

Woningmarktanalyse Zoetermeer

De invulling van het Zoetermeerse
woningbouwprogramma (conceptrapport)

Opdrachtgever: Gemeente Zoetermeer

Rotterdam, 14 oktober 2019



Woningmarktanalyse Zoetermeer

De invulling van het Zoetermeerse woningbouwprogramma

Opdrachtgever: Gemeente Zoetermeer

Raymond Mulder
Frank de Gouw
Erik van Ossenbruggen

Rotterdam, 14 oktober 2019

Inhoudsopgave

1	Samenvatting	3
2	Aanleiding	9
3	Vraagstelling en aanpak	10
3.1	Vraagstelling	10
3.2	Plan van aanpak	10
4	Methodiek	12
4.1	Documentenanalyse	12
4.2	Bewonerspanel	12
4.3	Woningmarktmodel	13
4.4	Interviews	13
5	Locatie- en omgeving	15
5.1	Zoetermeer	15
5.2	Ontwikkellocaties	16
5.3	Aandachtspunten ontwikkellocaties	19
6	Vraaganalyse	22
6.1	Demografische ontwikkelingen	22
6.2	Vestigingssaldo	24
6.3	Oorzaak stagnerende groei	26
6.4	Toekomstige vraag	27
6.5	Ouderen en jongeren	30
6.6	Conclusie	31
7	Aanbodanalyse	32
7.1	Actueel dominerend aanbod	32
7.2	Respondenten	34
7.3	Conclusie	35
8	Programma en positionering	36
8.1	Stadsniveau	36
8.2	Gewenste doelgroepen Entree en binnenstad	39
8.3	Gewenste woningtypen Entree en binnenstad	42
8.4	Doorstroming	44
9	Conclusie	47
	Bijlage 1: Vragenlijst digitaal bewonerspanel	49
	Bijlage 2: Toelichting methodiek Primosprognose (2019)	52
	Bijlage 3: Gespreksleidraad interviews	55

1 Samenvatting

Context

Het toenmalige dorp Zoetermeer is begin jaren 60 bestempeld als groeikern. Tot en met de jaren 90 heeft de stad een zeer sterke bevolkingsgroei doorgemaakt, door te groeien van 10.000 naar 100.000 inwoners. In de beginperiode zijn met name galerijflats gebouwd in de wijken Palenstein, Driemanspolder en Meerzicht en galerijwoningen in Dorp. In de jaren 70 is meer ingestoken op de bouw van eengezinswoningen. In de periode na de jaren 90 zwakte het groeitempo af naar het huidige aantal van 125.000 inwoners.

De geschiedenis als groeikern dirigeert de huidige demografische ontwikkeling van de stad. Zo kent Zoetermeer een zeer sterke vergrijzing, waarbij de nieuwe inwoners van toen de ouderen van nu zijn geworden. Daarnaast kende de gemeente Zoetermeer de afgelopen jaren een stagnerende groei in bevolkingsaantallen. Dit is mede te wijten aan de huishoudensverdunding en een licht negatief vestigingssaldo over de periode 2010-2018, beïnvloed door een gebrek aan passend aanbod. Nieuwe cijfers van het PBL/CBS (2019) prognosticeren echter tot en met 2035 een bevolkingsgroei van tussen de 7% en 15%, mede aangewakkerd door de grote regionale vraag naar woningen. De prognose is dat Zoetermeer daardoor sterker kan groeien dan de afgelopen jaren, mits er voldoende aanbod is.

Toekomstige behoefte

De sterke vergrijzing van de stad is terug te zien in de geprognoseerde ontwikkeling van de huishoudens binnen Zoetermeer. In totaal betreft de geprognoseerde additionele woningbehoefte 6.825 woningen tot 2030. Dit aantal is verdeeld naar de volgende segmenten op de huur- en koopmarkt:

Tabel 1.1 Ontwikkeling van de woningbehoefte op de huurmarkt in de gemeente Zoetermeer

Segment	Huurprijs	Eengezinswoningen		Meergezinswoningen	
		tot 2030	gem. jaarlijks	tot 2030	gem. jaarlijks
Betaalbaar/ Sociaal	Tot € 720	370	37	1.940	194
Middensegment laag	€ 720 – 880	260	26	400	40
Middensegment hoog	€ 880 – 1050	135	14	540	54
Duur	Vanaf € 1050	245	25	535	54
Huur totaal		1.010	102	3.415	342
Huur gem. Zoetermeer		4.425			

Tabel 1.2 Ontwikkeling van de woningbehoefte op de koopmarkt in de gemeente Zoetermeer

Segment	Eengezinswoningen		Meergezinswoningen	
	tot 2030	gem. jaarlijks	tot 2030	gem. jaarlijks
Voorkeur tot € 190.000	140	14	380	38
Voorkeur € 190.000 tot 235.000	110	11	140	14
Voorkeur € 235.000 tot 290.000	170	17	240	24
Voorkeur € 290.000 tot 360.000	215	22	210	21
Voorkeur € 360.000 tot 475.000	270	27	205	21
Voorkeur vanaf € 475.000	190	19	130	13
Koop totaal	1.095	110	1.305	131
Koop gem. Zoetermeer	2.400			

Hier willen we een kanttekening bij plaatsen. Het aantal woningen komt voort uit de 'ruwe' data die Primos verzamelt en die deels gebaseerd is op lokale trends. Het migratiesaldo binnen Zoetermeer is trendmatig meegenomen in de doorrekening tot 6.825 huishoudens. Aangezien het migratiesaldo de afgelopen jaren licht negatief was, mede als gevolg van een beperkt aanbod van nieuwe woningen, kan aangenomen worden dat het aantal van 6.825 huishoudens waarschijnlijk te laag is ingeschat. Met de groeicijfers van het PBL/CBS in gedachte en het geprogrammeerde nieuw aanbod in Zoetermeer kan de regionale vraag beter worden ingevuld. In dat geval lijkt de additionele toename van 6.852 meer een ondergrens, met mogelijkheden voor een hogere groei.

Uit de prognose naar huishoudtypen binnen deze woningbehoefte blijkt aanvullend dat:

- Tot 2030 75% van de totale groei in huishoudens bestaat uit alleenstaanden van 65 jaar of ouder en gezinnen zonder kinderen van 65 jaar of ouder.
- De totale toename van alleenstaanden omvat 78% van de totale toename in huishoudens.
- Opvallend daarnaast is de geprognosticeerde afname van gezinnen zonder kinderen tot 35 jaar en tussen de 35 en 65 jaar. Het aantal gezinnen met kinderen tot 35 jaar groeit wel.

Door deze ontwikkeling in huishoudtypen richt de geprognosticeerde behoefte aan woningen zich voornamelijk op meergezinswoningen (70%) in het huur- en koopsegment. Daarnaast neemt ook de behoefte naar eengezinswoningen in het huur- en koopsegment met 30% toe.

Huidige aanbod

De geschiedenis als groeikern is bepalend voor het huidige aanbod aan woningen binnen de gemeente. Zoals toegelicht bestaat het aanbod van oudsher grotendeels uit eengezinswoningen en goedkope meergezinswoningen (de galerijflats). Hier dient zicht een onwenselijke situatie aan. Vanwege een tekort aan passend aanbod en weinig nieuw aanbod is de woningcyclus gestagneerd en vindt er weinig doorstroming plaats.

Op hoofdlijnen dient dus doorstroming te ontstaan van:

- MGW naar MGW: het doorstromen van starters en jonge gezinnen naar een middelduur of duur segment;
- Van MGW naar EGW: starters die willen gaan samenwonen of een gezin willen stichten en naar een gezinswoning willen verhuizen;
- Van EGW naar MGW: empty nesters en ouderen die vanuit de eengezinswoning willen/moeten doorstromen naar een appartement.

De nieuwe inwoners van toen wonen deels nog in de opgeleverde eengezinswoningen uit de jaren 70. Deze doelgroep is inmiddels alleenstaand of samenwonend zonder kinderen, ook wel empty nesters of ouderen genoemd. Zij wonen niet langer passend in hun eengezinswoning. Door doorstroming te realiseren komen de eengezinswoningen vrij en worden ze beschikbaar voor een meer passende doelgroep. Het probleem voor empty nesters en ouderen is echter het beperkte aanbod aan meergezinswoningen waar zij eventueel naar kunnen doorstromen, in combinatie met een hoge drempel om te verhuizen.

Het gebrek aan doorstroming en de stagnatie in de markt snijdt echter nog dieper. Ook de doorstroming van starters of stellen met of zonder kinderen naar meergezinswoningen in de middeldure of dure prijssegmenten is beperkt mogelijk. Doordat zij in Zoetermeer hun wooncarrière niet of nauwelijks kunnen voortzetten loopt de gemeente het gevaar deze doelgroep te verliezen aan randgemeenten of omliggende steden. Ook blijkt dat vrijkomende sociale huurwoningen in Zoetermeer schaars zijn, en de wachtlijsten lang. Dit gebrek aan aanbod in de diverse segmenten zorgt voor een groeistagnatie in de gemeente Zoetermeer.

Vraag versus aanbod

In diverse prijssegmenten en binnen bepaalde woningtypen lijkt de toekomstige behoefte niet gefaciliteerd te kunnen worden door het huidige aanbod. Om aan de toekomstige woningbehoefte te voldoen en doorstroming op gang te krijgen, dienen de volgende woningtype additioneel opgeleverd te worden:

- MGW in alle huursegmenten (sociaal, middeldure en duur) waarin met name de behoefte naar sociale huurwoningen hoog is.
- EGW in het sociale huursegment tot € 720 en het middeldure huursegment tot € 1.050.
- MGW in het middeldure tot dure koopsegment vanaf € 235.000 tot € 475.000;
- EGW in het goedkope koopsegment tot € 190.000.

Verder is er voldoende aanbod van:

- Alle eengezinswoningen in het koopsegment, Met uitzondering van sociale koop, . Deze woningen dienen vrij te komen aan de hand van doorstroming.
- Meergezinswoningen in het goedkope koopsegment tot € 190.000.

Woningtype	Prijssegment in €	Toekomstige behoefte	Huidig aanbod	Potentiële Plancapaciteit
Meergezinshuur	Tot 720	+++	- -	++++
Meergezinshuur	720 - 880	++	- -	+++
Meergezinshuur	880 - 1.050	++	- -	+++
Meergezinshuur	>1.050	++	- -	+++
Eengezinshuur	Tot 720	++	- -	+++
Eengezinshuur	720 – 880	++	-	++
Eengezinshuur	880 – 1.050	+	-	+
Eengezinshuur	>1.050	+	/	+
Meergezinskoop	Tot 190.000	++	+++	- -
Meergezinskoop	190 – 235	+	+	-
Meergezinskoop	235 – 290	+	/	+
Meergezinskoop	290 – 360	+	-	++
Meergezinskoop	360 – 475	+	-	++
Meergezinskoop	>475	+	-	+
Eengezinskoop	Tot 190.000	+	- -	++
Eengezinskoop	190 – 235	+	/	+

Woningtype	Prijssegment in €	Toekomstige behoefte	Huidig aanbod	Potentiële Plancapaciteit
Eengezinskoop	235 – 290	+	++	-
Eengezinskoop	290 – 360	+	/	+
Eengezinskoop	360 – 475	+	+	-
Eengezinskoop	>475	+	+	-

Een '+' bij potentiële plancapaciteit geeft aan dat additioneel aanbod noodzakelijk is om aan de behoefte te voldoen. Hoe meer plussen hoe meer plancapaciteit nodig is. Een '-' impliceert dat er voldoende aanbod of overaanbod is.

