancapaciteit is veel groter dan de markt nu aankan. Er is zeker ruimte voor toevoegingen.
5. In Noord en West is integrale afstemming per subregio nodig omdat de kwaliteiten van deze gebieden complementair aan elkaar zijn. De subregio's kunnen zich beter richten op het versterken van hun eigen kwaliteiten (versterken van hun eigen woonmilieus).
6. Het toevoegen van kwaliteit is een kans, of zelfs een noodzaak: in plaats van het verlagen van prijzen door het aanbieden van goedkope woningen, kan men beter kwaliteit toevoegen. De consument is zeer kritisch en kiest als zij een woning koopt juist voor goede kwaliteit.
7. Men kan het beste ervoor kiezen de plancapaciteit flexibel in te zetten en goed in te spelen op de actuele woningvraag, zonder langetermijndoelstellingen uit het oog te verliezen.

Leeswijzer

Deze rapportage bestaat uit een beknopt hoofdrapport en een uitgebreide bijlage. In het hoofdrapport omschrijven wij de conclusies, en doen wij aanbevelingen voor de afstemmingsopgave. In de bijlage vindt u factsheets met gedetailleerde gemeentelijke informatie, op basis waarvan wij de conclusies konden trekken.

2. Aanleiding

De gemeenten in Holland-Rijnland zijn met elkaar in gesprek over de toekomstige woningbouwopgave. Hoewel de woningbouwproductie tot op heden redelijk op peil gebleven is, loopt deze nog altijd achter bij de behoefteramingen. En ook de daling van het aantal verkopen wijst op een dalende doorstroming, waardoor toch sprake is van vraaguitval. De provincie wil het aantal plannen terug te dringen om zo een te grote overcapaciteit te voorkomen. Als tegenhanger aan deze wens blijkt dat plannen die gericht een vraag aanboren wel succesvol zijn. Essentieel is het dan ook om die vraag te kennen. Welke kwaliteit moeten bestaande en nieuwe woningen en de woonomgeving dan hebben?

De regio wil zicht krijgen op die kwaliteitsvraag. Dat is niet logischerwijs een regionale kwaliteitsvraag, maar wel een vraagstuk dat overal in de regio speelt. Vandaar de behoefte aan een analyse van de vraag: voor de korte en lange termijn.

Inzicht in de vraag biedt bouwstenen voor onderlinge afstemming van gemeenten over het aantal en soort toe te voegen woningen en woonmilieus. Uitgangspunt hierbij is dat er op een zo laag mogelijk schaalniveau wordt afgestemd, namelijk daar waar er sprake is van samenhang op de woningmarkt. Door af te stemmen willen de gemeenten voorkomen dat een concurrerend regionaal woningaanbod zal leiden tot verwatering van de vraag, waardoor er voor ieder afzonderlijk plan onvoldoende koopkrachtige vraag te vinden is. Bovendien voldoen gemeenten door af te stemmen aan de verwachtingen van de provincie.

Het in beeld brengen van de regionale woningmarkt is onderdeel van de aanpak van de regio om te komen tot afstemming over het woningbouwprogramma. Het is de eerste en tweede stap in onderstaand stappenplan om te komen tot regionale afstemming.

1. Analyse

Resultaat: zicht op de mismatch tussen vraag en aanbod: kwalitatief, voor korte en lange termijn

2. Inventarisatie

Resultaat: zicht op bouwplannen en belangen

3. Visie

Resultaat: afwegingskader en werkwijze

4. Implementatie

Resultaat: Prioriteren plannen korte termijn en afspraken over programmering lange termijn

Stap 1 en 2 combineren wij door aan de hand van de marktkennis de woningbouwplannen van de gemeenten te analyseren. Tegelijkertijd biedt het bouwstenen voor afwegingsmechanismen en samenwerkingen die regionaal ingezet kunnen worden. Deze kunnen voorts in een regionale woonvisie een plek krijgen. Dit geheel leidt tot prioritering van plannen op de korte termijn en afspraken over programmering op de lange termijn.

Vraagstelling

Dit onderzoek geeft antwoord op de vraag of er noodzaak is voor afstemming tussen gemeenten over aantal en soort toe te voegen woningen en woonmilieus.

Het resultaat is een voorstel voor een regionale woonagenda met daarnaast kwantitatieve en kwalitatieve woningmarktinformatie op regionaal, subregionaal en gemeentelijk niveau.

3. Opbouw onderzoek

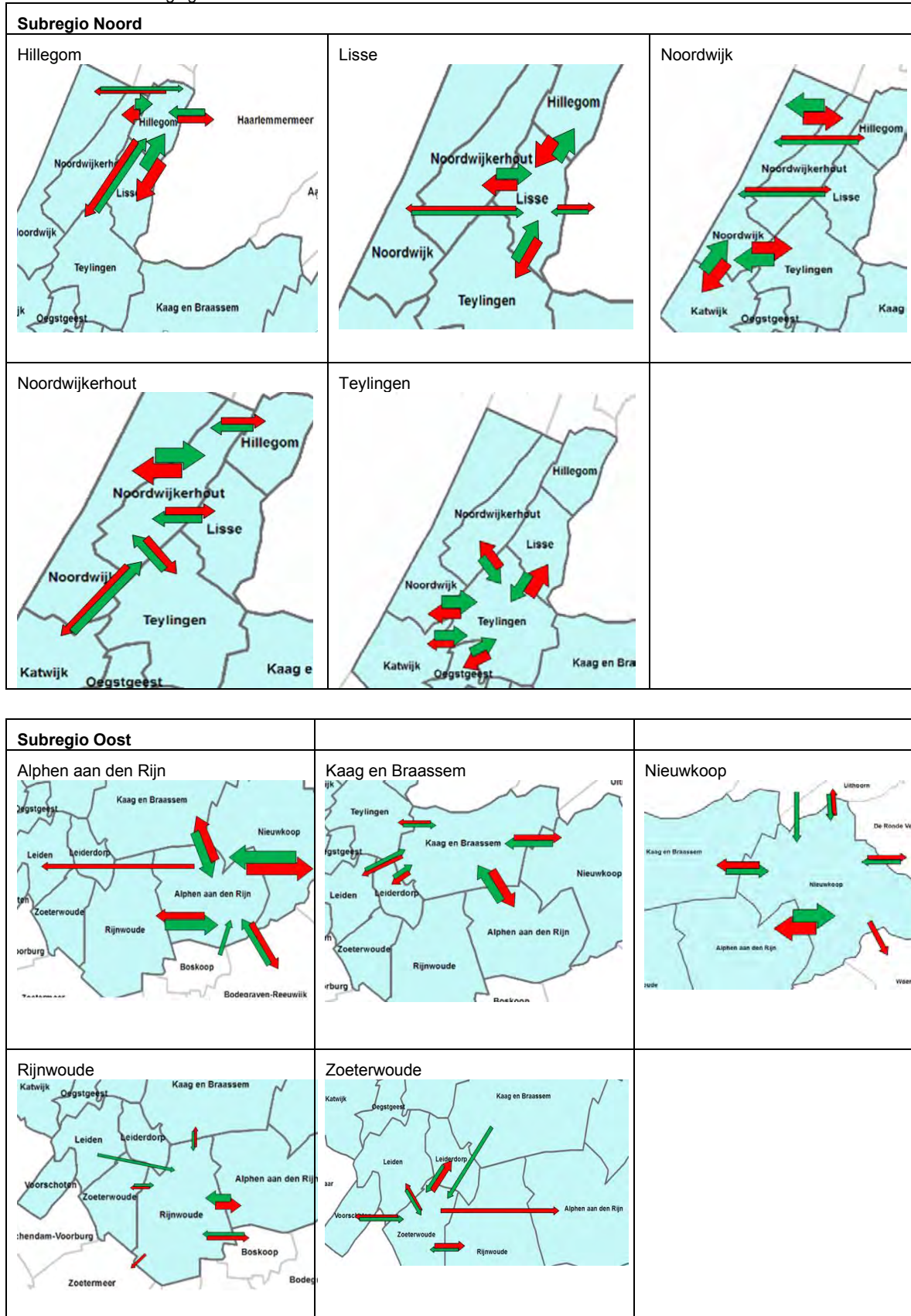
Dit onderzoek levert informatie over de kwantitatieve en de kwalitatieve vraag op regionaal, subregionaal en gemeentelijk niveau. De afstemmingsvraag tussen gemeenten staat hierbij centraal. In dit hoofdstuk leggen wij uit welke deelmarkten er te onderscheiden zijn en hoe wij de vraag in beeld hebben gebracht.