Met name de additionele behoefte aan sociale meergezinswoningen speelt een prominente rol. Hierin speelt de vraag in hoeverre het voor de gemeente Zoetermeer wenselijk is om aan deze vraag te voldoen. Recent onderzoek van Bureau Louter toont aan dat Zoetermeer op verschillende facetten sociaaleconomisch de afgelopen jaren aan het 'afglijden' is. Met deze ontwikkeling in het achterhoofd, kan men zich afvragen wat het meest wenselijke is, in aantal toe te voegen sociale woningbouw. Vanuit de versnellingsagenda heeft Zoetermeer vastgesteld dat 27% van de totale nieuwbouwproductie sociale woningbouw dient te zijn. Uit onze prognose blijkt dat ongeveer 33% (MGW en EGW) van de totale toekomstige behoefte sociale huur is. Wanneer er flink wordt ingezet op doorstroming kan een deel van de behoefte aan sociale woningen worden ingevuld doordat er meer sociale woningen vrijkomen en hoeft dat deel zodoende niet bijgebouwd te worden. In dat geval sluiten de Ecorys-prognose en de versnellingsagenda goed op elkaar aan.

De Entree en Binnenstad

Huishoudens

Ten aanzien van geschikte doelgroepen voor de Entree en de binnenstad lijkt een diverse mix van huishoudens en doelgroepen het meest gewenst. Hierin is plaats voor starters, jonge gezinnen met en zonder kinderen, empty nesters en ouderen. Met de starters en jonge gezinnen met/zonder kinderen wordt een dynamische stadswijk gecreëerd. Parallel wordt de vergrijzing van de stad aangepakt en wordt doorstroming op gang gebracht door een deel van de plancapaciteit te bestemmen voor empty nesters en ouderen. De Entree zal in hoofdlijnen bestemd worden voor empty nesters, ouderen, starters en jonge gezinnen met/zonder kinderen, terwijl de binnenstad meer bestemd dient te worden voor starters, studenten, stellen zonder kind en eventueel vitale ouderen.

Woningtypen

Naast een mix aan doelgroepen dient ook een mix aan prijssegmenten aanwezig te zijn. De Entree en de binnenstad dienen met name ruimte te bieden aan hoogbouw met appartementen in zowel huur- als koopsector. Op basis van de verschillen tussen de toekomstige behoefte en het huidige aanbod dient er ruimte te komen voor appartementen in het sociale, middeldure en dure huur-segment. De Entree biedt daarnaast de ruimte om iets te bouwen wat er nog niet is. Het kan een onderscheidend nieuwbouwproject worden in de eigen gemeente, maar ook in de provincie.

Ten aanzien van woningtypen bieden kleine appartementen van 35 m² hierin geen duurzame oplossing, omdat zij in de toekomst mogelijk minder in trek zijn. Een indicatie van oppervlakten die als duurzamer worden geacht en minimaal gewenst zijn om de woning aantrekkelijk te maken is:

- sociale huurwoning: minimaal 55-65m²;
- lage middenhuur: 60-80m²;
- hogere middenhuur: >80m².

Ook is ruimte noodzakelijk voor koopappartementen in het middeldure tot dure segment vanaf € 290.000. Wanneer daarnaast ruimte beschikbaar komt voor grondgebonden woningen komt ruimte vrij voor eengezinswoningen in het goedkope koopsegment. Het opleveren van woningen in

diverse segmenten levert woonmogelijkheden voor vestigers van buitenaf. Zo kunnen doelgroepen als stellen zonder kind of jonge gezinnen naar Zoetermeer trekken, waardoor de geprognosticeerde daling van dit huishoudtypen wordt tegengegaan.

Zoals in de Versnellingsagenda woningbouw is opgenomen zullen de Entree en de binnenstad ruimte moeten bieden voor sociale woningbouw. Daarnaast dient het middenhuursegment gefaciliteerd te worden in de Entree en de binnenstad om zo de tekorten in dat segment op te vullen. Door het opleveren van deze woningen hebben starters de mogelijkheid om hun wooncarrière binnen Zoetermeer voort te zetten en door te stromen naar een duurdere huurwoning als alleenstaande of als stel met/zonder kind. Om de variëteit te behouden en aan de behoefte te voldoen dient er ook plaats te zijn voor koopwoningen in de hogere prijssegmenten.

Openbare ruimte

Ten aanzien van de ontwikkeling van Entree lijkt het noodzakelijk een gevarieerd milieu te creëren met wisselde bouwhoogtes. Dit gebied dient tevens een kwalitatief hoogstaande openbare ruimte te hebben met ruimte voor groen en open verbindingen. De verschillende gebouwen moeten aanvoelen als een dynamisch geheel en dienen geen losstaande eilanden te zijn. Het beschikken over een kwalitatief hoogwaardige openbare ruimte kan daarnaast als extra stimulans gelden om in de Entree te gaan wonen.

Citymarketing

Aansluitend lijkt Zoetermeer voldoende positieve vestigingsfactoren te bezitten om de Entree en de binnenstad tot een succes te maken. Enkele van deze factoren zijn:

- het groen in de stad en in de omgeving;
- de betaalbaarheid van de woningen ten opzichte van Rotterdam, Delft en Den Haag en de prijs/kwaliteit van woningen;
- de bereikbaarheid met het openbaar vervoer;
- de kwaliteit van leven in Zoetermeer.

Het imago van Zoetermeer speelt een negatieve rol in de beeldvorming van de stad voor potentiële vestigers. Goede citymarketing voor zowel Zoetermeer als geheel of de Entree/ binnenstad als gebied kan uitkomst bieden in het positief vermarkten van zowel de stad als de ontwikkellocaties.

Doorstroming

Doorstroming loopt als een rode draad door het hele onderzoek. Het op gang brengen van doorstroming biedt een oplossing om aanbod vrij te krijgen, en daarmee de woencyclus op gang te brengen. Zoals beschreven dient doorstroming op gang te komen voor verschillende doelgroepen naar verschillende woningtypen.

Het pijnpunt hierin ligt bij de empty nesters en ouderen die vaak niet direct genooddaakt zijn of de intentie hebben om hun eengezinswoning te verlaten. Deze doelgroep dient verleid te worden tot doorstroming. Een aantal zaken zijn hierin essentieel:

- Maak onderscheid en herken het verschil in behoeften van de vitale of 'jongere ouderen' en de senior of zorgbehoevende ouderen.
- Ze vetrekken vanuit een ruime eengezinswoning, dus de nieuwe woning dient een redelijk alternatief te zijn.
- Deze doelgroep wenst vaak een driekamerappartement met extra slaapkamer, een ruim balkon of tuin, levensloopgeschikte kenmerken en een minimaal oppervlak van 55-60m².
- Luister in elk geval naar de wensen en behoeften van deze doelgroep en laat ze waar mogelijk meebeslissen over de inrichting van de woon- en leefomgeving.

- Deze doelgroep wenst de aanwezigheid van diverse soorten voorzieningen als:
 - zon, groen, buitenruimte;
 - zorgvoorzieningen en/of zorgcomplexen;
 - sociale- en collectieve voorzieningen, ontmoetingsruimten;
 - buurtvoorzieningen (verenigingen, bibliotheek etc.);
 - bereikbaarheid met openbaar vervoer;
 - supermarkt;
 - een korte afstand tot voorzieningen.
- Het mentale/psychologische aspect van de verhuizing voor de doelgroep dient niet onderschat te worden. Verhuizen op een bepaalde leeftijd is immers geen eenvoudige opgave. Deze doelgroep dient dus goed ondersteund, begeleid en geïnformeerd te worden gedurende het traject. Hierdoor wordt duidelijkheid en geruststelling gecreëerd, waardoor mogelijk meer mensen worden gestimuleerd tot doorstroming.
- In de bebouwing van appartementen bestemd voor ouderen is een langetermijnvisie van belang. De vergrijzing is een golfbeweging die over een bepaalde tijd gepasseerd is. Appartementen en voorzieningen die specifiek voor een doelgroep bestemd zijn, dienen op relatief eenvoudige en betaalbare wijze een andere bestemming te kunnen krijgen.

Wooncarrièrecyclus

Tot slot en ook ten aanzien van het opleveren van woningen voor de doelgroepen is aandacht nodig voor het opleveren van woningen aan de onderkant of bovenkant van de 'wooncarrière'. Hierin is het van belang om te beseffen dat het toevoegen van 20 woningen aan de bovenkant, dus voor empty nesters en ouderen, zorgt voor 60 verhuisbewegingen in het meest ideale scenario. De empty nester vestigt zich in de opgeleverde woning, jonge gezinnen vestigen zich in de vrijgekomen 20 eengezinswoningen en 20 starters vestigen zich in de woningen die zijn vrijgekomen door de vertrekkende en/of samenwonende gezinnen. Het opleveren van 20 starterswoningen beperkt zich slechts tot 20 verhuisbewegingen. Het toevoegen van woningen aan de bovenkant kan daarentegen de gehele wooncarrièrecyclus op gang brengen.

De eindconclusie is daarmee dat het van belang is om te zorgen voor een breder en meer passend woningaanbod, of zoals een respondent het beschrijft: *Het mozaïek van de stad dient vergroot te worden*. De belangrijkste ontwikkeling is de sterke vergrijzing en het niet kunnen/willen verlaten van de bestaande eengezinswoning door ouderen. Het op gang brengen van doorstroming bij deze groep vraagt meer dan alleen passende woningen aanbieden. Voorzieningen, zorg en begeleiding zijn essentieel om deze groep te 'verleiden' om werkelijk de stap te maken.

2 Aanleiding

Op 11 september 2017 heeft de gemeenteraad van Zoetermeer ingestemd met een nieuw woningbouwprogramma voor de stad. Dit woningbouwprogramma heeft als opgave om 10.000 nieuwe woningen bij te bouwen voor 2030 en heeft daarnaast de opgave om onderzoek te doen naar de haalbaarheid van nog eens 6.000 extra woningen in de periode na 2030. De gemeente wil hiermee voldoen aan de eigen woningbehoefte, maar ook als derde stad van Zuid-Holland een grotere bijdrage te leveren aan de woonbehoefte van de gehele provincie.

Om aan deze doelstellingen ten aanzien van nieuwbouwprojecten te voldoen is de gemeente op zoek naar een juiste invulling van diverse projecten. Deze invulling bestaat onder meer uit het aantrekken van de gewenste doelgroep, het bouwen van benodigde woningen en het realiseren van goede (sociale) voorzieningen. De focus binnen deze projecten ligt met name op de ontwikkellocaties Entree Zoetermeer (+ 4.500 woningen) en binnenstad (+ 2.000 woningen).

De gemeente wil samen met belanghebbende partijen als inwoners, woningcorporaties en ontwikkelaars komen tot een goede invulling. Zij heeft daarom Ecorys gevraagd om een woningmarktonderzoek te doen naar de gewenste invulling van het nieuwbouwprogramma waar genoemde partijen bij betrokken zijn. De exacte vraagstelling, de aanpak en de bevindingen worden in de volgende hoofdstukken uitgewerkt.

3 Vraagstelling en aanpak

3.1 Vraagstelling

De primaire onderzoeksvraag is als volgt:

Wat is de meest geschikte invulling van het woningbouwprogramma ten aanzien van woonproducten en doelgroepen voor Zoetermeer in het algemeen en de ontwikkellocaties De Entree en de binnenstad in het bijzonder?

Voor het beantwoorden van de hoofdvraag wordt onderscheid gemaakt tussen een aantal relevante deelvragen die handvatten voor het woningmarktonderzoek bieden:

Locatie en omgeving

Wat zijn de specifieke kenmerken en vestigingsplaatsfactoren van Zoetermeer en de twee ontwikkellocaties?