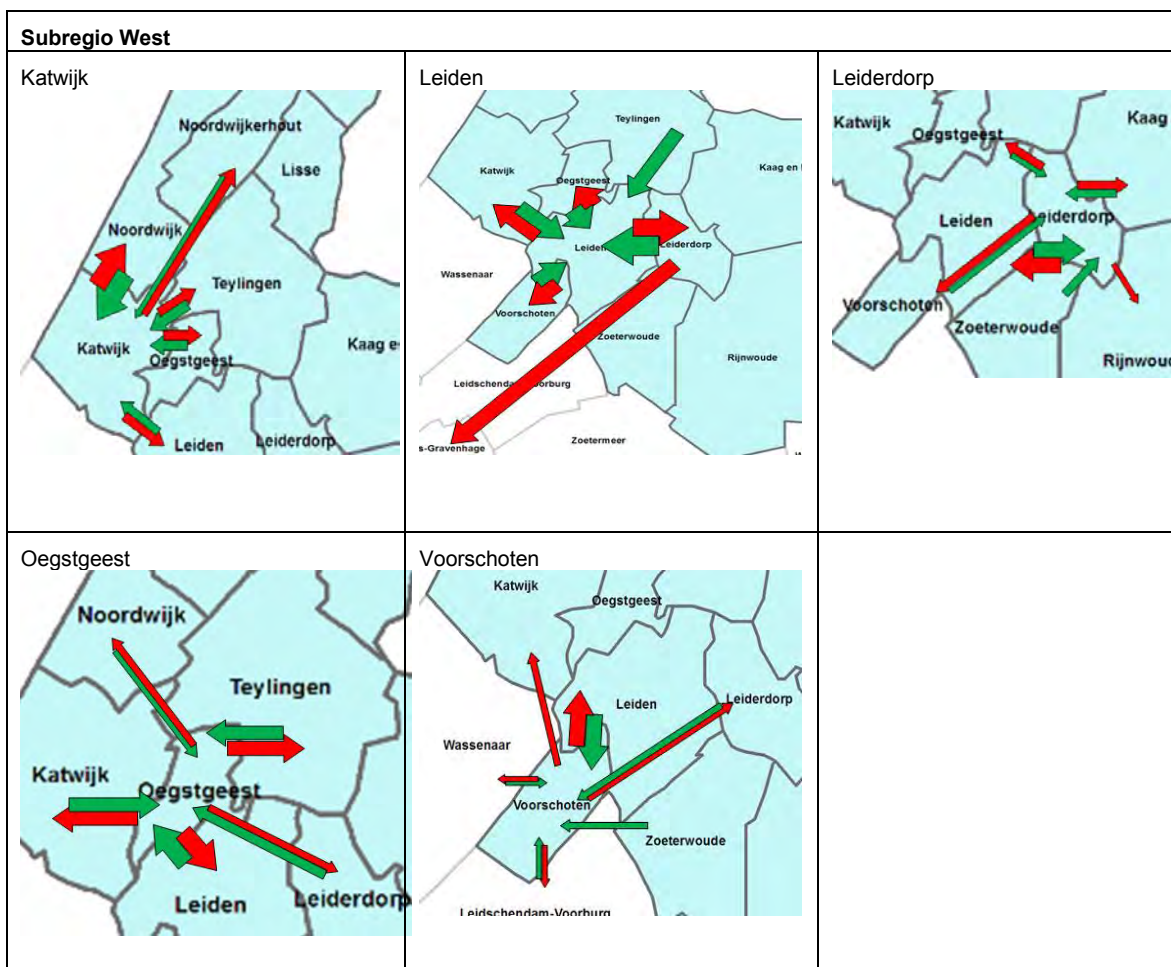
Deelmarkten

Om antwoord te geven op de vraagstelling hebben wij eerst gekeken naar het relevante schaalniveau van dit onderzoek. Leidend is de vraag hoe de regionale woningmarkt werkt. Want op welk schaalniveau is het relevant om bouwplannen af te stemmen? Het antwoord op deze vraag is dat er veel lokale deelmarkten zijn. Gemeenten kunnen het beste zoeken naar de omliggende gemeenten waarmee zij de sterkste onderlinge uitwisseling van bewoners hebben. Met deze gemeenten is afstemming zinvol, met andere gemeenten niet.

Gemeenten kunnen hun afstemmingsgebied bepalen aan de hand van dominante verhuisbewegingen tussen gemeenten. De verhuisstromen zijn een indicator voor het zoekgebied van verhuisgeneigden. Binnen dit zoekgebied is het zaak om een passend, op de vraag afgestemd aanbod te creëren. Uit de analyse van het zoekgebied, blijkt dat er op regionaal niveau onvoldoende samenhang op de woningmarkt is. De verhuisbewegingen tussen bijvoorbeeld Hillegom en Alphen aan den Rijn zijn miniem. Er zijn wel veel deelmarkten te benoemen. In onderstaande figuren geven wij per gemeente weer welke dominante verhuisstromen er zijn. Zo kan iedere gemeente bepalen met wie zij afstemt.

Tabel 1. Verhuisbewegingen 2006 - 2012



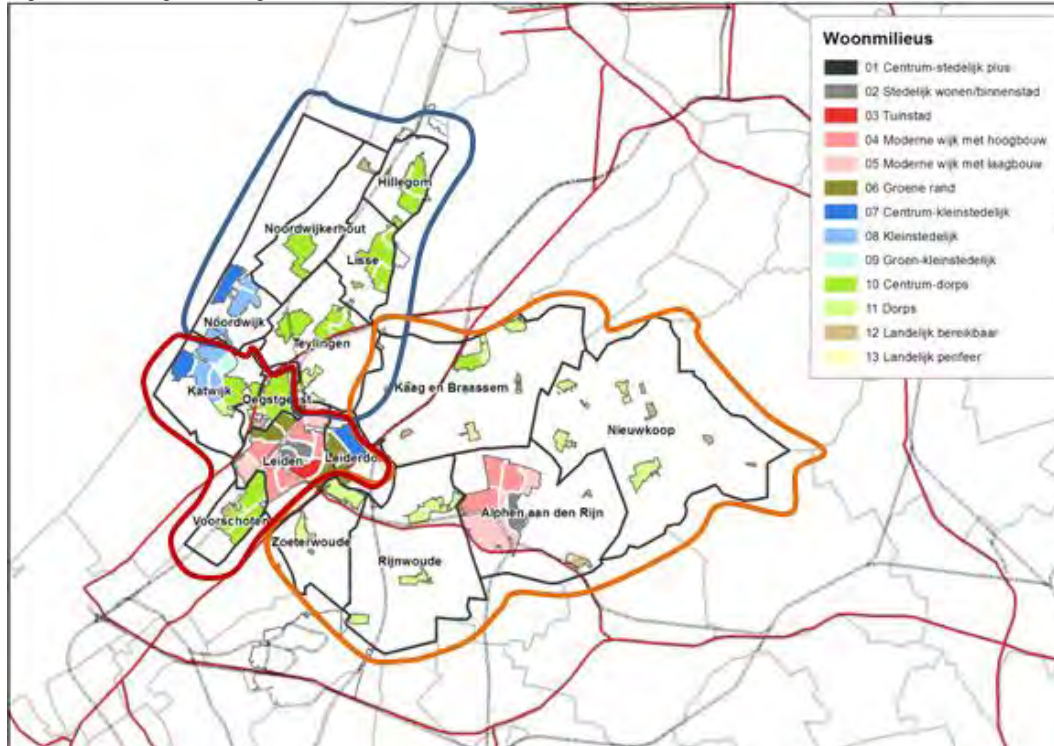


Bron: CBS.

Indeling in subregio's

Om uitspraken te doen over plancapaciteit en over afstemming van de woningbouwplanning, is het nodig om subregionale markten te onderscheiden. Op dit niveau is te bepalen of er een over- of ondermaat aan plannen is en welke kwaliteit gevraagd wordt. Uit de verhuisstroomanalyse blijkt ook dat er gebieden met een samenhangende woningmarkt zijn. Op basis van de sterkte van de verhuisstromen tussen gemeenten zijn er drie subregionale markten te herleiden: Noord, Oost en West. De scheiding tussen de subregio's is niet meer dan de beste benadering, omdat er ook tussen gemeenten die niet in dezelfde subregio liggen migratie plaatsvindt. Een voorbeeld is Leiden, dat met zowel de subregio west als oost een sterke uitwisseling kent. Wij benadrukken nogmaals dat gemeenten er goed aan doen om op een zo laag mogelijk niveau af te stemmen, dus met de gemeente waarmee zij een samenhangende woningmarkt vormen.

Figuur 1. Indeling in subregio's



Bron: CBS bewerking Companen.

Hoe is de woningmarkt in beeld gebracht?

Naast kennis over de subregionale markt, is het voor de bouwprogrammering van belang om op gemeentelijk niveau de gevraagde kwaliteit van woningen en de woonomgeving te kennen. In deze paragraaf duiden wij kort hoe wij ontwikkelingen op de woningmarkt in beeld hebben gebracht.

Door terug en vooruit te kijken hebben wij informatie verzameld over de ontwikkelingen op de woningmarkt. Een kwantitatieve en een kwalitatieve analyse ligt hieraan ten grondslag. Op basis hiervan is de vraag gedefinieerd en afgezet tegen de woningbouwplannen zoals deze bekend zijn bij de provincie.

Wij hebben een beeld op subregionaal en op gemeentelijk niveau geschetst. In het hoofdgedeelte van de rapportage schetsen wij de subregionale markt. De gemeentelijke kennis is in de factsheets te vinden. De gevraagde kwaliteitselementen die in dit onderzoek naar voren komen zijn goed te gebruiken om op locatieniveau de gewenste kwaliteit te bepalen.

Kwantitatieve analyse

Eerst hebben wij de vraag in beeld gebracht. Dit hebben we gedaan door terug en vooruit te kijken. Wij hebben per gemeente en op subregionaal niveau een aantal elementen in beeld gebracht die, wanneer zij in onderlinge samenhang beschouwd worden, iets zeggen over de woningmarktontwikkeling van de gemeente en de subregio.

Eerst kijken wij naar de inwoners. Wat is de samenstelling ervan, hoe ontwikkelt deze zich en voor wie zijn de gemeenten in de subregio interessant? Dit doen we aan de hand van de volgende indicatoren:

- Bevolkings- en huishoudensprognoses inclusief toetsing aan realiteit. Dit hebben wij gedaan door de prognoses te spiegelen aan ontwikkelingen in het verleden en de trends daarin door te trekken. Hierdoor valt te voorspellen welke *kwantitatieve* behoefte er per gemeente is tot 2030.
- Prognose van leefstijlen en inkomensgroepen.
- Migratiestromen: totaal met korte- en langetermijntrend; tussen gemeenten; naar leeftijd.
- Behoeftte aan woonmilieus.

Vervolgens kijken we naar ontwikkelingen in de woningvoorraad:

- De aard van de bouwproductie, en de stabiliteit ervan in het afgelopen decennium.
- Huidige woningvoorraad.
- Huidige woonmilieus.

De ontwikkelingen op de woningmarkt van de afgelopen jaren leveren kennis over de geweldigheid van de gemeenten en subregio's:

- Het aantal transacties en de transactieprijs naar woningtype.
- Druk op de huurwoningmarkt.

Kwalitatieve analyse

Deze terug- en vooruitblik hebben wij aangevuld met de kwalitatieve woningbehoefte. De kwalitatieve behoefte betreft de woningen en de woonomgeving. Wat zijn de gevraagde woningtypes, prijs, eigendomsvorm en architectonische kenmerken? En hoe ziet de woonomgeving eruit? Welke stedenbouwkundige elementen en welke woonmilieus zijn gewild?

Deze behoefte komt uit bestaande onderzoeken en referenties, aangevuld met specifieke marktinformatie van marktkenneren. In de drie subregio's hebben wij marktkennerpanels georganiseerd. Hierin waren ontwikkelaars, beleggers, makelaars, woningcorporaties en ambtenaren vertegenwoordigd. Zij hebben verdiepende kwalitatieve kennis over de subregionale en lokale markten gegeven. De gemeenten Alphen aan den Rijn, Hillegom en Noordwijkerhout hebben daarnaast aanvullend woningmarktonderzoek met behulp van enquêtes laten uitvoeren.

Confrontatie met bouwplannen

De kwantitatieve woningbehoefte wordt in dit rapport afgezet tegen de bouwplannen zoals deze bekend zijn bij de provincie. Hieruit blijkt dat de plancapaciteit in de meeste gevallen te groot is, zoals u later kunt lezen.

Afstemming zoeken: hoe dit onderzoek te gebruiken

Dit onderzoek biedt kennis over de kwantitatieve woningbehoefte en de gevraagde kwaliteit. Op regionaal niveau bieden wij inzicht in het overschot en tekort aan woonmilieus; op subregionaal niveau wordt duidelijk hoe groot de kwantitatieve woningbehoefte is; op lokaal niveau wordt duidelijk wat de gevraagde kwaliteit is. Aan de hand van deze informatie kunnen gemeenten zeer gericht de vraag aanboren en hun bouwplannen op deze vraag afstemmen.

Omdat zal blijken dat er een overmaat aan plannen is, vraagt dit afstemming tussen gemeenten onderling. Naast het afstemmen van aantallen, is het zaak om te zoeken naar de match tussen de gevraagde kwaliteit en de unieke kwaliteiten van de gebieden. Dit

onderzoek biedt hiervoor handvatten, daarom zijn de volgende hoofdstukken te lezen als een regionale bouwagenda.

Om voortdurend de vraag die wel degelijk aanwezig is aan te kunnen boren, is monitoring noodzakelijk. Om gericht in te kunnen spelen op de vraag dienen ontwikkelingen op de woningmarkt nauwlettend in de gaten te worden gehouden.

Financierbaarheid staat op gespannen voet met vraag

De mate waarin bouwprogramma's kunnen worden afgestemd, wordt belemmerd door de financierbaarheid van een deel van de vraag. Dit betreft meerdere woningcategorieën:

- Er is vraag naar middeldure huur (€ 650 - 850), met name in en direct rondom Leiden. Beleggers geven aan dat zij nauwelijks voor deze categorie kunnen bouwen omdat het rendement te laag is. Tegelijkertijd kunnen mensen met een middeninkomen (€ 43.000 per jaar) niet meer betalen dan € 860. Deze groep kan echter ook nauwelijks een koopwoning vinden, omdat hun inkomen een maximale hypotheek van € 190.000 toelaat.
- De vraag naar dure koop is aanwezig maar is momenteel *latent*. Veel mensen krijgen hun huidige woning niet verkocht en er minder risico wordt genomen.
- De vraag naar goedkope koop is zeker aanwezig, maar concurreert met het bestaande aanbod. Men krijgt in de bestaande voorraad tegenwoordig vaak meer waar voor het geld. Marktkenners gaven ons daarom mee: alleen goede kwaliteit verkoopt!

Voor deze problemen zijn niet zonder meer oplossingen beschikbaar. Voor het probleem van de betaalbaarheid zal gericht naar een oplossing gezocht moeten worden. Denkbaar is dat corporaties hierbij een rol spelen, al worden hun speelveld en financiële mogelijkheden vanuit het Rijk steeds verder beperkt.

Aanbieders op de woningmarkt hebben voor het probleem van de stagnerende doorstroming al een aantal middelen ingezet, zoals het garanderen van overname van de huidige woning wanneer deze niet verkocht kan worden. De regio kan onderzoeken welke regelingen het meest effectief zijn.

De neiging van ontwikkelaars is om in deze tijd goedkope nieuwbouw te ontwikkelen. Dit is een riskante strategie, omdat bewoners aangeven juist een kwalitatieve woning te willen. Zij verhuizen alleen wanneer zij goede kwaliteit voor een goede prijs kunnen vinden. Wij adviseren gemeenten en ontwikkelaars hiervoor aandacht te hebben en goed te kijken naar langetermijndoelstellingen als de levensloopgeschiktheid van woningen. Vergrijzing en ontgroening, en de beperkte mogelijkheden om nog in een verpleeghuis terecht te kunnen¹, vormen een steeds groter vraagstuk ten aanzien van de woningvoorraad. Transformatie van deze voorraad zal op termijn aan belang winnen ten opzichte van nieuwbouw.

¹ Door veranderingen in de AWBZ, waarin langdurige zorg is geregeld, is een zwaardere zorgindicatie nodig om in een verpleeghuis terecht te komen. Het gevolg is dat meer mensen zorg in een (huidige) reguliere woning zullen ontvangen.

4. Regionale schakering versterken

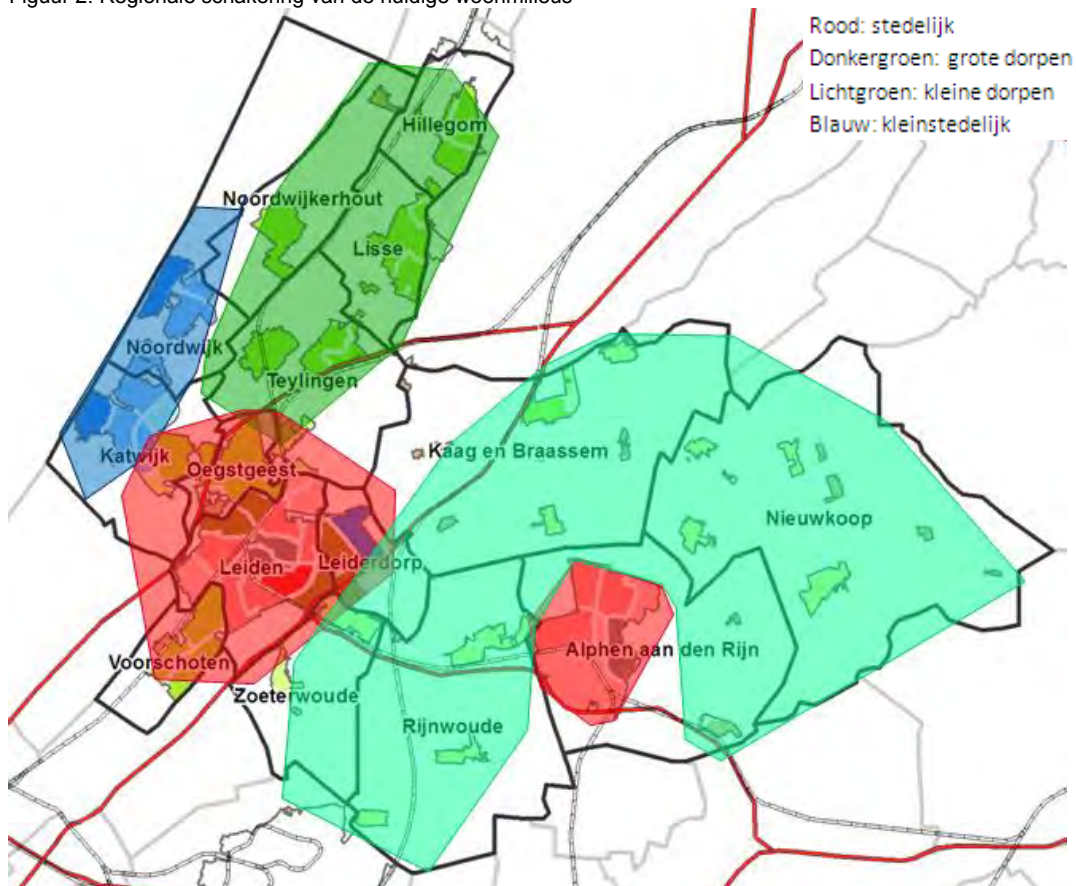
De regio Holland-Rijnland heeft meerdere gebieden met een eigen karakter. Er is een divers palet van woonmilieus, wat zorgt voor een gevarieerd woningaanbod. Er is onderscheid te maken tussen kustplaatsen, grote dorpen ten westen en zuiden van Leiden, de Duin- en Bollenstreek, het stedelijk gebied van Leiden, de landelijke dorpen in het Groene Hart en daarin de stad Alphen aan den Rijn. Elk van deze gebieden heeft een eigen woonmilieu en karakteristiek. Deze eigenheid is ook de kracht van ieder gebied. Ons advies is om de eigenheid van deze gebieden te behouden of te versterken door het toevoegen van bijpassende woonmilieus.

Wij komen tot deze stelling omdat er vraag is naar ieder woonmilieu, maar woonmilieus niet zomaar te veranderen zijn. Immers, een Dorps woonmilieu is niet zomaar om te bouwen in een Centrum-dorps milieu. Dit zou leiden tot een schaalvergroting zonder dat het voorzieningenniveau en de kwaliteit van het dorpscentrum met gelijke tred meegroeit. Een voorbeeld zijn de groeikernen uit de jaren zeventig en tachtig. Hier zijn grote uitbreidingswijken te vinden, met slechts een klein, authentiek dorpscentrum. Deze dorpen hebben vooral het karakter van een uitbreidingswijk.

Wanneer niet wordt ingezet op de eigenheid van ieder gebied, bestaat het risico dat iedere gemeente hetzelfde type woonmilieu toevoegt, waardoor er een zekere "eenheidsworst" dreigt te ontstaan.

In de volgende figuur is te zien hoe de woonmilieus regionaal van elkaar verschillen.

Figuur 2. Regionale schakering van de huidige woonmilieus



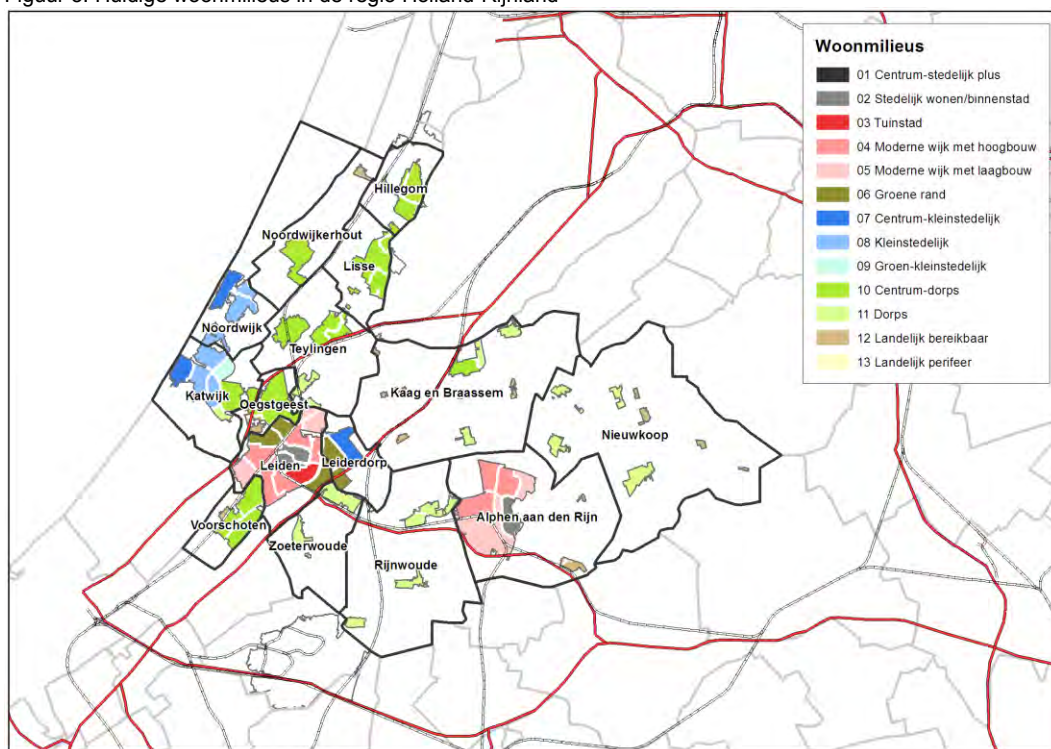
Bron: Companen.

Om de toekomstige vraag naar woonmilieus te kennen, en daarmee de gewenstheid van toevoegingen in de verschillende subregio's (woonmilieus zijn immers niet makkelijk te veranderen), hebben wij een woonmilieubalans opgesteld. Hieruit blijkt aan welke woonmilieus een overschot en een tekort is.