Vraag

- Hoe ziet de (geprognosticeerde) huishoudensontwikkeling in Zoetermeer eruit?
- Welke huishoudens kunnen in het bijzonder als potentiële doelgroepen in het marktgebied worden onderscheiden naar type en omvang?
- Hoe groot is de vraag in termen van aantallen en woningtypen?

Aanbod

- Wat is de samenstelling van het actuele bestaande aanbod in termen van woningtypen en woonproducten?
- Welke andere nieuwbouwontwikkelingen zijn vanaf 2020 voorzien in het relevante marktgebied?
- Aan welke woningtypen en woonproducten is nog behoefte en/of een tekort en aan welke woningtypen en woonproducten is overaanbod?

Kwalitatieve verdieping

- In hoeverre zijn de toekomstige behoefte en het huidige aanbod met elkaar in overeenstemming?
- Welke woonproducten kunnen er in de twee ontwikkellocaties worden opgeleverd en sluiten aan bij de juiste doelgroep en bij de identiteit van Zoetermeer?
- Welke volkshuisvestelijke knelpunten (e.g. doorstroming) spelen in Zoetermeer en hoe kunnen deze knelpunten worden aangepakt?

3.2 Plan van aanpak

Voor het beantwoorden van de onderzoeksvragen wordt vastgehouden aan de structuur in hoofdthema's uit bovenstaand overzicht. Dit wordt vormgegeven in de volgende stappen:

Stap 1: Locatie- en omgeving

Voor de locatie- en omgevingsanalyse worden de directe omgeving (inrichting, bebouwing en functies), de bereikbaarheid van de situering van de locatie (Zoetermeer Entree) ten opzichte van het centrum, de winkelvoorzieningen en de overige voorzieningen in beeld gebracht. De locatie binnenstad is overigens al onderdeel van deze voorzieningen. Daarnaast wordt een overzicht gegeven van de sterke(re) en zwakke(re) kenmerken van de ontwikkellocaties op het gebied van ruimtelijke kwaliteiten, bereikbaarheid en voorzieningen in de omgeving.

Stap 2: Vraaganalyse

Voor de vraaganalyse wordt in het woningmarktgebied de toekomstige additionele behoefte aan woningen in beeld gebracht. Aansluitend wordt voor het marktgebied de omvang van de reëel denkbare doelgroep(en) in termen van huishoudenstypen bepaald. Voor het bepalen van de omvang van de reëel denkbare doelgroep(en) wordt gebruik gemaakt van de bevolkings- en huishoudensontwikkeling naar leeftijd voor de periode tot en met 2030. Daarnaast wordt inzicht gegeven in de verhouding en de ontwikkeling in inkomensniveaus, als indicator voor de reëel haalbare financiële sprongkracht.

Verder wordt aan de hand van een vraagmodel een analyse gemaakt van demografische data, inkomensgegevens, woonvoorkeuren en -prognoses om een inschatting te geven van de toekomstige vraag opgesteld. De uitkomst van het model geeft een indicatie van het reëel te verwachten vraagpotentieel.

Stap 3: Aanbodanalyse

Voor de aanbodanalyse wordt onderzoek gedaan naar het aanbod in de bestaande woningvoorraad en het aanbod in recente/actuele of toekomstige reeds geplande nieuwbouwprojecten. De aanbodanalyse start met een kwantitatieve kenschets van de woningvoorraad. Aansluitend wordt een overzicht gegeven van de ontwikkelingen in de woningvoorraad gedurende de komende jaren. De aanbodanalyse levert inzicht in het aanbod binnen verschillende marktsegmenten, gekwalificeerd naar huur/koop, typologie, (gemiddelde) woningoppervlakte, kavelgrootte en prijsniveaus.

Stap 4: Kwalitatieve analyse

Door de vergelijking tussen vraag en aanbod wordt een voorlopig en kwantitatief onderbouwd advies gegeven voor de stad Zoetermeer en de ontwikkellocaties Entree en binnenstad. Door middel van interviews zal er een kwalitatieve verdiepingsslag plaatsvinden op de kwantitatieve uitkomsten, met als doel de gewenste vraag en het aanbod 'scherper' te kunnen definiëren op specifieke woonproducten, doelgroepen en benodigde voorzieningen.

Het kwalitatieve onderzoek levert een bijdrage aan het scherp krijgen van de gewenste vraag/aanbod en zorgt tevens voor het draagvlak bij betrokken partijen. Uit deze kwalitatieve verdiepingsslag dient duidelijk te worden of de plannen daadwerkelijk passen bij het 'Zoetermeerse' en aansluiten op zowel de huidige wensen van de woonpartners als de demografische en regionale veranderingen.

Stap 5: Positionering en programma

Na het doorlopen van de voorgaande stappen, wordt een integraal advies opgesteld voor wat betreft het aanbod dat als kansrijk en passend wordt beschouwd voor de locaties Entree en binnenstad. In het advies worden de kansrijke doelgroepen, alsmede een programmaverdeling naar aantallen, woningtypen en woning- en kaveloppervlakten benoemd. Daarnaast adviseren we of het voorzieningenniveau aansluit op dit advies of dat er aanvullingen gewenst zijn.

4 Methodiek

De onderzoek aanpak bestaat methodologisch uit de volgende onderdelen:

1. documentenanalyse;
2. woningmarktmodel;
3. bewonerspanel;
4. interviews.

4.1 Documentenanalyse

De documentenanalyse vormt de basis voor de verdere dataverzameling. Deze fase is gericht op het verkrijgen van de juiste achtergrondinformatie van zowel het Zoetermeerse woningbouwprogramma als de twee specifieke ontwikkellocaties. Belangrijke documenten die worden geraadpleegd zijn:

- Stadspeiling 2018; Deelrapport wonen (2019);
- De grote omgevingstest Zuid-Holland (2019);
- Rapport Woningbouwprogramma Zoetermeer + bijbehorend raadsvoorstel en -besluit (vastgesteld in raad op 11 september 2017);
- Woningmarktonderzoek Fakton (2016), vormde de basis voor het woningbouwprogramma (de onderlegger);
- Raadsvoorstel Versnellingsagenda Zoetermeer (vastgesteld in de raad van 8 oktober 2018) + kaart met alle woningbouwlocaties;
- Woonvisie Zoetermeer (2015);
- Woonvisie woningmarktregio Haaglanden (2017).

4.2 Bewonerspanel

De gemeente Zoetermeer maakt gebruik van een digitaal onderzoekspanel. In dit panel worden jaarlijks meerdere representatieve steekproeven uitgezet onder inwoners van Zoetermeer, variërend van onderwerp. Enkele van deze panels hebben raakvlakken met of zijn complementair aan dit onderzoek. Zodoende dient opgedane informatie uit die panels in dit onderzoek als onderbouwing of aanvulling. Enkele van deze panels zijn:

- Panelonderzoek Binnenstad (2018);
- Panelonderzoek 'Over de toekomst van Zoetermeer' (2018);
- Panelonderzoek Openbare Ruimte (2017).

Voor dit onderzoek wordt op verzoek van de gemeente Zoetermeer ook dit bewonerspanel ingezet. Aan de afdeling JaBo/Onderzoek en statistiek is gevraagd inzicht te geven in de wensen van de bewoners van Zoetermeer naar de genoemde ontwikkellocaties Entree en binnenstad. Ook is gevraagd naar gewenste doelgroepen en het voorzieningenniveau. De volledige vragenlijst is weergegeven in bijlage 1.

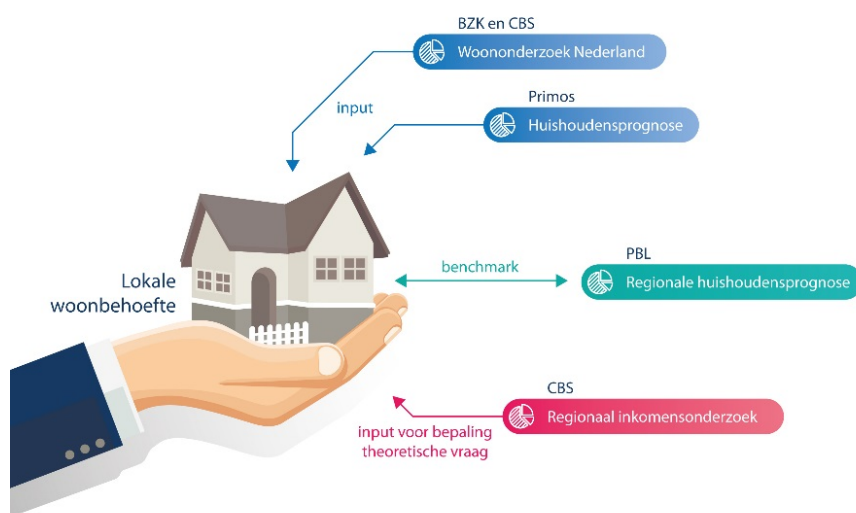
Het onderzoek is uitgezet onder 3611 inwoners van 18 jaar en ouder. Voor de beantwoording van deze vragen is gebruik gemaakt van het digitale panel van de gemeente Zoetermeer. Het onderzoek is gehouden van 27 juni tot en met 11 juli 2019. In totaal hebben 1824 respondenten een of meer vragen van het onderzoek ingevuld. Dit is een bruto respons van 50,5%. In totaal

hebben 1724 panelleden alle vragen van het onderzoek ingevuld. Dit is een netto respons van 46,7%.

4.3 Woningmarktmodel

Op basis van de Primos Huishoudensprognose is de huishoudensontwikkeling in de gemeente Zoetermeer tot 2030 onderzocht. Deze prognose is door middel van data-analyse gekoppeld aan de uitkomsten van het meest recente Woononderzoek Nederland (WoON 2018). Dit onderzoek, uitgevoerd door BZK en CBS, betreft zeer gedetailleerd woongedrag onder Nederlandse huishoudens. Door de koppeling van de Primos- en WoON-data is de toekomstige woonbehoefte in de gemeente Zoetermeer in kaart gebracht. Deze resultaten zijn gekoppeld aan de uitkomsten van het Regionaal Inkomensonderzoek, waarna vanuit de huishoudensontwikkeling de woonbehoefte per prijssegment is bepaald. Deze prijssegmenten komen voort uit hetgeen huishoudens op basis van hun inkomen zich kunnen veroorloven op de woningmarkt. Ter verificatie zijn de resultaten van de theoretische vraag naast de bevolkingsprognose van PBL gelegd. Een verdere toelichting op de methodiek van de Primosprognose is opgenomen in bijlage 2.

Figuur 4.1 Visuele weergave Ecorys woningmarktmodel



Bron: Ecorys

4.4 Interviews

De interviews leveren de kwalitatieve verdiepingsslag binnen dit onderzoek. Zoals de gemeente Zoetermeer zelf al had aangegeven, speelt in dit onderzoek de kwalitatieve verdieping een centrale rol. Deze verdiepingsslag vult de kwantitatieve resultaten uit het woningmarktmodel en het bewonerspanel aan. Deze kwalitatieve verdiepingsslag betreft met name interviews die zijn gehouden met diverse woonpartners van de gemeente Zoetermeer. Gedurende het onderzoek zijn interviews gehouden met de volgende woonpartners:

1. Marktpartijen

- Vesteda;
- EFL Expertise;
- Van As Makelarij;
- ERA Contour;
- Eigenaren Entree.

2. Publieke partijen

- Gemeente Zoetermeer: bestuurlijk en ambtelijk;
- De MRDH;
- Provincie Zuid-Holland.

3. Woningcorporaties

- De Goede Woning;
- Vidomes;
- Vestia;
- Habion;
- Sociale Verhuurders Haaglanden (SVH).

Met de woonpartners is met name gesproken over de ontwikkelingen binnen Zoetermeer, de toekomstige vraag naar woningen en hun ideeën en wensen voor de stad, het woningbouwprogramma en de twee ontwikkellocaties. De volledige gespreksleidraad is weergegeven in bijlage 3. In totaal zijn er 14 interviews afgenomen.