Wij sluiten hierbij aan bij de woonmilieu-indeling van Abf, die wij hebben gecombineerd met de indeling van Smartagent zoals deze gebruikt is in Leiden. In deze indeling wordt onderscheid gemaakt in de mate van verstedelijking, beginnend bij landelijk en eindigend bij centrum-stedelijk. In de regio Holland-Rijnland zijn vier dominante woonmilieus:

- Dorps: kleine kernen met beperkte voorzieningen, lage woningdichtheid en veel groen.
- Centrum-dorps: grote dorpen met dagelijkse voorzieningen en hogere dichtheid.
- Kleinstedelijk: kernen met de allure van een stad maar niet de omvang en het voorzieningenaanbod dat bij een stad hoort en een lagere dichtheid.
- Centrum-stedelijk: grote kern met bovenlokale voorzieningen en hoge dichtheid.

Figuur 3. Huidige woonmilieus in de regio Holland-Rijnland



Bron: Abf en SmartAgent, bewerking Companen.

De woonmilieubalans hebben wij opgebouwd uit de volgende onderdelen:

- Om vast te stellen welke woonmilieus passen bij de toekomstige woonwensen van de bevolking van de regio, is eerst de huishoudensprognose vertaald naar een leefstijlprognose (het aantal huishoudens met verschillende leefstijlen dat in de toekomst in de regio woont). Deze leefstijlprognose geeft inzicht in de ontwikkeling van huishoudens naar:
 - a) leeftijd;
 - b) huishoudenssamenstelling (gezinsfase);
 - c) inkomenspositie (economie).

Uit woningmarktonderzoek blijkt dat er een afgebakend aantal groepen te benoemen zijn met in grote lijnen overeenkomstige woonwensen: de leefstijlen of ook wel woonstijlen genoemd. De belangrijkste factoren die de woonvraag bepalen, zijn traditionele kenmerken als levensfase en inkomenssituatie (wat sterk samenhangt met opleidingsniveau). De indeling in leefstijlen is dan ook op deze kenmerken gebaseerd. Deze leefstijlen kunnen we ook naar de toekomst doorvertalen op grond van demografische en economische prognoses. De leefstijlontwikkeling in Holland-Rijnland laat het volgende beeld zien:

Figuur 4. Ontwikkeling leefstijlgroepen in Holland-Rijnland

	2013-2018	2018-2023	2023-2028
Gebonden kleine huishoudens	-2%	-8%	-6%
Mobiele kleine huishoudens	1%	5%	3%
Gebonden gezinnen	0%	1%	5%
Mobiele gezinnen	3%	6%	3%
Gebonden senioren	9%	6%	7%
Mobiele senioren	10%	9%	6%
Totaal	4%	4%	4%

Bron: CBS, Provinciale prognose, bewerking Companen.

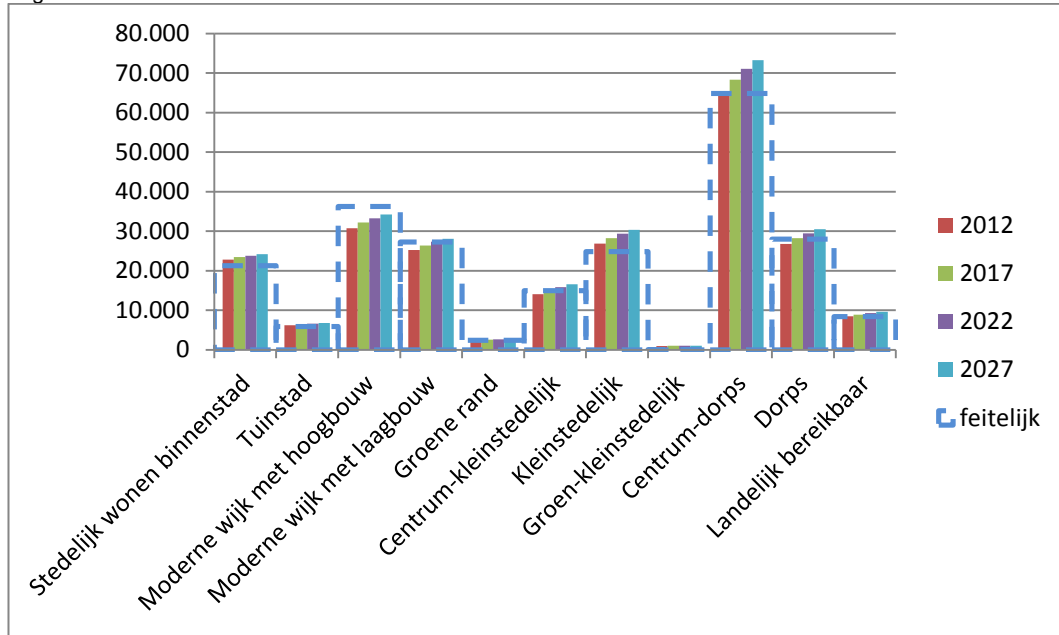
De ontwikkeling is vastgesteld op basis van een zeer gematigd scenario met 0% groei. Zelfs bij dit gematigde scenario valt op dat het aandeel gebonden huishoudens minder hard groeit of zelfs sterker afneemt dan de mobiele huishoudens. Gebonden huishoudens hebben een lager inkomen dan de mobiele huishoudens (zie bijlage 2). Voorts valt op dat de groep senioren fors groeit. Dit stelt eisen aan de toekomstige woningvoorraad.

Na deze stap weten we hoeveel huishoudens met een bepaalde leefstijl (bijvoorbeeld senioren met een laag inkomen of gezinnen met een hoog inkomen) er in de toekomst in elke regio wonen.

- De woonvoorkeuren van huishoudens worden in hoge mate bepaald door hun leefstijl. De woonvoorkeuren van de verschillende leefstijlgroepen zijn bepaald op basis van een analyse van het WoON.
- We weten nu dus hoe de verschillende leefstijlgroepen zich naar de toekomst toe in omvang ontwikkelen volgens demografische en economische prognoses en we weten wat de woonvoorkeuren zijn van de verschillende leefstijlgroepen. Door deze informatie te combineren, ontstaat een beeld van de toekomstige behoefte aan woningen in de verschillende woonmilieus.
- Het verschil tussen het aantal woningen per woonmilieu dat nu aanwezig is en de behoefte van de toekomstige bevolking aan elk woonmilieu, geeft een beeld van de additionele vraag naar woningen in de verschillende woonmilieus.

Deze analyse leidt tot onderstaande woonmilieubalans.

Figuur 5. Woonmilieubalans



Bron: CBS en Cijfers Bouwen en Wonen provincie Zuid-Holland, bewerking Companen.

Uit de woonmilieubalans blijkt dat in vrijwel alle categorieën vraagontwikkeling is, maar er zijn duidelijke verschillen zichtbaar:

- er is met name een tekort aan de woonmilieus Centrum-dorps en Kleinstedelijk en in mindere mate aan Stedelijk wonen binnenstad;
- op termijn ontstaat er een beperkt tekort aan Dorps en Centrum-Kleinstedelijk wonen, nu is er echter een beperkt overschot;
- er is een overschot aan het milieu Moderne wijk met hoogbouw, nu en in de toekomst. Deze woonmilieus zijn in Leiden en in Alphen aan den Rijn te vinden. Deze woonmilieus zijn kwetsbaar, hier wacht een transformatieopgave;
- enig overschot is er aan het milieu Moderne wijk met laagbouw.

Welke woonmilieus kunnen toegevoegd worden?

Wanneer we deze overschotten en tekorten spiegelen aan het huidige aanbod zijn de volgende aanbevelingen te doen:

Centrum-dorps

- De vraag naar Centrum-dorpse woonmilieus is zeer groot. In de subregio Noord en Oegstgeest zijn hier goede kansen voor, omdat dit woonmilieu hier reeds aanwezig is. Bovendien is hier sprake van instroom uit de noordvleugel van de randstad. Daarnaast zijn Roelofarendsveen en Voorschoten logische kernen om Centrum-dorpse woonmilieus te creëren. Het is een kansrijke strategie om deze kernen rustig te laten groeien, en daarbij het Centrum-dorpse karakter te behouden. Het creëren van dit woonmilieu op uitleglocaties zal zeer lastig zijn, omdat deze vaak het karakter van een moderne wijk met laagbouw hebben. Vergelijk de kernen Nieuw-Vennep en Hoofddorp, die door de woonconsument niet als Centrum-dorps wordt herkend. Momenteel is er een overschot aan Dorpse woonmilieus. Dit vraagt om temporisering van het aanbod. Om in de toekomstige vraag te voorzien kunnen de dorpen zich het beste richten op langzame, organische groei.

Stedelijk

- In de subregio West is behoefte aan het toevoegen aan Stedelijk wonen binnenstad en Kleinstedelijke woonmilieus. Toevoegingen van dit woonmilieu zullen vooral in deze subregio plaats moeten vinden, omdat elders alleen in Alphen aan den Rijn een vergelijkbaar stedelijk woonmilieu voorhanden is. Alleen daar kan dit woonmilieu worden toegevoegd. In het bijzonder kan gekeken worden naar de locatie Valkenburg. Er is een opvangfunctie nodig voor Leidse huishoudens. Wanneer zij niet nabij Leiden een woning kunnen vinden, zal een deel zich oriënteren op de Centrum-dorpse woonmilieus in de regio. Deze worden een steeds volwaardiger alternatief voor de stad omdat het voorzieningenaanbod hier toeneemt.
- De vraag naar kleinstedelijke woonmilieus biedt kansen voor Noordwijk en Katwijk.
- Stedelijk wonen binnenstad kan gerealiseerd worden in Leiden en Alphen aan den Rijn.
- Bij toevoegingen aan Leiden en Alphen aan den Rijn dient er aandacht te zijn voor overaanbod van het woonmilieu moderne wijk met laagbouw, het type wijk dat in het verleden meestal aan deze steden werd toegevoegd. Het overschot vraagt erom niet nog meer in dit woonmilieu aan te bieden.

5. Minderen en fluide maken van de plancapaciteit

In de regio's Noord en Oost is er zowel op de korte als de lange termijn een overschot aan plannen. Dit vraagt om het minderen en flexibeler maken van de plancapaciteit. Daarnaast moet goed worden ingespeeld op de vraag van dit moment. In West is er juist een tekort aan plannen. Het aantal harde plannen is kleiner dan de minimale woningbehoefte. Juist in een markt waarin plannen moeilijker tot uitvoering komen, is enige overmaat gewenst om flexibel op de actuele vraag in te kunnen spelen. Dit vraagt om het vergroten van de plancapaciteit. Deze kunnen niet zomaar gecompenseerd worden in Oost en Noord, vanwege de niet-inwisselbaarheid van woonmilieus.

Wij komen tot deze conclusie door per subregio een woningbehoefteprognose op te stellen en daarin bandbreedtes aan te geven. De woningbehoefteprognose is opgesteld door terug en vooruit te kijken met behulp van de volgende elementen:

- Migratie: we kijken naar het historische migratiesaldo (vestiging minus vertrek) van iedere subregio. Heeft de subregio huishoudens weten aan te trekken of zijn er per saldo meer vertrokken? Wij hebben trendprognoses opgesteld, op basis van de migratie van de afgelopen drie en tien jaar.
- De verwachte huishoudensontwikkeling op basis van de provinciale woningbouwprognose.
- De feitelijk gerealiseerde woningbouw in de periode 2008 tot en met 2012.

De migratietrends en de prognose leveren een onder- en bovengrens op van de te verwachten woningbehoefte. De woningbehoefte hebben we vervolgens vergeleken met de plancapaciteit zoals gemeenten deze hebben opgegeven bij de provincie. Daarnaast vergelijken we het met de feitelijke realisatie van de afgelopen jaren. Zo kunnen wij uitspraken doen over de over- of ondermaat van de woningbouwprogrammering per subregio.

Aan de hand van deze gegevens kunnen gemeenten afspraken maken over de fasering en dosering van woningbouw.

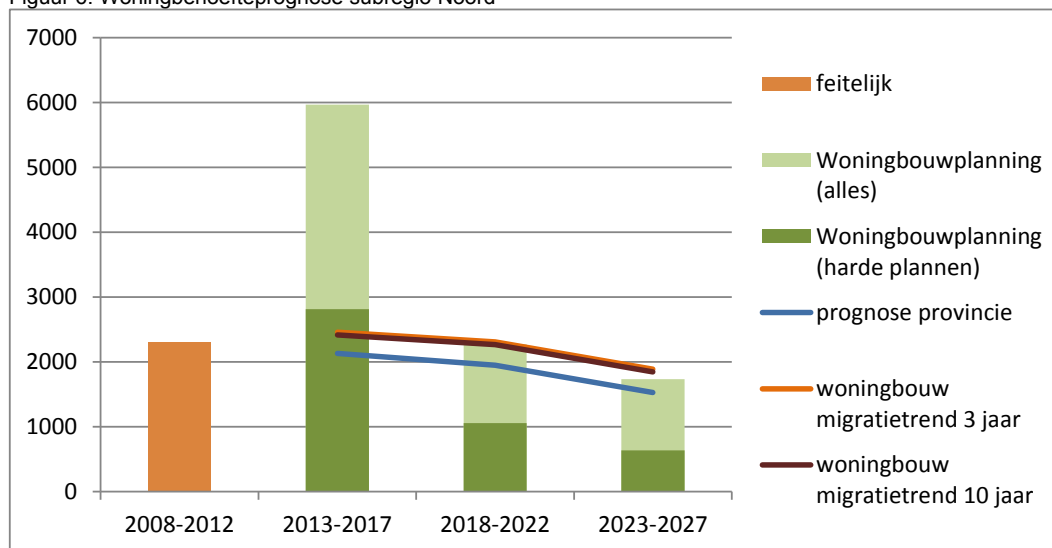
Subregio Noord

Wanneer we kijken naar de subregio Noord zien we dat de totale plancapaciteit tot 2018 ruim tweemaal zo groot is als de te verwachten woningbehoefte, de migratietrends en de feitelijke realisatie in de periode 2008 - 2012. Ook de harde plancapaciteit ligt hierboven. Op de lange termijn komt de planning overeen met de behoefte. Gezien de overmaat in de periode tot 2018 is de verwachting dat een deel van deze plannen uitgesteld wordt. Deze plannen komen vervolgens op de langetermijnplanning terecht komen, waardoor er alsnog een overschot ontstaat.

De opgave voor de gemeenten in deze subregio is om onderling af te stemmen welke plannen echt gerealiseerd kunnen en moeten worden, gegeven de huidige marktvaart en langetermijndoelstellingen. Zo wordt voorkomen dat plannen elkaar beconcurreren en geen van allen de voorverkoopnorm behalen (doorgaans 70%). Er dient tegelijkertijd aandacht te zijn voor plannen die nu niet doorgaan. Monitoring kan voorkomen dat op een later moment er alsnog teveel plannen in de markt worden gezet.

In de subregio Noord is sprake van een bovenregionale instroom uit de noordelijke Randstad. Dit biedt kansen. Door hierop in te spelen is de overmaat te beperken. De omvang van deze vraag is moeilijk in te schatten, wij bevelen goede monitoring hiervan aan.

Figuur 6. Woningbehoefteprognose subregio Noord



Bron: CBS en Cijfers Bouwen en Wonen provincie Zuid-Holland, bewerking Companen.

Subregio Oost

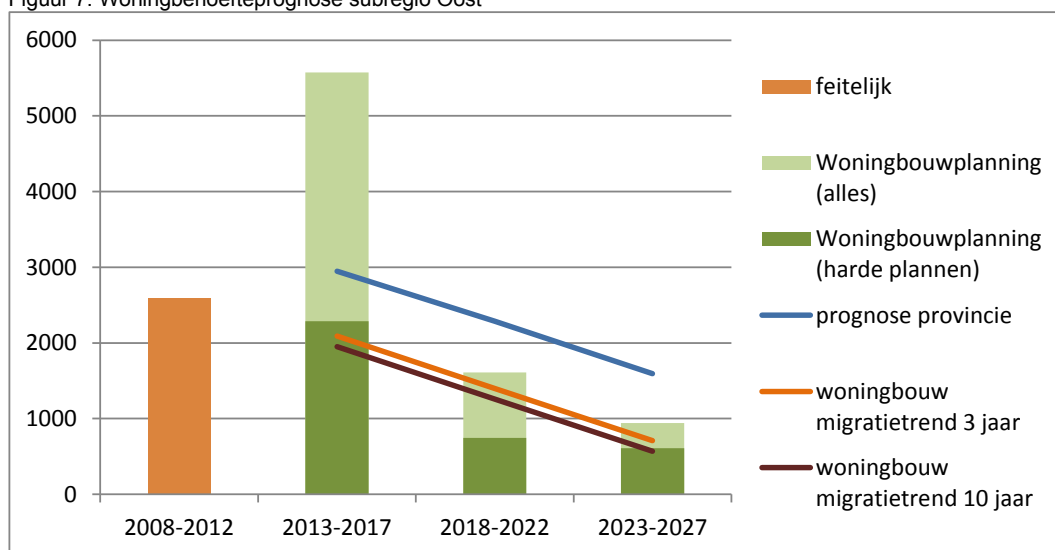
De subregio Oost kent ook een overmaat aan plannen op de kortere termijn. In dit gebied bepaalt de prognose de bovengrens van de woningbehoefte. Deze bovengrens ligt op de korte termijn boven het aantal harde plannen, maar ruim onder de totale plancapaciteit. De capaciteit is tweemaal zo groot als de migratietrends, die ook meer in de pas lopen met de feitelijke woningbouwproductie van de afgelopen jaren. Het aantal harde plannen tot 2018 is ook groter dan de ondergrens van de woningbehoefte. Op lange termijn is de harde plancapaciteit echter laag. De totale capaciteit loopt redelijk in pas met de verwachte behoefte.

In de subregio Oost zullen woningbouwplannen voornamelijk gefaseerd moeten worden. Op de korte termijn is er een fors overschot gepland, maar op de lange termijn is er ruimte voor extra plancapaciteit. Hierbij dient er rekening mee gehouden te worden dat de kleine kernen in dit gebied vooral voorzien in de lokale vraag. Hier is een organische groei aan te bevelen (meer hierover is in hoofdstuk 4 te lezen).

De bijzondere aandacht zou moeten uitgaan naar Alphen aan den Rijn en Kaag en Braassem. Alphen aan den Rijn heeft als relatief grote gemeente in de subregio een fors aandeel in de woningbouwplannen (zie ook de factsheets in de bijlagen). De harde plancapaciteit ligt hier veel hoger dan de woningbehoefte. Hetzelfde geldt voor Kaag en Braassem, dat grote bouwplannen heeft in Braassemerland. De gedachte is dat hier een omvangrijk Centrum-dorps woonmilieu gerealiseerd wordt. Hier zijn de plannen vele malen groter dan de autonome behoefte. Braassemerland heeft weliswaar een opvangfunctie voor de metropoolregio Amsterdam, desondanks zijn de plannen erg fors.

Wij menen dat deze plannen getemporiseerd en voor een deel afgeboekt zullen moeten worden.

Figuur 7. Woningbehoefteprognose subregio Oost



Bron: CBS en Cijfers Bouwen en Wonen provincie Zuid-Holland, bewerking Companen.

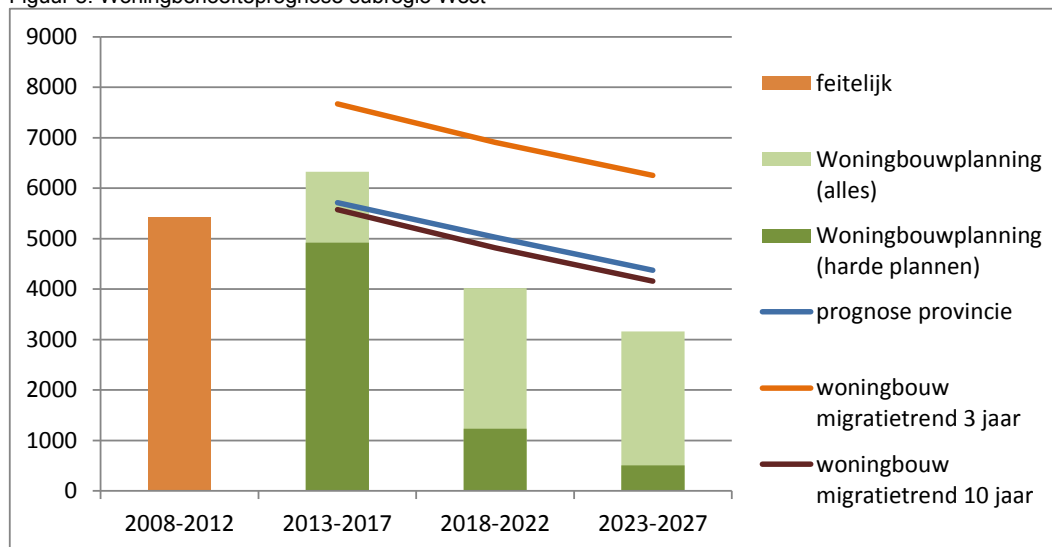
Subregio West

In de subregio West zien wij een heel ander beeld. Hier is sprake van een te lage plan-capaciteit wanneer wij de bovengrens van de woningbehoefte volgen. Deze is in deze regio gebaseerd op de migratietrend van de laatste drie jaar. Kijken we terug over een langere periode en naar de provinciale prognose, dan zien we dat de onderkant van de bandbreedte duidelijk hoger ligt dan het aantal harde plannen. Op de lange termijn is de plancapaciteit fors lager dan de woningbehoefte.

De regio West doet er goed aan haar plancapaciteit te vergroten, op de korte en met name de lange termijn. Een zekere overmaat aan plannen is nodig, juist in tijden waar woningbouw maar moeizaam tot stand komt. Zo kan flexibel op de actuele vraag ingespeeld worden.