5 Locatie- en omgeving

In dit hoofdstuk wordt een beeld geschetst van Zoetermeer en de gebieden Entree en binnenstad. Dit beeld dient als context voor de verdere vraag- en aanbod analyse.

5.1 Zoetermeer

De kenmerken van Zoetermeer hangen sterk samen met de historie en ontwikkeling van de gemeente. Er zijn al circa 1000 jaar oude resten gevonden in het gebied, maar de feitelijk dorpsontwikkeling van Zoetermeer stamt uit de 13de eeuw en was rond de huidige Dorpsstraat. In de omgeving vond veenontginning plaats en ook toen was het een verbindingsweg tussen Den Haag en Gouda. Zoetermeer is lange tijd een dorp gebleven, tot het in 1962 formeel aangewezen werd als groeikern van Den Haag, dit om de nog steeds aanwezige naoorlogse woningtekorten deels op te lossen. Tussen 1960 en 1990 is het aantal bewoners gegroeid van circa 10.000 tot 100.000 inwoners, wat Zoetermeer gemaakt heeft van dorp tot grote gemeente. Daarna is het groeitempo wat afgezwakt richting de circa 125.000 inwoners die het nu heeft.

In de beginperiode zijn er vooral (goedkope) galerijflats gebouwd in de wijken Palenstein, Driemanspolder en Meerzicht. Daarna is er vanaf de jaren 70 veel meer ingestoken op eengezinswoningen. Eind jaren 80 is er begonnen met de bouw van Rokkeveen aan de zuidkant van de A12. Na het vertrek van de Floriade is het aantal woningen aan die zijde van de snelweg verder uitgebreid, waardoor de stad enigszins opgesplitst is. Vanwege deze geschiedenis heeft Zoetermeer relatief veel goedkope flats uit de zestiger jaren en relatief veel eengezinswoningen uit de periode 1970 -1990.

Stedenbouwkundig gezien is Zoetermeer ruim opgezet, met veel groen, waar overigens de kanttekening bij geplaatst moet worden dat sommige mensen het ervaren als vooral kijkgroen. Deel van de ruime opzet is tevens geweest dat Zoetermeer een zogenaamde stadslijn heeft aangelegd (nu randstadrail). De stadslijn zit tussen een tram en een trein in en is aangelegd in een lus die de wijken ten noorden van de A12 verbindt met Den Haag, doordat iedere wijk een halte heeft en daarmee ook een natuurlijke plek voor overige voorzieningen. Hierdoor is de stad in dat opzicht meer wijkgericht dan veel andere steden. Daarnaast zorgt de stadslijn voor een relatief snelle en frequente verbinding met Den Haag. Verder is de verbinding met Rotterdam ook verbeterd. De ligging aan de A12 (de eerste snelweg van Nederland) maakt dat ook de autoverbinding met Den Haag en richting Utrecht zeer goed is en net als bij het openbaar vervoer is ook de snelwegverbinding richting Rotterdam verbeterd.

Beleving versus imago

Zoetermeerders zijn zeer tevreden over hun stad, met een gemiddelde score van 8. Toch heeft de stad nog steeds last van een imago als slaapstad met vooral goedkope woningen, wat waarschijnlijk te maken heeft met de oorspronkelijke doelstelling als groeikern in combinatie met de aanwezige galerijflats. Ondertussen is het een G25 stad met behoorlijke voorzieningen en dito werkgelegenheid. Dit imago wordt in paragraaf 5.3 verder toegelicht, maar in zijn algemeenheid kan men wel stellen dat dit imago remmend zal werken op met name de vraag naar de meer grootstedelijke bebouwing in het Entreegebied en de binnenstad.

Sociaaleconomische ontwikkeling

Recent onderzoek van Bureau Louter toont onder andere aan dat Zoetermeer ten aanzien van de sociaaleconomische ontwikkeling een afglijdend beeld laat zien. Hoewel Louter ook positieve punten ziet als de economische prestaties en de kwaliteit van de natuurlijke omgeving, voorzieningenniveau en groenblauw karakter, worden ook de nodige aandachtsgebieden gezien.

Zo daalt het opleidingsniveau, het gemiddeld besteedbaar inkomen en het gemiddeld vermogen de komende jaren. Verder is het percentage van huishoudens met een negatief vermogen, hoog tot zeer hoog. Ook toont Zoetermeer een relatief ongunstige ontwikkeling op gebied van werkloosheid en de bijstand. Daarnaast is er sprake van een omvangrijke jeugdproblematiek en is meer dan gemiddeld sprake van overlast en misdaad. Ook wordt de woonaantrekkelijkheid in relatie tot omliggende gemeenten laag gescoord en ligt ook de tevredenheid over de eigen woning ruim beneden gemiddeld.

5.2 Ontwikkellocaties

Zoals aangegeven focust dit onderzoek zich op de ontwikkellocaties Entree en binnenstad. Figuur 5.1 toont de ligging van beide gebieden ten aanzien van de stad Zoetermeer en ten opzichte van elkaar.

Figuur 5.1 Ontwikkellocaties ten behoeve van woningbouw binnen de gemeente Zoetermeer met daarin de ligging van de Binnenstad als de Entree



Bron: Gemeente Zoetermeer 2018: Versnellingsagenda Woningbouw

5.2.1 De Entree

In 2016 is gestart met ontwikkeling van het Entreegebied, waarna op 3 juli 2017 de Gebiedsvisie Entreegebied is vastgesteld door de gemeenteraad. Dit als voorbereiding op de ontwikkeling van een kwalitatief hoogwaardige stadswijk met ongeveer 3.500 woningen. In het coalitieakkoord van het nieuwe College in mei 2018 is de ambitie bevestigd, met het streven aanvullend 1.000 en dus een totaal van 4.500 woningen te realiseren. Binnen de algehele visie zijn drie pijlers voor het gebied geformuleerd:

1. een hoogwaardige, groene en kwalitatief aantrekkelijke stadswijk met een mix van wonen en stedelijk programma;
2. het realiseren van een aantrekkelijk openbaarvervoersknooppunt dat diverse stadswijken met elkaar verbindt;
3. de aandacht voor groen, verdichting en sociale samenhang binnen de ontwikkeling van de Afrikaweg als stadsstraat.

Figuur 5.2 Bovenaanzicht van het huidige Entreegebied met de Afrikaweg als doorsnijdende weg met kantorenpanden aan weerszijden



Bron: Zoetermeer, 2017: Masterplan de Entree; Sleutelgebied voor schaa sprong van Zoetermeer

De gemeente Zoetermeer omschrijft de Entree als volgt:

De entreezone moet het beste van Zoetermeer laten zien. De beleving van de stad vanaf de A12 moet representatief zijn voor de woonkwaliteiten en de pioniersgeest van de geavanceerde maakindustrie. Daarnaast is de scherpe overgang van stad naar land langs de A12 duidelijk zichtbaar. Deze kwaliteit mag meer benadrukt worden om de identiteit van Zoetermeer als 'een stad in het Groene Hart' te versterken. Het juiste visitekaartje zorgt ervoor dat bewoners en ondernemers zich in Zoetermeer vestigen. En dat zij, net als de huidige inwoners de Zoetermeerse identiteit met trots uitdragen.

De Entree verbindt momenteel de belangrijkste knooppunten in de stad: het station Zoetermeer met het centrum en vormt een begrenzing tussen de wijken Meerzicht en Driemanspolder. Vanuit het Station Zoetermeer en het centrum lopen snelbushaltes naar Leiden en Rotterdam en loopt de Randstadrail naar Rotterdam en Den Haag. De Entree is daarnaast goed ontsloten door de Afrikaweg die verbonden is met de A12. Momenteel vormt de Afrikaweg een fysiek barrière tussen de wijken Meerzicht en Driemanspolder, waardoor de gemeente Zoetermeer door de herontwikkeling van Entree het stedelijk weefsel van de stad wil herstellen, de omliggende wijken (waaronder de binnenstad) met elkaar wil verbinden en een prettig woongebied wil creëren.

Ten aanzien van de huidige invulling van het gebied bestaat de Entree uit grote, brede wegen en gesloten percelen. Aan weerszijden van de Afrikaweg staan diverse kantoorpanden. Gesignaleerd is al dat de veranderende vastgoedbehoefte invloed heeft en heeft gehad op de Zoetermeerse kantorenmarkt. Zo werd geconstateerd dat de kantoorpanden aan de Boerhaavelaan en Bredewater (parallel lopende wegen aan de Afrikaweg) een leegstandspercentage kenden van 40%. Deze panden zijn sterk verouderd, waarbij het niet rendabel is deze op te knappen. De gemeente Zoetermeer concludeerde dat transformatie van deze panden niet gewenst was en koos voor sloop-nieuwbouw, waarbij nieuwe gebouwen geplaatst kunnen worden met een nieuwe structuur met diverse woonmilieus in verschillende prijsklassen en goede buitenruimtes.

De gemeente Zoetermeer stelt dat voor verschillende soorten huishoudens en inkomens plaats moet zijn in de Entree. Om dit te bereiken dient een gezonde mix te bestaan tussen huur/koop, middelduur en duur. In de Versnellingsagenda Woningbouw uit 2018 legt de gemeente het accent op de doelgroep jongeren die onvoldoende kansen hebben op de Zoetermeerse woningmarkt, middeninkomens die geen geschikte woning kunnen vinden en empty nesters.

Als uitstraling ambieert de gemeente Zoetermeer een wijk met een stedelijke allure. Zo dient er dus differentiatie te zijn in woningtypologie en woonmilieus en differentiatie op het niveau van kavelgrootte. Dit alles dient te worden gerealiseerd in een hoge dichtheid als voorwaarde voor voldoende voorzieningen, levendigheid, diversiteit en interactie. De bebouwing dient onderscheidend te zijn qua hoogte, bouwmassa en architectuur.

5.2.2 Binnenstad

Het belangrijkste element binnen de binnenstad is het Stadshart. Stedenbouwkundig is ervoor gekozen om het nieuwe Stadshart buiten de historische kern te bouwen, met bevoorradings, verkeer en parkeren op het maaiveld en de winkels op de verdieping, wat soms lastig is wat betreft de herkenbaarheid en oriëntatie. Daarnaast ontbreekt het aan historie in het Stadshart, maar ondanks deze kanttekeningen is er een behoorlijk functionerend nieuw centrum ontstaan, met voldoende voorzieningen.

Figuur 5.3 Boveraanzicht van het Stadshart en Woonhart binnen de Binnenstad in Zoetermeer



Bron: Gemeente Zoetermeer, 2012: Visie Binnenstad 2030.

De ambitie bestaat voor het realiseren van meer stedelijke woonmilieus in de Zoetermeerse binnenstad. Met stedelijke woonmilieus bedoelt de gemeente woonmilieus die qua architectuur en opzet een (binnen)stedelijke uitstraling hebben en die huishoudens met een stedelijke leefstijl aantrekken. Huishoudens met een stedelijke leefstijl wonen doorgaans heel graag in binnensteden. Het gaat daarbij met name om de volgende groepen: (studerende) jongeren, één-/tweeverdieners en actieve senioren. Er is in de Zoetermeerse binnenstad nog ruimte voor een substantiële stijging van het aantal woningen. Belangrijk uitgangspunt bij de ambitie is om stedelijke woonmilieus te creëren die passen bij de Zoetermeerse maat, schaal en eigenheid. Op die manier is het mogelijk om onderscheidende woonmilieus te ontwikkelen die echt van toegevoegde waarde zijn binnen zowel de stad als de regio.