De eerder geplande woonwijk Valkenburg is een goede plek om woningbouw te realiseren, mits er een stedelijk woonmilieu gerealiseerd wordt. Uit marktkennerpanels blijkt dat er vraag is naar stedelijke woonmilieus nabij Leiden. De plancapaciteit van Leiden is op de lange termijn ook lager dan de woningbehoefte. Valkenburg kan in deze behoefte voorzien. De wijk vormt dan een overloopfunctie voor Leiden, zodat deze huishoudens hun heil niet elders gaan zoeken.

Figuur 8. Woningbehoefteprognose subregio West



Bron: CBS en Cijfers Bouwen en Wonen provincie Zuid-Holland, bewerking Companen.

Conclusie

Uit de figuren blijkt dat het voor de subregio's Noord en Oost zaak is om goed af te stemmen waar en hoeveel plannen gerealiseerd worden. In deze regio's is vooral temporisering nodig, en in subregio Oost ook afboeking van een overmaat aan plannen. Zo wordt concurrentie tussen plannen voorkomen. Wij adviseren op de korte termijn heel goed te kijken naar de actuele vraag en hierop goed in te spelen. Het is tegelijkertijd ook van groot belang om langetermijndoelstellingen in de gaten te houden, zoals de ontwikkeling van een centrumlocatie. Bij eventuele herprogrammering is te onderzoeken of de kwaliteit van de locaties geschikt is voor een ander type aanbod.

Alleen in regio West is sprake van een vergroting van de plancapaciteit, met name vanaf 2018. Hiermee wordt speelruimte gecreëerd om in te spelen op een veranderende vraag.

6. Kwalitatieve afstemming in de koopsector

Om in een moeilijke markt gericht de woningvraag aan te boren, is het zaak om zeer goed aan te sluiten bij de kwalitatieve behoefte. Dit dient vooral op lokaal niveau te gebeuren, omdat daar gezocht kan worden naar een precieze invulling van locaties. Tegelijkertijd dient er goed subregionaal afgestemd te worden, zodat plannen elkaar niet beconcurreren.

Door van de harde plannen de geprogrammeerde woningtypes af te zetten tegen de vraag, is per subregio aan te geven waar kansen en risico's liggen en daarmee de afstemmingsopgave. Een groot deel van de plannen is nog onbekend, waardoor er mogelijk de ruimte bestaat om programma's aan te passen.

Voor dit onderzoek hebben wij op gemeentelijk niveau in beeld gebracht hoe de kwalitatieve vraag eruit ziet. Dit hebben wij gedaan door verschillende bronnen te combineren:

- Wij hebben het saldo van vraag en aanbod van iedere gemeente opgesteld: de vraag-aanbodbalans. Hieruit is het gewenste woningtype en de gewenste koop- of huurprijs op te maken. Deze balansen hebben wij gehaald uit bestaande, recente onderzoeken. In de gemeente Alphen aan den Rijn, Hillegom en Noordwijkerhout hebben wij verdiepende onderzoeken uitgevoerd. Een aantal gemeenten had geen onderzoek met een vraag-aanbodbalans, maar wel veel informatiemateriaal. Voor deze gemeenten hebben wij op basis van dit referentiemateriaal en WoON2012 een balans opgesteld².
- Over deze vraag-aanbodbalansen is vervolgens een interpretatieslag gegaan. Hierbij betrokken wij:
 - de ontwikkeling van leefstijlgroepen;
 - de ontwikkeling van mensen met een laag, midden of hoog inkomen (een sterke stijging van de jonge gezinnen met een laag inkomen zal bijvoorbeeld leiden tot een grotere vraag naar sociale eengezinshuurwoningen);
 - informatie van woningmarktkenners, het resultaat van panelgesprekken die wij in de drie subregio's voerden;
 - het huidige woningaanbod;
 - verkoop- en verhuurresultaten van de laatste jaren.
- De bouwplannen voor de verschillende woningtypes hebben wij vervolgens vergeleken met de vraag-aanbodbalansen en met de woningbehoefteraming. Op basis hiervan hebben wij op subregionaal niveau de kansrijkheid van de verschillende woningtypen geaduid.

Per subregio beschrijven wij eerst de marktkansen per woningtype. Vervolgens zetten wij deze marktkansen af tegen de woningbouwplanning. Tot slot geven wij een uitgebreide beschrijving van de resultaten van de marktkennerpanels.

² Gebruikte kwalitatieve onderzoeken:

- Nieuwe lokale onderzoeken: Alphen aan den Rijn, Hillegom en Noordwijkerhout.
- Bestaande onderzoeken: Kaag en Braassem, Leiden, Leiderdorp, Nieuwkoop, Noordwijk, Oegstgeest, Rijnwoude, Teylingen, Voorschoten.
- Referenties: Katwijk, Lisse, Zoeterwoude.

De gemeentelijk informatie is te vinden in de factsheets in de bijlagen.

Subregio Noord

Wanneer we kijken naar de kwalitatieve behoefte in de subregio Noord, zien wij het volgende:

- De zeer kansrijkste projecten zijn goedkope eengezinskoopwoningen, sociale eengezinshuurwoningen en sociale huurappartementen. Ten aanzien van goedkope eengezinskoopwoningen moet er wel rekening mee gehouden worden dat een goede prijs-kwaliteitverhouding noodzakelijk is, met name ten aanzien van de vloeroppervlakte.
- Duurdere eengezinskoopwoningen hebben redelijke kansen. De planvoorraad is echter groot, waardoor faseren en doseren van deze projecten noodzakelijk is.
- Er is een forse overmaat aan plannen voor dure koopappartementen. De afzetkansen zijn matig.

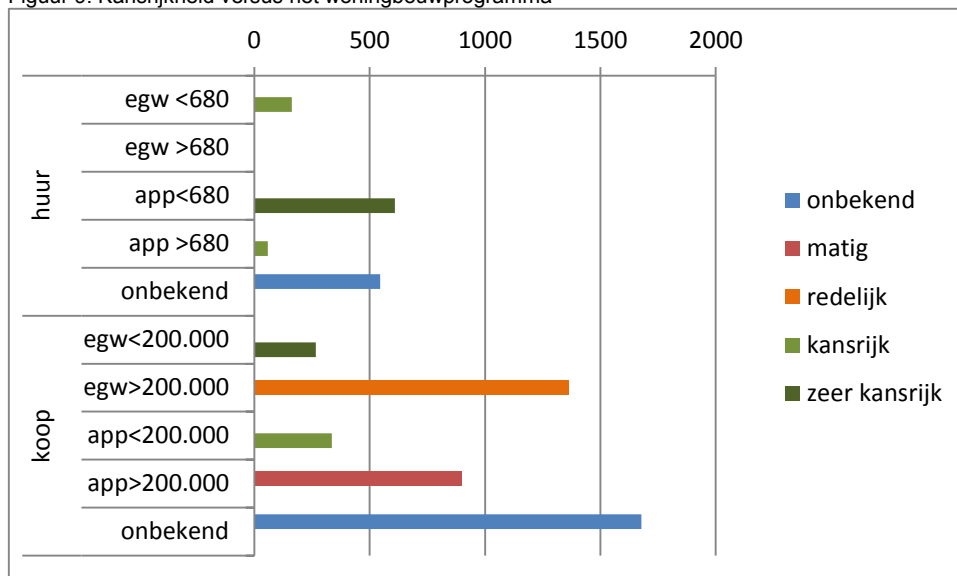
Per subregio presenteren wij telkens twee figuren. In de eerste figuur tonen wij de kansrijkheid per woningtype. De daaropvolgende figuur combineert de kansrijkheid met het woningbouwprogramma. Opgemerkt dient te worden dat de kansrijkheid in deze benadering niet beïnvloed wordt door het aanbod (veel aanbod heeft in deze benadering geen invloed op de kansrijkheid). In de conclusies onder de figuren hebben wij hier wel rekening mee gehouden.

Tabel 2 Kansrijkheid per woningtype

Woningtype	Kansrijkheid
Huur	
Eengezins < € 680	+
Eengezins > € 680	0
Appartement < € 680	+/+
Appartement > € 680	+
Koop	
Eengezins < € 200.000	+/+
Eengezins > € 200.000	0
Appartementen < € 200.000	+
Appartementen >€ 200.000	-

Bron: Companen, 2013.

Figuur 9. Kansrijkheid versus het woningbouwprogramma



Bron: Cijfers Bouwen en Wonen, provincie Zuid-Holland, bewerking Companen, 2013.

Wat zeggen woningmarktkenners?

De spanning op de woningmarkt verschilt binnen de subregio's. Teylingen kent de beste markt. Hillegom is aantrekkelijk voor instromers uit Zuid-Kennemerland. De prijzen liggen het laagst in Noordwijkerhout.

Koopmarkt

In de regio zijn woningen tot € 200.000 zeer makkelijk af te zetten. Vanaf € 250.000 tot € 300.000 wordt het moeizaam. Appartementen zijn momenteel lastiger afzetbaar, de grensprijs voor makkelijke afzet bedraagt € 175.000.

Huurmarkt

Alle sociale huurwoningen worden zo afgezet, er zijn gemiddeld 100 reacties op een woning. Dit zorgt ervoor dat zelfs oudere, "sleetse" sociale huurwoningen eenvoudig verhuurd worden. Ook al vinden huurders de prijs aan de forse kant. Boven de liberalisatiegrens (€ 682) is dit een ander verhaal. Deze prijs is voor veel middeninkomens niet haalbaar, wat zorgt voor een zeer beperkte vraag. Om deze reden zijn er ook geen institutionele beleggers actief in het gebied.

Het ideale appartementen is 85 vierkante meter groot voor € 680 per maand.

Kwaliteitskenmerken

De marktkenners noemden een reeks kwaliteitsaspecten:

- Voorkeur voor nieuwbouw
- Voorkeur voor retro-architectuur (jaren dertig), modern is minder gewild

Eengezinswoningen:

- Functionele inrichting: niet te grote ruimten, geen kolommen in de woonkamer
- Goede bovenruimte, geen schuine wanden
- Tuindiepte 10 meter, behalve in Hillegom (moet daar dieper zijn)
- Bezinning tuin op zuiden of westen
- Niet parkeren op eigen erf

Appartementen:

- Luxe appartementen zijn nichemarkt
- Niet te pompeus ontwerpen, sober mag ook. Grote complexen doen het momenteel niet goed

Woonomgeving:

- Goede ligging ten opzichte van centrum (nabij of goed bereikbaar)
- Kavels moeten voldoende groot zijn, maximaal 26 à 27 woningen per hectare
- Locatie moet privacy bieden
- Ontsluiting wijk moet representatief zijn
- Niet te stenig, zoals in veel jarenzeventigwijken
- Kamer aan de tuin en keuken aan straat biedt slechte sociale veiligheid
- Centrumlocatie: men is bereid kleinere woning te accepteren wegens charme van de locatie. De woning dient dan wel karakter te hebben

Overig

In de regio is er aandacht nodig voor verrommeling, doordat woningen (tijdelijk) verhuurd worden aan arbeidsmigranten.

Subregio Oost

Bij het bepalen van de kwalitatieve behoefte in de subregio Oost, dient opgemerkt te worden dat Alphen aan den Rijn vanwege haar stedelijke woonmilieu een aparte plaats in de verder dorpse subregio inneemt. De behoefte ziet er als volgt uit:

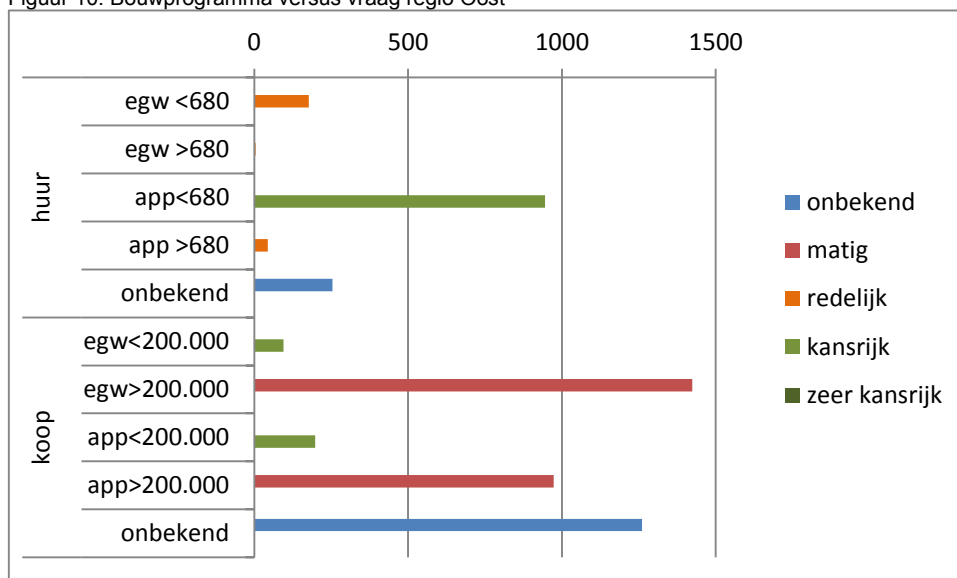
- Er zijn goede kansen voor sociale huurappartementen. De plancapaciteit is echter erg groot, waardoor het tempo waarin ze in de markt worden gezet goed gedoseerd en gemonitord moet worden. Dit geldt in het bijzonder voor Alphen aan den Rijn omdat daar een groot aanbod huurappartementen aanwezig is.
- Er zijn kansen voor goedkope koopappartementen in dorpse woonmilieus. De planvoorraad is beperkt, het is echter zaak deze plannen niet zomaar te vergroten. Marktkenners geven aan dat de interesse niet zeer groot is.
- Redelijk kansrijk is het toevoegen van sociale eengezinshuurwoningen. De plannen hiervoor zijn beperkt, overwogen kan worden hier gefaseerd wat meer ruimte voor te maken. Eventueel kunnen ze flexibel ingezet worden, door het mogelijk te maken huurwoningen bij vraaguitval als betaalbare koopwoning op de markt te brengen.
- Enigszins kansrijk is het toevoegen van duurdere eengezinshuurwoningen. De plannen hiervoor zijn zeer summier vanwege het beperkte rendement dat op deze woningen behaald kan worden.
- Er is een latente vraag naar koopwoningen vanaf € 200.000. Het betreft een regionale vraag. Boven deze grens is verdere differentiatie nodig. Dit dient op lokaal niveau in beeld gebracht te worden.

Tabel 3 Kansrijkheid per woningtype

Woningtype	Kansrijkheid
Huur	
Eengezins < € 680	0
Eengezins > € 680	0
Appartement < € 680	+
Appartement > € 680	0
Koop	
Eengezins < € 200.000	+
Eengezins > € 200.000	- (latent +)
Appartementen < € 200.000	+
Appartementen >€ 200.000	-

Bron: Companen.

Figuur 10. Bouwprogramma versus vraag regio Oost



Bron: Cijfers Bouwen en Wonen, provincie Zuid-Holland, bewerking Companen, 2013.

Wat zeggen woningmarktkeners?

De demografische ontwikkeling speelt op regionaal niveau een grote rol. De markt is vooral lokaal, de doorstroommarkt wordt ernstig overschat. De binding aan de dorpen is groot en er is weinig instroom van buiten. Kernen zonder voorzieningen hebben weinig aantrekkingskracht. De A4 vormt een barrière, er is weinig instroom uit de westkant van deze snelweg. Alleen Alphen aan den Rijn heeft een opvangfunctie voor mensen die niet in Leiden terecht kunnen. Leiderdorp heeft een zeer sterke binding met Leiden.

Koopmarkt

De vierkante-meterprijs varieert per locatie. De maximumprijs bedraagt in Alphen aan den Rijn momenteel € 230 - 250.000. In de kernen is € 190.000 de grensprijs voor makkelijke verkoop. De prijzen liggen lager dan in de hele regio Holland-Rijnland. Daar waar deze in Leiden € 2.300 / m² bedraagt, is deze in de subregio € 1.800 / m². Prijzen lijken substantieel veranderd te zijn. De nieuwe normprijs voor een tweekapper wordt € 300.000, voor een vrijstaande woning € 400.000. Een kleine, oude eengezinswoning kost in Alphen aan den Rijn € 165.000. Dit is substantieel lager dan in Leiden (€ 200.000).

Opvallend is dat starters momenteel een appartement overslaan, zij betrekken direct een eengezinswoning. Voor particulier opdrachtgeverschap is maar weinig animo. Dit ligt aan de moeizame financiering en de tijdsinvestering. Dit laatste geldt in sterkere mate voor collectief opdrachtgeverschap.

Huurmarkt

De vraag naar woningen vanaf € 680 is redelijk beperkt van omvang maar groeit wel. De grensprijs is € 800 voor een appartement.

Kwaliteitskenmerken

Nieuwbouwwoningen zijn erg in trek: deze hebben een goede isolatie en weinig onderhoud.

Bij oudere woningen is het onderhoudsniveau en de kwaliteit van isolatie van groot belang voor de verkoopbaarheid.

Eengezinswoning:

- Voortuintje is vereist, met name in dorpen. Hoeft niet persé groot te zijn
- Ruime kavels
- Minimaal drie slaapkamers. Het aantal is belangrijker dan de oppervlakte
- Auto voor de deur parkeren
- Volume is van belang, niet op besparen
- Gewenste totale kavelgrootte 125 m²
- Minimale beukmaat 5.40 m, minimale diepte 10 m, trap halverwege zijkant (dit is functioneel en ruimtelijk)
- Momenteel is volledig uitgeruste, fris ogende bestaande bouw geliefder omdat de vierkantemeterprijs lager ligt dan bij nieuwbouw
- Kwaliteit van de locatie speelt een grote rol, bijvoorbeeld uitkijken over de Rijn

Woonomgeving:

- Voorzieningen nabij
- Passende omwonenden: mensen kiezen bewust voor een locatie vanwege de mensen die er al wonen (en waarbij zij dus kunnen aansluiten)

Subregio West

Wanneer wij kijken naar de kwalitatieve behoefte in de subregio West, zien wij het volgende:

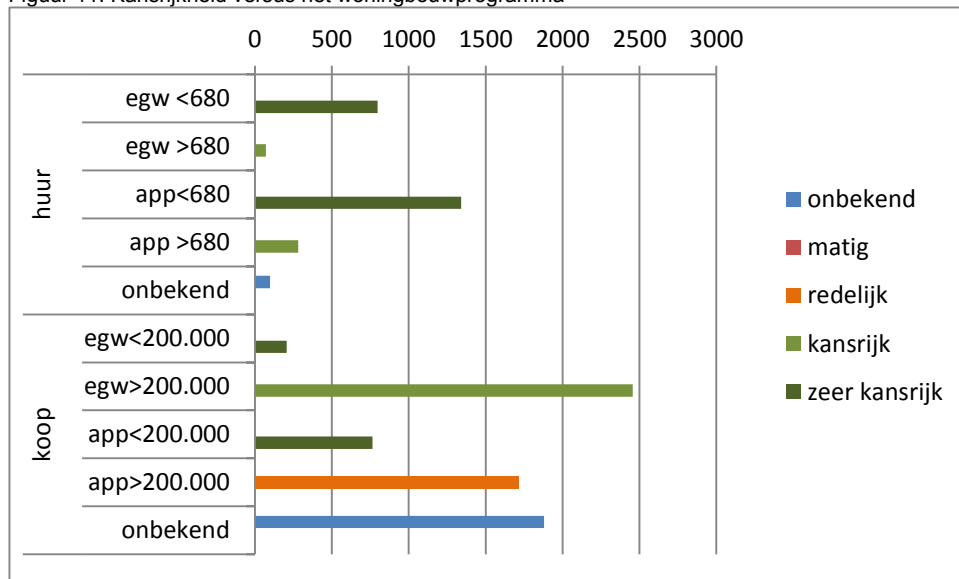
- De beste kansen zijn er voor betaalbare appartementen en eengezinswoningen in de koopsector en sociale eengezinshuurwoningen en sociale huurappartementen. Marktkenners gaven ons mee wel op te passen met de aantallen van koopappartementen: ze zijn gewild maar niet in grote aantallen. Er zijn tamelijk veel plannen voor sociale huurappartementen. Wij adviseren deze gefaseerd toe te voegen. Een deel van de vraag komt van ouderen die doorgaans hun verhuiscens vertraagd realiseren.
- Kansrijk zijn ook duurdere huurappartementen. Deze kunnen maximaal € 800 kosten, al is er ook enige markt voor duurdere, ruime huurappartementen voor senioren (maximaal € 1.050). Ook eengezinswoningen in de vrije sector huur zijn kansrijk. De geplande aantallen van dit woningtype zijn zeer laag, overwogen kan worden om deze aantallen te vergroten.
- Er is een grote plancapaciteit van eengezinswoningen vanaf € 200.000. Het is zaak goed rekening te houden met de fasering om onderlinge concurrentie te voorkomen. Momenteel is de markt voor het dure segment (vanaf € 300.000) redelijk lastig, al is deze in de subregio west beter dan in de rest van de regio.
- Een markt voor duurdere koopappartementen is niet zonder risico's, terwijl hier veel plannen voor zijn. Het verdient aanbeveling om deze plannen te heroverwegen.

Tabel 4 Kansrijkheid per woningtype

Woningtype	Kansrijkheid
Huur	
Eengezins < € 680	+/+
Eengezins > € 680	+
Appartement < € 680	+/+
Appartement > € 680	+
Koop	
Eengezins < € 200.000	+/+
Eengezins > € 200.000	+
Appartementen < € 200.000	+/+
Appartementen >€ 200.000	0

Bron: Companen.

Figuur 11. Kansrijkheid versus het woningbouwprogramma



Bron: Cijfers Bouwen en Wonen, provincie Zuid-Holland, bewerking Companen, 2013.