5.3 Aandachtspunten ontwikkellocaties

Aan het bewonerspanel is de vraag voorgelegd (zie de vragenlijst in bijlage 1) waar de gemeente Zoetermeer met name aandacht dient te besteden binnen de ontwikkellocaties Entree en binnenstad. Deze vraag is opgesteld als rangordevraag, waaruit de bewoners zes aandachtspunten konden rangschikken. Als alle resultaten van de rangordes worden samengevoegd (aantal keren dat een aandachtspunt op de 1^e, 2^e, 3^e, 4^e, 5^e of 6^e plaats wordt genoemd), dan leidt dat tot de volgende rangorde:

1. groen in de wijken;
2. verkeersproblematiek;
3. in stand houden saamhorigheid;
4. voorzieningenniveau;
5. duurzaamheid;
6. in stand houden identiteit.

Als wordt gekeken naar het absolute aantal keren dat een aandachtspunt wordt benoemd komen de volgende resultaten naar boven:

Tabel 5.1 Waar dient de gemeente met name aandacht aan te besteden binnen de ontwikkellocaties Entree en Binnenstad?

Aandacht voor	Aantal keren genoemd	In % van het totaal
Verkeersproblematiek	424	24,3%
Groen in de wijken	390	22,4%
In stand houden van saamhorigheid en samenhang in de wijken	350	20,0%
Duurzaamheid	212	12,1%
In stand houden van Zoetermeerse identiteit	201	11,5%
Voorzieningenniveau	171	9,8%

Uit de antwoorden van het bewonerspanel valt dus af te leiden dat met name het groen in de wijken, verkeersproblematiek en saamhorigheid als belangrijk worden ervaren binnen nieuwe ontwikkelingen in zowel het Entreegebied als de binnenstad.

Daarnaast is gevraagd naar het voorzieningenniveau in Zoetermeer. Tabel 5.2 toont de voorzieningen waarvan de inwoners van Zoetermeer momenteel vinden dat deze onvoldoende aanwezig zijn. Enigszins verrassend lijkt de aanwezigheid van groenvoorzieningen op een tweede plaats. 34,5% van het bewonerspanel is dus van mening dat er onvoldoende groenvoorzieningen in Zoetermeer zijn.

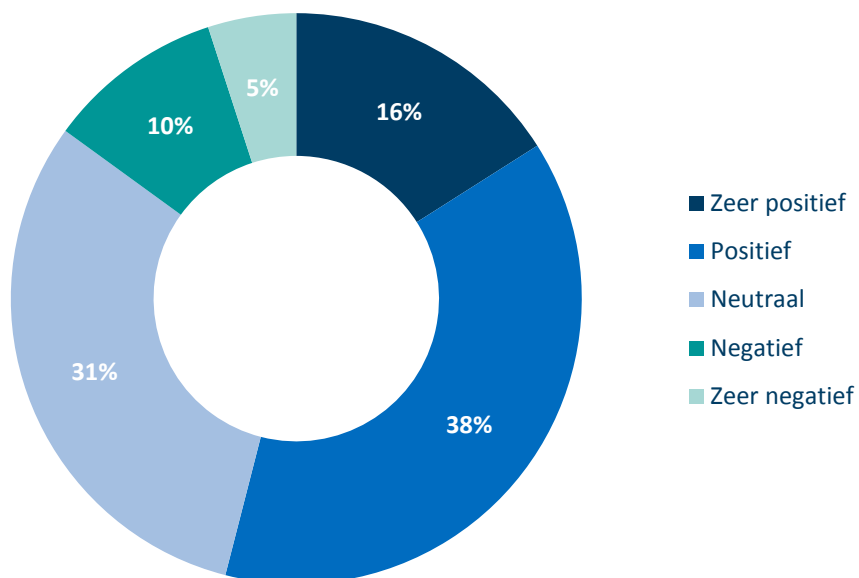
Tabel 5.2 Genoemde voorzieningen die in Zoetermeer onvoldoende aanwezig zijn

Voorzieningen	In % van totaal aantal respondenten
Speelvoorzieningen (buiten spelen)	42,9%
Groenvoorzieningen (openbaar groen, parken)	34,5%
Culturele voorzieningen (musea, theater, tentoonstelling etc.)	28,5%
Openbaar vervoer (bus, trein, tram etc.)	18,8%
Sportvoorzieningen (zaal of veld)	15,7%
Horeca (café, restaurant, lunchroom etc.)	14,4%
Gezondheidszorg (overig)	13,1%
Winkels (kleding, huishoudelijk, elektronica etc.)	12,0%
Nacht horeca (club, discotheek)	11,8%
Gezondheidszorg (huisarts, tandarts, apotheek)	8,8%
Winkels (supermarkt, drogisterij, bakker etc.)	6,0%
Kinderopvang	5,8%
Geloof (kerk, moskee, synagoge etc.)	1,2%

5.3.1 Mening over groei Zoetermeer

De inwoners van Zoetermeer is daarnaast gevraagd hoe zij aankijken tegen de geplande groei van de gemeente. Opvallend is dat procentueel gezien maar 15% van de inwoners die deelnamen aan het panel dit is ongewenst of negatief ervaren. 44% van de inwoners ervaart de geplande groei als positief en 31% is neutraal.

Figuur 5.4 Hoe kijken de respondenten aan tegen de geplande groei van de stad Zoetermeer (met 10.000) woningen?



6 Vraaganalyse

De bevolkingssamenstelling van Zoetermeer is aan het veranderen, met name de vergrijzing is aanzienlijk, daarnaast is er een lichte groei te zien. Deze verandering zorgt voor een additionele vraag naar woningen in de diverse segmenten. Dit hoofdstuk beschrijft eerst de demografische ontwikkeling, om daarna te zien welke additionele woningvraag hieruit voortvloeit.

6.1 Demografische ontwikkelingen

Demografische ontwikkelingen staan aan de wieg van veranderde woonwensen en daarmee veranderende woningtypen. In deze paragraaf worden de verschuivingen van de bevolking per leeftijdscategorie en huishoudtype weergegeven om zodoende de veranderende woonwens in Zoetermeer te verklaren.

Bevolkingsontwikkeling

De algehele bevolkingsontwikkeling van de gemeente Zoetermeer laat de laatste jaren een relatief gering groeicijfer zien, fluctuerend van +0,1 procent tot +0,6 procent per jaar (tabel 6.1). Gedurende het jaar 2017 onderging de gemeente Zoetermeer zelfs een bevolkingsdaling van -0,1 procent. Van 2009 tot 2019 was het totale groeicijfer +2,8%.

Het CBS¹ heeft aanvullend onderzoek gedaan naar de jaarlijkse bevolkingstoename per gemeente per 1.000 inwoners. Gedurende het jaar 2018 was de bevolkingstoename per 1.000 inwoners in Zoetermeer +2,4, oftewel 0,24%. In vergelijking met omliggende gemeenten laten cijfers zien dat Zoetermeer hierin achter lijkt te blijven. Zo is de groei van Alphen aan de Rijn +11,8 inwoners per 1.000, dat van Pijnacker-Nootdorp +11,0, Lansingerland +7,1, Zuidplas +19,3 en Leidschendam-Voorschoten +6,1. De grotere omliggende steden als Den Haag; +11,7, Rotterdam +8,7 en Delft +10,7 bevinden zich duidelijk ook in de hogere segmenten. De geringe bevolkingstoename wordt veroorzaakt door de demografische ontwikkeling (vergrijzing) en een beperkt vestigingssaldo, beide worden hieronder verder toegelicht.

Tabel 6.1 Bevolkingsontwikkeling in aantallen in de gemeente Zoetermeer van 2009 tot 2019

Jaargang	Bevolking	Mutatie
2009 – 2010	121.528	0,5
2010 – 2011	121.920	0,3
2011 – 2012	122.370	0,4
2012 – 2013	123.100	0,6
2013 – 2014	123.589	0,4
2014 – 2015	124.064	0,4
2015 – 2016	124.143	0,1
2016 – 2017	124.780	0,5
2017 – 2018	124.710	-0,1
2018 – 2019	124.940	0,2

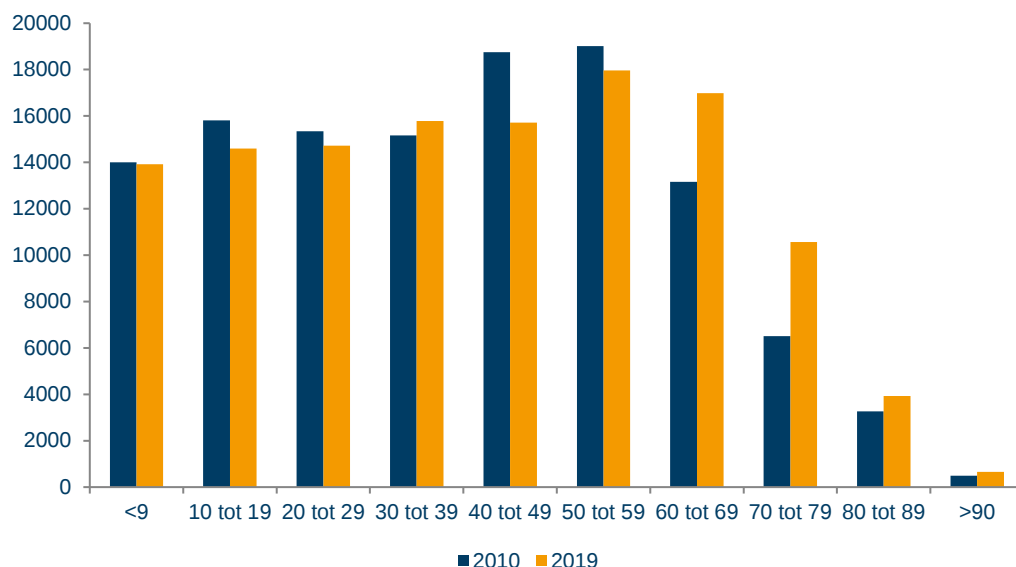
Bron: Zoetermeer in Cijfers: Toe- en afname van het aantal inwoners op 1 januari t.o.v. 1 januari van het voorgaande jaar.

¹ CBS Statline; Bevolkingsontwikkeling; regio per maand 2018.

Per leeftijdscategorie

In de periode van 2010 tot 2019 is in figuur 6.1 waarneembaar dat in de afgelopen jaren al met name groei heeft plaatsgevonden in de leeftijdscategorieën van 60 jaar en ouder. Dit toont aan dat in Zoetermeer de vergrijzing al is ingezet. Zo is de groep zeventigjarigen met 62% sterk gestegen. Vanuit het perspectief van de historie van Zoetermeer is dit een verklaarbare trend. Als groeikern in de jaren 70 vestigden zich hier met name jonge gezinnen in eengezinswoningen. Deze jonge gezinnen, waarvan de kinderen het huis hebben verlaten, zijn aan het vergrijzen. De twee hoogste kolommen zijn nu de leeftijdsgroep tussen 50 en 70, in 2030 zal dit verschoven zijn naar 60 tot 80 jaar.

Figuur 6.1 Bevolkingsontwikkeling Zoetermeer per leeftijdscategorie van 2010 tot 2019



Inkomens- en vermogensgegevens per leeftijdscategorie

Per leeftijdscategorie is in tabel 6.2 en 6.3 de inkomens- en vermogensverdeling weergegeven. Deze gegevens geven een indruk van de bestedingsruimte van de leeftijdscategorieën en daarbij de woonmogelijkheden voor de categorie. Zo wordt aangetoond dat 66% van de 75-plussers een inkomen beneden modaal heeft. Het vermogen laat overigens een gunstiger beeld zien.

Tabel 6.2 Inkomensverdeling naar leeftijdsklassen (woON 2018)

Leeftijdsklasse	Beneden modaal	Tot 1,5x modaal	Tot 2x modaal	Tot 3x modaal	>3x modaal	Totaal
17-24	24%	14%	15%	27%	20%	100%
25-34	28%	23%	20%	21%	8%	100%
35-44	20%	19%	22%	25%	14%	100%
45-54	20%	17%	19%	26%	19%	100%
55-64	25%	20%	18%	22%	14%	100%
65-74	40%	29%	15%	10%	5%	100%
75+	66%	20%	8%	4%	2%	100%
Gemiddeld	31%	21%	17%	20%	12%	100%

In de tabel van de vermogensverdeling wordt onder andere duidelijk dat bijna 50% van alle leeftijdsklassen in Zoetermeer een vermogen heeft van <50k. Opvallend is het geringe gedeelte met een vermogen tussen de 50k en 100k, terwijl de categorieën aan weerszijden wel goed vertegenwoordigd zijn met 31% en 34%. Bij de ouderen (vanaf 65 jaar) zit 50 tot 60% in de twee

hoogste vermogenscategorieën. Hiermee wordt het beeld bevestigd dat een redelijk deel van ouderen vermogen hebben opgebouwd door afbetaling en/of waardestijging van hun eigen woning.

Tabel 6.3 Vermogensverdeling naar leeftijdsklassen (woON 2018)

Leeftijdsklasse	Negatief	0k - 50k	50k - 100k	100k - 500k	500k +	Totaal
17-24	20%	27%	9%	34%	10%	100%
25-34	32%	39%	9%	16%	3%	100%
35-44	29%	35%	12%	21%	4%	100%
45-54	17%	29%	12%	35%	8%	100%
55-64	11%	26%	10%	42%	11%	100%
65-74	5%	28%	8%	46%	13%	100%
75+	2%	40%	7%	39%	11%	100%
Gemiddeld	17%	31%	10%	34%	9%	100%

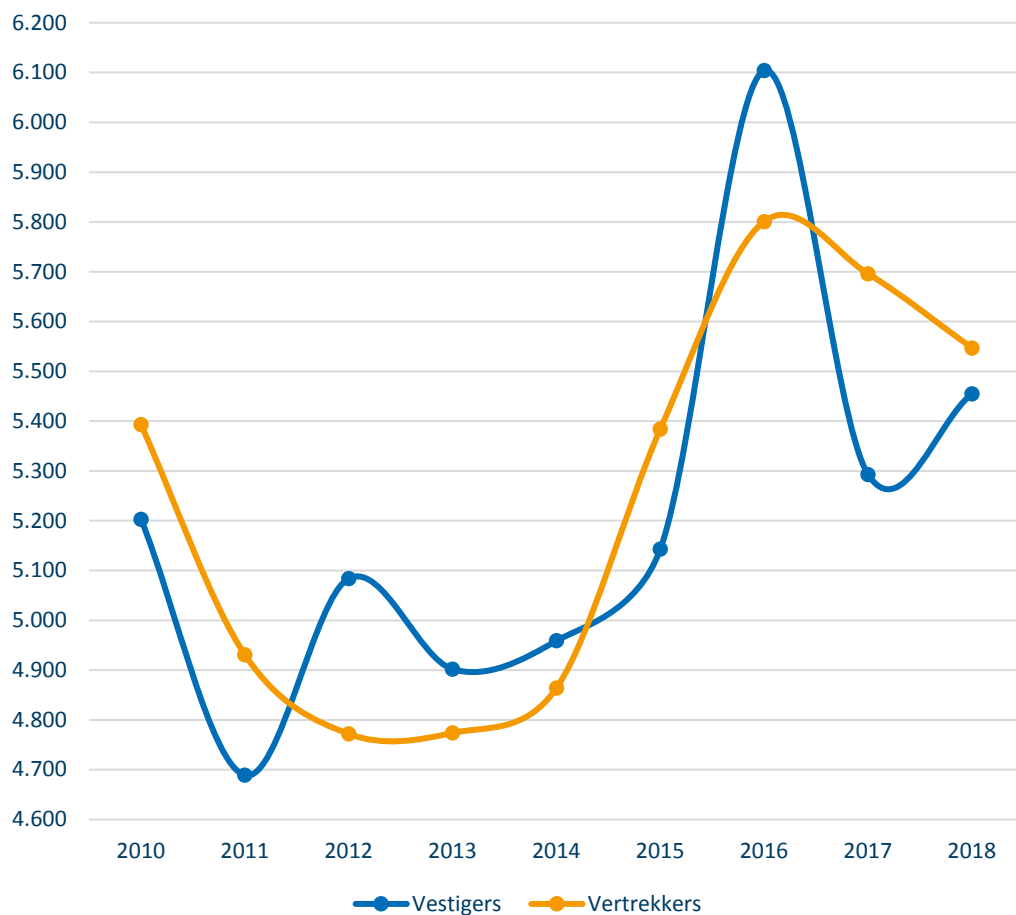
De inkomens- en vermogensgegevens zijn meegenomen in de doorrekening van het Ecorys woningmarktmodel. Aan de hand van deze inkomens- en vermogensgegevens wordt uiteindelijk berekend welke mogelijkheden mensen hebben ten aanzien van woningtypen. De uitkomsten hiervan worden in paragraaf 6.4 toegelicht.

6.2 Vestigingssaldo

Een belangrijke indicatie van de bevolkingsontwikkeling is het vestigingssaldo van de gemeente Zoetermeer. In figuur 6.2 is waarneembaar dat het vestigingssaldo sinds 2010 fluctueert tussen een positief en negatief saldo en dat de aantallen vertrekkers en vestigers elkaar niet veel ontlopen². In een aantal jaren (2012 tot en met 2014 en 2016) is een positief saldo te zien. In de overige jaren zijn er meer vertrekkers dan vestigers in Zoetermeer geweest. In zijn totaliteit heeft Zoetermeer van 2010 tot 2018 een licht negatief vestigingssaldo van 330.

² Zoetermeer in Cijfers; Vestigers en Vertrekkers per jaar; 2018

Figuur 6.2 Vestigers en vertrekkers van 2010 tot en met 2018 in Zoetermeer



Tabel 6.4 Aantallen vestigers en vertrekkers van en naar Zoetermeer

Jaar	Vestigers	Vertrekkers	Migratiesaldo
2010	5.203	5.393	-190
2011	4.689	4.931	-242
2012	5.084	4.772	312
2013	4.902	4.774	128
2014	4.959	4.864	95
2015	5.143	5.384	-241
2016	6.104	5.801	303
2017	5.293	5.696	-403
2018	5.455	5.547	-92
Totaal	46.832	47.162	-330

Uit een onderzoek³ uit 2017 van Bureau073 over de woningbouwprogrammering van de gemeente Zoetermeer zien we in tabel 6.5 de cijfers van 2016. Hoewel dit slechts een jaaropname betreft geeft het wel een beeld van wat de herkomst van de vestigers is en waar vertrekkers naartoe verhuizen. Zo is het aandeel van mensen die zich vanuit de MRDH in Zoetermeer vestigen ruim 52% van het totaal.

³ Bureau073; 2017; Woningbouwprogramma Zoetermeer: Balans binnenstedelijk bouwen en kwaliteitsimpuls wijken

Tabel 6.5 Verhuislocatie van vestigers en vertrekkers van en naar Zoetermeer in 2016.

	Aantal vestigers	%	Aantal vertrekkers	%
Den Haag	1.612	26,4%	1.255	21,6%
Overig MRDH	1.585	26,0%	1.495	25,8%
Overig Zuid-Holland	735	12,0%	918	15,8%
Overig Nederland	1.206	19,8%	1.279	22,0%
Buitenland	966	15,8%	854	14,7%
Totaal	6.104	100%	5.801	100,0%

6.3 Oorzaak stagnerende groei

Zoetermeer kende de afgelopen jaren gemiddeld een licht negatief vestigingssaldo. Daarnaast is aangetoond dat de bevolkingsgroei van de gemeente stagneert. Dit kan worden veroorzaakt door het ontbreken van passend aanbod, waardoor mensen zich minder goed kunnen (her)vestigen in de stad en vertrekken naar plaatsen waar wel aanbod is, of de oorzaak kan liggen aan een achterblijvende vraag naar woningen in Zoetermeer. De meerderheid van de respondenten is van mening dat onvoldoende nieuw/passend aanbod debet is aan de stagnerende groeicijfers. Zoetermeer heeft diverse positieve vestigingsfactoren die mensen zouden moeten verleiden, maar vanwege een tekort aan aanbod kan dit niet worden benut.

Kijkend naar deze positieve vestigingsfactoren worden onder meer genoemd:

- het groen in de stad en in de omgeving;
- de betaalbaarheid van de woningen ten opzichte van Rotterdam, Delft en Den Haag en de prijs/kwaliteit van woningen;
- de bereikbaarheid met het openbaar vervoer;
- de kwaliteit van leven in Zoetermeer.

Daarnaast wordt aangegeven dat de respondenten vanuit hun perspectief zien dat de meerderheid van de inwoners van Zoetermeer uitermate tevreden is over zijn/haar leefsituatie en woonmilieu. Dit wordt bevestigd in rapportages en onderzoeken van de gemeente zelf. In een enquête uit 2017 geven de inwoners van Zoetermeer gemiddeld een 8,0 voor de eigen woning en een 7,6 voor de woonomgeving⁴.

Aan de andere kant van de medaille speelt met name de aantrekkelijkheid van de stad en het imago een belangrijke rol. Hierin is een opmerkelijke paradox waarneembaar. Een respondent verwoordt dit door te stellen dat wanneer je in Zoetermeer woont je er niet meer weg wilt, maar wanneer je er niet woont je er ook niet naartoe wilt, behalve wanneer je er al een binding mee hebt als geboorteplaats of door bekenden die er woonachtig zijn. Voor de ontwikkeling van De Entree is citymarketing van groot belang, het mes snijdt hier aan twee kanten. Het grootstedelijk karakter zal meer aantrekkingskracht krijgen als het goed gepositioneerd wordt, wat ook het imago van Zoetermeer kan verbeteren en andersom.

⁴ Omnibusenquête Gemeente Zoetermeer 2017

6.4 Toekomstige vraag

6.4.1 Prognose vraag per huishoudtype

Uit de demografische gegevens blijkt onder andere een stagnatie in de bevolkingsgroei door een sterke vergrijzing. Vanuit de bevolkingsprognose zien we dat in Zoetermeer het aantal huishoudens tot en met 2030 stijgt met 6.825 (zie tabel 6.6). Per type huishouden is waarneembaar dat de groei met name zit in het aantal alleenstaanden van 65 jaar of ouder en de gezinnen zonder kinderen van 65 jaar of ouder. De twee huishoudtypen zijn samen goed voor 75% van de totale groei in huishoudens. De totale categorie alleenstaanden is daarnaast goed voor 78% van de totale groei in huishoudens. Opvallend daarnaast is de groei in alleenstaanden tot 35 jaar en de gezinnen met kinderen tot 35 jaar welke ook in aantallen gaan stijgen. Naast de substantiële vergrijzing van Zoetermeer vindt er dus ook, hoewel in kleinere mate, groei plaats in de segmenten van starters en jonge gezinnen. Behalve de jonge gezinnen, leidt deze ontwikkeling tot een woningverdunning.