Wat zeggen woningmarktkenner?

West is niet te beschouwen als een woningmarkt. Binnen Katwijk zijn er al verschillen in de markt. Katwijk is een gesloten bolwerk, een Leidenaar gaat bijvoorbeeld niet snel in Rijnsburg wonen. Ten aanzien van Leiden geldt dat forensen niet in Leiden hoeven te wonen. Centrumdorpen en kleine stadjes concurreren steeds beter met Leiden omdat daar voldoende (dagelijkse) voorzieningen komen. Leiden biedt op haar beurt niet de meerwaarde van Den Haag en Amsterdam.

Valkenburg is voor Leiden een essentiële aanvulling om mensen vast te houden die anders naar dorpen in de omgeving uitwijken.

Koopmarkt

In de markt van subregio West is het belangrijker om juist goede kwaliteit te realiseren, tegen een aantrekkelijke prijs. De strategie om goedkope woningen aan te bieden blijkt niet goed te werken. De mensen die nu nog willen verhuizen doen dit om een betere woning te bemachtigen, en zijn niet geïnteresseerd in een kleine, goedkope woning.

Kopen is minder populair dan voorheen, het wordt steeds meer als een last beschouwd die flexibiliteit in de weg staat. Flexibiliteit is vooral van belang voor mensen die in Leiden wonen. Zij zijn relatief jong en gaan nog veel verandering tegemoet (gezin, werk, inkomen). In Leiden is nog steeds een marktconforme prijs te vragen.

Er is minder behoefte aan grootschalige appartementencomplexen. De gewenste kleinschaligheid zet de realisatie echter onder druk.

Eengezinswoning:

€ 250.000 is een prijs waarvoor woningen goed verkopen. Dit is hoger dan in de rest van de regio Holland-Rijnland. Woningen in Katwijk-Centrum of aan zee zijn duurder dan in Leiden. Een kleine, oudere eengezinswoning kost in Leiden € 200.000.

Huurmarkt

Een goed afzetbaar appartement is 90 m² groot met een huur van circa € 800. Er is een markt voor jonge senioren: zij wensen 130 - 150 m² voor maximaal € 1.050. Deze mensen kiezen voor de stad en willen centraal wonen.

Een eengezinswoning moet luxe aangeboden worden. Dit vraagt om een inbouwpakket ter waarde van € 10.000 tot € 15.000, die lastig terug te verdienen is. Het aanbod is daarom beperkt.

Kwaliteitskenmerken

Woning - Algemeen:

- Markt voor moderne architectuur is verzadigd ("alles wat in een architectuurblad staat verkoopt niet")
- Detaillering is in elke woning van groot belang

Eengezinswoning:

- Stadsvilla's verkopen niet goed: want kleine tuin, kleine berging
- Niet te smalle beukmaat, 5,40 tot 5,70 meter zijn nu goede maten
- Starterswoning mag tweelaags zijn
- Geen plat dak, een kap (al is deze slechts cosmetisch) is een vereiste
- Woonetage ligt op de begane grond, niet op 1e verdieping
- Individuele tuin is noodzaak
- Verhouding tuinoppervlak:woningoppervlak ongeveer 3:2
- Tuin ongeveer 8 meter tot schuur en 10 meter diep in totaal
- Tuin op zuiden is ongeveer € 25.000 extra waard, deze wens is inwisselbaar voor een lagere prijs

Appartementen:

- In de buurt van voorzieningen liggen (ouderen)
- Appartementen op begane grond niet gewild in verband met veiligheid

Woonomgeving:

- Groene opzet buurt
- Ruime opzet
- Speeltuintjes
- Geen woontorens vlak naast eengezinswoningen: kijken in tuin
- In stad vooral hofjesachtig, buiten stad langs doorgaande wegen
- Veel parkeermogelijkheden

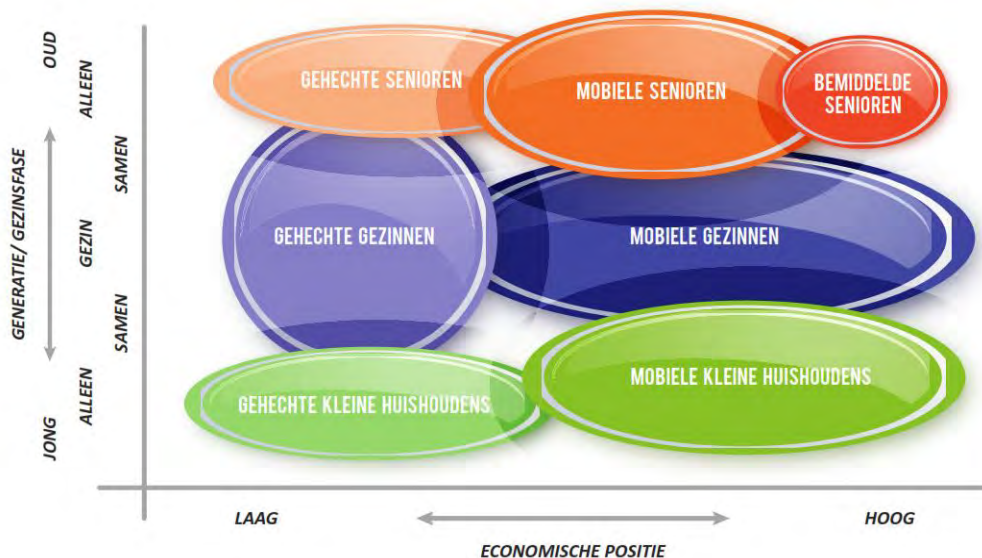
Bijlage 1: Leefstijlen

Het gedrag en de beleving van mensen verschillen onderling. Zeker in een individualiserende samenleving wordt deze differentiatie steeds groter. Dit laat onverlet dat er ook veel overeenkomsten zijn tussen mensen. We kunnen dan ook een afgebakend aantal groepen benoemen met in grote lijnen overeenkomstige woonwensen: de leefstijlen of ook wel woonstijlen genoemd. De belangrijkste factoren die de woonvraag bepalen, zijn traditionele kenmerken als levensfase en inkomenssituatie. De indeling in leefstijlen is dan ook op deze kenmerken gebaseerd. Deze leefstijlen kunnen we ook naar de toekomst doorvertalen op grond van demografische en economische prognoses.

We maken in dit onderzoek onderscheid naar zes leefstijlen. Per leefstijl zijn de verschillende kenmerken wat betreft huishoudenssituatie, leeftijd en inkomen benoemd. Elk huishouden in het onderzoek is ingedeeld naar één leefstijl; er zijn dus geen huishoudens die in meerdere leefstijlen vallen.

De toevoeging 'gehecht' of 'mobiel' wijst niet zozeer op de (auto-)mobiliteit van groepen, maar veel meer op de actieradius van hun activiteiten: familie, kennissen, werk, uitgaan. Spreiden deze activiteiten zich over een grote regio uit (de mobiele) of concentreren ze zich voornamelijk op de eigen woonplek (de gehechten)?

In onderstaande beschrijving is ook de leefstijl "bemiddelde senioren" zichtbaar. In dit onderzoek zijn deze om onderzoekstechnische redenen bij de mobiele senioren gevoegd. Deze groep is overigens zeer klein.



Gehechte kleine huishoudens	
	<p>Eén- en tweepersoonshuishoudens tot 55 jaar, met een inkomen lager dan modaal (€ 1.650 netto per maand). Veel Starters op de woningmarkt behoren nadat zij een zelfstandig huishouden zijn gaan vormen tot de gehechte kleine huishoudens. Onder deze 'Starters' zijn wel de nodige huishoudens met een groeiend inkomensperspectief.</p>
Mobiele kleine huishoudens	
	<p>Eén- en tweepersoonshuishoudens tussen 35 en 55 jaar met inkomen tussen modaal en anderhalf keer modaal (€ 2.500 netto per maand) en één- en tweepersoonshuishoudens tot 35 jaar met inkomen vanaf modaal. Dit zijn huishoudens zonder kinderen met een behoorlijk inkomen, in de leeftijd tot 55 jaar.</p>
Gehechte Gezinnen	
	<p>Gezinnen met kind(eren) met een inkomen lager dan anderhalf keer modaal en doorgaans een wat kleinere actieradius: gehechte gezinnen wonen dicht bij familie en vrienden en ook op de woningmarkt oriënteren zij zich vaak op de plaats of zelfs de buurt waar zij al wonen.</p>
Mobiele Gezinnen	
	<p>Gezinnen met kind(eren), en één- en tweepersoonshuishoudens tussen de 35 en 55 jaar. Het inkomen ligt hoger dan anderhalf keer modaal. Mobiele gezinnen hebben een grotere actieradius, zowel sociaal als in de keuzen die zij maken op de woningmarkt.</p>
Gehechte Senioren	
	<p>Eén- en tweepersoonshuishoudens (zonder thuiswonende kinderen) tussen 55 en 75 jaar met een inkomen beneden modaal en van 75 jaar of ouder met een inkomen tot anderhalf keer modaal. Deze groep heeft net als de gehechte gezinnen een kleinere actieradius.</p>

Mobiele Senioren



Eén- en tweepersoonshuishoudens (zonder thuiswonende kinderen) tussen de 55 en 75 jaar, met een inkomen hoger dan modaal. Net als de Mobiele Gezinnen hebben zij op basis van hun inkomen en eventueel vermogen de nodige keuzemogelijkheden op de woningmarkt.

Bijlage 2. Factsheets per gemeente

In deze bijlage presenteren wij voor iedere gemeente een reeks gegevens die een interpretatie van de lokale woningmarkt mogelijk maakt.

Per gemeente geven wij de volgende informatie weer:

1. Op de eerste pagina per gemeente geven wij de samenstelling van de bevolking en huishoudens en hun inkomen weer, nu en in de toekomst. We vergelijken de leeftijd van de bevolking met de regio en Nederland, geven de ontwikkeling van leefstijlen weer en de inkomensontwikkeling bij verschillende economische scenario's. Zo kunnen we inschatten voor wie de gemeente aantrekkelijk is en voor wie toevoegingen gewenst zijn.
2. Op de tweede pagina wordt gekeken naar de huidige woningvoorraad, de toevoegingen en onttrekkingen, de migratie en de transactiepreizen en -aantallen per woningtype. Zo weten we of de gemeente gedurende lange tijd inwoners weet aan te trekken of juist verliest en waar deze heengaan. Daarnaast kijken we wat het effect van woningbouw hierop is en of dit een stabiele ontwikkeling is.
3. Op de derde pagina kijken we naar ontwikkelingen op de huurwoningmarkt, naar de woningbehoefteraming en naar de kwalitatieve vraag (de kans- en risicomarkten en de mening van lokale woningmarktkeners). Zo kunnen we uitspraken doen over de mate waarin de plancapaciteit aansluit op de woningbehoefte, de kansen voor het toevoegen van specifieke woningtypes en aan welke kwaliteitseisen zij moeten voldoen. In de factsheets is voornamelijk de informatie van marktkeners, die lokaal relevant is, weergegeven.