Tabel 6.6 Ontwikkeling van het aantal huishoudens in Zoetermeer

Type huishouden	Groei (absoluut)
Alleenstaanden tot 35 jaar	665
Alleenstaanden 35 – 65 jaar	1.063
Alleenstaanden 65 jaar en ouder	3.629
Gezin zonder kinderen tot 35 jaar	-257
Gezin zonder kinderen 35 – 65 jaar	-764
Gezin zonder kinderen 65 jaar en ouder	1.551
Gezin met kinderen tot 35 jaar	641
Gezin met kinderen 35 – 65 jaar	-441
Gezin met kinderen 65 jaar en ouder	261
Eenoudergezinnen tot 35 jaar	34
Eenoudergezinnen 35 – 65 jaar	172
Eenoudergezinnen 65 jaar en ouder	202
Overige huishoudens tot 35 jaar	38
Overige huishoudens 35 – 65 jaar	26
Overige huishoudens 65 jaar en ouder	2
Totaal	6.825

6.4.2 Benodigde toename naar woningtype

Het vertrekpunt van dit onderzoek is de additionele huishoudensontwikkeling voor de gemeente Zoetermeer tot 2030, conform het Ecorys woningmarktmodel. De geprognoseerde aantallen staan weergegeven in tabel 6.7. Als gevolg van de huishoudensontwikkeling zal de huidige woningvoorraad met 6.825 woningen moeten stijgen om passende huisvesting te kunnen bieden. Jaarlijks komt dit neer op 685 additionele woningen. Door het opleveren van deze woningen wordt ervoor gezorgd dat de druk op de woningmarkt niet verder toeneemt. Deze kwantitatieve behoefte wordt in de rest van deze rapportage als een gegeven beschouwd en hieronder verder gespecificeerd naar woningtypes en prijs.

Tabel 6.7 Geprognosticeerde additionele woningbehoefte voor de gemeente Zoetermeer tot 2030

Woningtype	Vraag (absoluut)	Vraag absoluut per jaar
Eengezinswoning koop	1.095	110
Eengezinswoning huur	1.010	102
Meergezinswoning koop	1.305	131
Meergezinswoning huur	3.415	342
Totaal	6.825	685

Opvallend is de grote vraag naar meergezinswoningen op zowel de koop-, maar met name de huurmarkt binnen de gemeente Zoetermeer. Van de totale vraag is circa 50% MGW-huur en 20% MGW-koop. Daarmee is 70% van de vraag MGW. Van de overige 30% EGW is iets meer dan de helft vraag naar koopwoningen, dit is redelijk evenwichtig. Dit kan worden verklaard door de ontwikkeling van de huishoudtypes. Zowel het grote aantal alleenstaanden als alleenstaande ouderen en ook de ouderen zonder kinderen zijn doelgroepen die zich meer op het MGWtype richten.

Het is hierin benodigd om aan te geven dat Primos trendmatig het migratiesaldo van de afgelopen jaren meeneemt in de doorrekening. Zoals aangegeven is een gebrek aan aanbod een zeer belangrijke factor geweest voor de beperkte groei en een laag migratiesaldo. In de doorrekening van het model is deze trend echter doorgezet, waardoor de bijna 7.000 woningen aan additionele behoefte dus vrijwel volledig bestaat uit autonome groei. Aannemelijk is echter dat door additioneel aanbod het migratiesaldo een positiever beeld zal laten zien de komende jaren. In het verlengde daarvan is het voor Zoetermeer mogelijk om een deel van de grote regionale vraag naar woningen in te vullen en het totale additionele woningbouwprogramma te vergroten ten opzichte van de geprognosticeerde toekomstige vraag van 6.825 woningen.

Aanvullend tonen nieuwe cijfers van het PBL/CBS⁵ aan dat de stagnerende groeicijfers in Zoetermeer van de afgelopen jaren een omslag zullen kennen. Het PBL prognosticeert een groei in bevolkingsaantallen van ongeveer +11% van 2018 tot 2035. In deze cijfers worden zowel immigratie als woningbouw meegenomen. Het PBL/CBS plaatst hierin zelf de kanttekening dat beide variabelen lastig zijn om exact te voorspellen, waardoor enige onzekerheid dus bestaat. Echter is de bandbreedte van de groei tussen de +7,1% en +15,2%, waardoor in het meest ongunstige geval Zoetermeer nog steeds met 7% in bevolkingsaantallen groeit tot 2035. Deze forse toename wordt voor een groot deel veroorzaakt aan de grote regionale vraag naar woningen.

Met dit in het achterhoofd, kan worden aangenomen dat de 6.825 geprognosticeerde additionele woningbouwbehoefte slechts een ondergrens is, waarin toenemende migratie een behoefte-verhogend effect zal hebben. De ambitie van de gemeente Zoetermeer om minimaal 10.000 woningen op te leveren, lijkt realistisch in het perspectief van genoemde regionale groei. Historisch gezien heeft Zoetermeer als groeikern altijd een bijdrage geleverd aan de regionale vraag, met name vanuit Den Haag. Er is ook vanuit dat perspectief geen reden te denken dat dit de komende jaren niet meer zou kunnen.

⁵ PBL/CBS (2019): PBL/CBS Regionale Bevolkings- en huishoudensprognose 2019-2050.

6.4.3 Prognose vraag naar prijssegmenten

Gemeente Zoetermeer; huur- en koopmarkt

In de tabellen 6.8 en 6.9 is voor de gemeente Zoetermeer weergegeven welke toevoegingen er aan woningvoorraad er in 2030 zouden moeten zijn voor zowel de huur- als de koopmarkt. Hierin zijn onder andere de inkomens- en vermogensgegevens uit tabellen 6.2 en 6.3 meegenomen.

Tabel 6.5 Ontwikkeling van de woningbehoefte op de huurmarkt in de gemeente Zoetermeer

Segment	Huurprijs	Eengezinswoningen		Meergezinswoningen	
		tot 2030	gem. jaarlijks	tot 2030	gem. jaarlijks
Betaalbaar/ Sociaal	Tot € 720	370	37	1.940	194
Middensegment laag	€ 720 – 880	260	26	400	40
Middensegment hoog	€ 880 – 1050	135	14	540	54
Duur	Vanaf € 1050	245	25	535	54
Huur totaal		1.010	102	3.415	342
Huur gem. Zoetermeer		4.425			

Opvallend is dat op de huurmarkt bij de MGW 56% en bij de EGW 37% van de vraag in het sociale huursegment is, maar daarna volgt juist het hoogste segment. De jongeren, maar blijkbaar ook een groot deel van de ouderen, zijn aangewezen op het sociale segment. Een deel van deze ouderen zal immers rondkomen van een AOW of pensioen en doordat eventueel vermogen niet wordt meegenomen om in aanmerking te komen voor een sociale huurwoning, kunnen deze mensen zich in principe daarin vestigen. Een ander deel van de gepensioneerde ouderen met of een goed pensioen of aanzienlijk vermogen, kunnen besluiten in de vrije sector een appartement te huren, bijvoorbeeld omdat ze hun eengezinswoning met overwaarde hebben verkocht en nu willen huren.

Tabel 6.6 Ontwikkeling van de woningbehoefte op de koopmarkt in de gemeente Zoetermeer

Segment	Eengezinswoningen		Meergezinswoningen	
	tot 2030	gem. jaarlijks	tot 2030	gem. jaarlijks
Voorkeur tot € 190.000	140	14	380	38
Voorkeur € 190.000 tot 235.000	110	11	140	14
Voorkeur € 235.000 tot 290.000	170	17	240	24
Voorkeur € 290.000 tot 360.000	215	22	210	21
Voorkeur € 360.000 tot 475.000	270	27	205	21
Voorkeur vanaf € 475.000	190	19	130	13
Koop totaal	1.095	110	1.305	131
Koop gem. Zoetermeer	2.400			

Op de koopmarkt is voor zowel de EGW als de MGW een ander beeld waarneembaar dan op de huurmarkt. In beide segmenten is de vraag meer evenwichtig verdeeld. Wat betreft de EGW is de meeste vraag naar koopwoningen in het (dure) middensegment tussen € 290.000 en € 475.000. Ook is er nog redelijk wat behoefte naar koopwoningen in het betaalbare segment tot € 190.000. Overigens komt uit ieder woningmarktonderzoek dat er veel behoefte is aan goedkope EGW (voor jonge gezinnen) maar blijkt er ook nauwelijks aanbod. Het is een lastig segment om goedkoop te bouwen en als ze er wel zijn, is er dusdanig veel vraag naar dat de woning vervolgens verkocht kan worden voor een hogere prijs en/of nauwelijks op de markt komt.

Wat betreft de MGW is er een iets ander beeld waarneembaar dan bij de EGW op de koopmarkt. Hier is de meeste behoefte naar woningen in het laagste segment, maar verder is de vraag zeer evenwichtig verdeeld over de overige segmenten, waarbij het hoogste segment juist weer wat minder vraag kent.

6.5 Ouderen en jongeren

Zoals in hoofdstuk 4 beschreven, is vanaf de jaren 70 het merendeel van de toevoegingen aan de woningvoorraad eengezinswoningen geweest die op dat moment ook door gezinnen bewoond werden. Zodra de kinderen ouder worden zoeken ze voor hun geschikte woonruimte, maar die is er beperkt. Ook de ouders zoeken voor een deel andere woonruimte, maar ook die is er beperkt. Wat betreft de jongeren zal dit voor een belangrijk deel tot migratie leiden, voor de ouderen tot een gebrekkige doorstroming.

Doorstroming van ouderen

Bij de demografische ontwikkelingen hebben we kunnen zien dat er een sterke stijging is van alleenstaanden en vooral alleenstaande ouderen tussen 65 jaar en 80 jaar, waardoor er een relatief hoge additionele vraag is naar met name MGW. Maar die constatering alleen is niet voldoende, juist omdat de groei vooral de empty nesters betreft. De woning die ze achter laten, zal vaak een eengezinswoning zijn, maar waar ze naartoe kunnen en willen is juist heel verschillend. De grote Omgevingstest, het onderzoek van Springco⁶ van december 2018, gaat in op dit specifieke vraagstuk. Op hoofdlijnen beschrijft het onderzoek dat de verhuisgeneigdheid met 35% relatief laag is en dat circa de helft hiervan wil verhuizen binnen de buurt of wijk vanwege sociale contacten. De rest wil verhuizen naar de stad voor meer (culturele) voorzieningen, naar het dorp, vanwege de kleinschaligheid of naar het land vanwege de rust, de ruimte en de privacy. Daarnaast neemt de behoefte aan zorg toe. Juist omdat veel empty nesters een eengezinswoning hebben, ziet ook Springco het doorstromen als cruciaal voor de hele verhuisketen.

Jongeren

Vanuit de gemeente is er de laatste jaren veel aandacht voor de woningvraag van jongeren. Doordat deze doelgroep meer en meer uit de stad dreigde te verdwijnen, is getracht dat tegen te gaan door passende woonvormen op te leveren. Een verlies van de jongere doelgroep betekent immers een verlies aan menselijk kapitaal en ontgroening door de verhuisbeweging naar met name Rotterdam en Den Haag. De kans is vervolgens aanwezig dat ze ook niet meer terugkeren, waardoor je ze ook op lange termijn verliest.

Overige vraag en segmenten

De woningmarkt is een relatief gesloten systeem, het aanbod is vooral lokaal en redelijk statisch. De verandering van de bevolkingssamenstelling brengt een verandering in de vraag naar woningen met zich mee. Los van deze verandering is er al een bestaande vraag naar woningen, die deels veroorzaakt wordt door veranderingen in de bevolking die al plaats hebben gevonden, maar vooral veroorzaakt wordt doordat het huidige aanbod niet in evenwicht is. Hier komen we in de volgende twee hoofdstukken op terug.

Corporatie

Corporaties geven aan dat er een lange wachtlijst is, wat deels veroorzaakt wordt door kwantitatieve vraag, er zijn voor de doelgroep onvoldoende woningen. Voor jongeren die het huis uit willen is het bijvoorbeeld erg lastig geschikte ruimte te vinden. Verder wordt dit deels veroorzaakt door een kwalitatieve vraag, men kan het gewenste woningtype niet krijgen, met als

⁶ Springco 2018: De Grote Omgevingstest in de provincie Zuid-Holland.

resultaat dat er veel mensen in een niet passende woning zitten, maar ook geen beter alternatief kunnen krijgen, waardoor de sociale huurmarkt op slot zit.

Markt

Wat betreft de MGW zien ze zeker vraag in het midden en midden/hoog segment, voor het heel hoge segment verwachten zij beperkte vraag. Ook voor de eengezinswoningen is er vraag in alle prijssegmenten, behalve de echt dure categorie (boven de 600.000), waarin de vraag wat minder is. In de sociale koop is er veel vraag, maar deze is nauwelijks realiseerbaar, mede ook door de sterk gestegen bouwkosten.

Publiek

Deze partijen bevestigen de kwantitatieve gegevens, er is een oplopende vraag naar woningen voor jongeren en voor ouderen. wat betreft de eerste groep zijn er redelijk wat acties ingezet, voor de ouderen nog niet.

6.6 Conclusie

De additionele vraag naar woningen wordt deels veroorzaakt door een lichte bevolkingsgroei, maar deels ook door de sterke toename van het aantal alleenstaanden en met name alleenstaande ouderen, wat tot een woningverdunding leidt. Zelfs bij een gelijk aantal personen zijn er toch meer woningen nodig, maar ook andere woningen. Op hoofdlijnen is er dan minder behoefte aan eengezinswoningen en meer behoefte aan appartementen. In het volgende hoofdstuk kunnen we zien dat het aanbod historisch al tegengesteld is, relatief veel eengezinswoningen en weinig meergezinswoningen.

Daarnaast impliceren nieuwe cijfers van het PBL/CBS een omslag van een stagnerende groei naar een groei van tussen de 7% en 15% tot 2035. Met name het benutten en faciliteren van de regionale vraag door een passend woningbouwprogramma lijkt hiervan de oorzaak. De geprognosticeerde additionele woningbehoefte tot 2030 van 6.825 woningen, waarin trendmatig het lage migratiesaldo van de afgelopen jaren is meegenomen, lijkt hierdoor laag ingeschat. Door toenemend aanbod wordt de regionale vraag beter ingevuld en zullen dus ook meer woningen benodigd zijn dan de bijna 7.000. De ambitie van de gemeente Zoetermeer om minimaal 10.000 woningen op te leveren lijkt realistisch in het perspectief van de regionale groei, maar kan in het kader van dit onderzoek helaas niet cijfermatig onderbouwd worden. Een goede monitoring van de uitbreiding naar 10.000 woningen en een heldere blik op ontwikkelingen aan de vraagkant van de markt kunnen dit verhelpen.

Het wel of niet invulling geven aan de hierboven beschreven vraag is van wezenlijk belang voor de ontwikkeling van Zoetermeer. Bij een goede invulling van de vraag kunnen jongeren binnen de gemeente blijven en ouderen doorstromen, waardoor de eengezinswoningen weer meer beschikbaar komen voor de groep waar ze voor bedoeld zijn, gezinnen. De bevolkingsopbouw kan dan weer wat evenwichtiger worden en in plaats van stagnatie komt er weer groei.

7 Aanbodanalyse

Het voorgaande hoofdstuk gaf uitsluitend over de toekomstige behoefte en vraag naar woningen in de gemeente Zoetermeer. Zo is duidelijk geworden dat er tot 2030 ongeveer 6.900 woningen bijgebouwd dienen te worden om aan de behoefte te voldoen. De voornaamste doelgroepen binnen deze behoefte komen met name voort uit de sterke vergrijzing en zijn de ouderen. De voornaamste stijging in huishoudens ligt bij de alleenstaanden en de doelgroep 65+. Om tot een beeld te komen van het gewenste aanbod, dient eerst een analyse gemaakt te worden van het huidige aanbod. Wat bezit de gemeente Zoetermeer momenteel qua aanbod en wat is de plancapaciteit van de gemeente? Deze vraag geeft inzicht in de huur-/koopverhouding, woningtypologie en aantallen en aanwezige prijsniveaus

7.1 Actueel dominerend aanbod

7.1.1 Woningvoorraad

Enkele kenmerken van de woningvoorraad eind 2018 in Zoetermeer:

- Er zijn 56.196 woningen.
- De gemiddelde woningbezetting is 2,2.
- 45,7% van woningen is huur, opgebouwd uit 34,4% sociale huur (19.337 woningen) en 11,3% vrije sector.
- 57,6% is EGW in Zoetermeer, 42,4% is MGW.
- Gemiddelde woningoppervlak is:
 - 3,8% is 50m²;
 - 15,5% is 50-74 m²;
 - 25,2% is 75-99m²;
 - 55,5% is >100m².
- Gemiddelde vraagprijs per m² in 2018 is € 2.436:
 - In Rotterdam in 2018 per m² is € 3.043.
 - In Den Haag in 2018 per m² is € 3.115.

Tabel 7.1 Woningvoorraad gemeente Zoetermeer naar eigendom en woningtypen. Bron Bureau073⁷ in combinatie met Zoetermeer in Cijfers.

Type woning en segment	EGW	MGW	Totaal
Huur sociaal	5.525	13.812	19.337
Huur vrije sector	3.023	3.326	6.349
Koop	23.797	6.713	30.510
Totaal	32.345	23.851	56.196

7.1.2 Het koopsegment

Voor de verdeling van de woningvoorraad binnen de koopsector is gebruik gemaakt van gegevens van Funda. Hierbij zijn het huidige aanbod en de verkochte aantallen bij elkaar opgeteld per prijssegment, per woningtype (eengezinswoningen en appartementen). De getallen hebben geen absolute betekenis, het zijn transacties en daarmee geen zuivere afspiegeling van de voorraad, maar de onderlinge verhouding/ verdeling geeft wel relevante informatie.

⁷ Bureau073, 2017: Woningbouwprogramma Zoetermeer; Balans binnenstedelijk bouwen en kwaliteitsimpuls wijken.

Tabel 7.2 Verdeling woningvoorraad koopsegment

Segment koop huidig en verkocht aanbod juli 2019	EGW Funda	MGW Funda
Tot € 190.000	8	518
Van € 190.000 tot 235.000	171	134
Van € 235.000 tot 290.000	524	98
Van € 290.000 tot 360.000	310	43
Van € 360.000 tot 475.000	490	71
Vanaf € 475.000	447	43
Koop totaal	1.950	907

Bron: Funda

Sociale koop

Een vaste definitie van sociale koop ontbreekt. Als we het laagste prijssegment (tot € 190.000) beschouwen als sociale koopprijssegment (tot € 190.000) is het opvallend dat er in dit segment vrijwel geen aanbod is voor eengezinswoningen 0,4% (8 stuks), maar wel een zeer hoog aanbod 57% in appartementen.

Eengezinswoning

De eengezinswoningen laten, behalve de sociale koop, een vrij evenwichtig beeld zien. Wel is opvallend dat het tussensegment (290 – 360) met 310 woningen lager is dan het segment erboven en eronder.

Verder is het opvallend dat de twee hoogste segmenten samen circa 48% van de transacties omvatten. Dat is een indicatie dat er ook een behoorlijke voorraad is in deze segmenten. Omdat er in gesprekken en discussies met geïnterviewden, vastgoedeigenaren en corporaties verschillende meningen waren over of Zoetermeer wel of niet voldoende woningen in het hogere segment heeft, heeft Ecorys opnieuw naar de Fundacijfers gekeken en Zoetermeer met Den Haag vergeleken op het aspect van de duurdere woningen (EGW+MGW samen) die begin oktober te koop stonden.

Den Haag: 45% zit boven de € 475.000 en 27% zit boven de € 600.000

Zoetermeer: 25% zit boven de € 475.000 en 14% zit boven de € 600.000

Hierbij moeten we aantekenen dat het prijsniveau per m2 van de woningen in Den Haag 28% hoger ligt dan in Zoetermeer. Indien we Den Haag op dit aspect corrigeren, krijg je de volgende cijfers:

Den Haag: 39% zit boven de € 475.000 en 23% zit boven de € 600.000.

Het betreft hier aanbodcijfers, dus het betreft hier een indicatie, maar het beeld dat Zoetermeer relatief weinig duurdere woningen heeft wordt hiermee bevestigd. Of er onvoldoende duurdere woningen zijn kunnen we hiermee niet beantwoorden.

Meergezinswoning

Het aandeel MGW is erg hoog, zoals hierboven al is vermeld. Mogelijk is dit veroorzaakt door voormalig woningcorporatiebezit dat verkocht is. Het aanbod sociale koop bestaat voor een groot deel uit galerijflats, gebouwd in de wijken Palenstein, Driemanspolder en Meerzicht, en daarnaast uit vroeg-naoorlogse portieketagewoningen in Dorp. Als we de goedkoopste twee segmenten bij elkaar optellen is dit samen meer dan 71% van de transacties. Dit zal waarschijnlijk invloed hebben op de doorstroming, wat we hieronder verder toelichten.

Doorstromen

Op hoofdlijnen zijn er 4 soorten van doorstromen;

- Van MGW naar MGW: hierbij denken we vooral aan starters die willen doorgroeien naar een hoger segment appartement. Dit is beperkt mogelijk vanwege het afnemende aanbod naarmate het segment hoger wordt.
- Van MGW naar EGW: bijvoorbeeld starters die met een gezin naar een EGW willen, dit is beperkt mogelijk, de prijsklasse van de EGW ligt hoger, dus dit kan alleen bij een sterke stijging van het inkomen, of een behoorlijke waardeverhoging van de bestaande woning.
- Van EGW naar MGW: dit speelt met name bij empty nesters, men wil de EGW met te veel kamers inruilen voor een MGW, mits dit werkelijk een alternatief is. De mogelijkheden zijn beperkt, te weinig aanbod in het midden en hoge segment.
- Van EGW naar EGW: hier lijkt wel een redelijk evenwicht te zijn, doorstromen is mogelijk.

7.1.3 Het huursegment

Van de huursector is 75% sociale huur, zijnde 19.337 woningen. Deze voorraad bestaat voor ruim 5.500 aan EGW en bijna 14.000 uit MGW woningen. De corporaties geven aan dat voor sociale huurwoningen een wachtlijst is van circa 6 jaar. Dit is een indicatie dat er onvoldoende aanbod is in dit segment in Zoetermeer. De corporaties zelf bevestigen dit.

Daarnaast zijn er 6.370 vrijesectorwoningen. Deze bestaan voor ruim 3.300 uit MGW en ruim 3.300 uit EGW. Opvallend is dat van beide woningtypes samen er slechts 21 op dit moment te huur staan op Funda. Andere bronnen laten vergelijkbaar lage cijfers zien. Behalve bovengenoemde hoofdlijnen zijn de cijfers te laag om een onderverdeling naar segmenten te maken. De indruk is overigens wel dat de middenhuur ontbreekt, meestal start het met circa € 1.000 per maand.

7.2 Respondenten

Aan de respondenten is gevraagd in hoeverre zij vinden dat het huidige aanbod voldoet aan de vraag.

Corporaties

- tekorten op bijna alle woningtypes, een grote mismatch, mensen zitten in de verkeerde woning;
- zeer lange wachtlijsten, wegens tekorten, op 1 nieuwbouwwoning 1000 reacties;
- specifiek tekort voor ouderen;
- te weinig doorstroming naar middenhuur omdat deze er nauwelijks is.

Markt

- gebrek aan aanbod zorgt voor de afvlakkende groei;
- wat betreft de MGW zien ze zeker vraag in het midden en midden/hog segment, voor het heel hoge segment verwachten zij beperkte vraag;
- aanbod EGW is deels gedateerd.

Publiek

- het aanbod patiowoningen is te laag;
- ook voor jongeren is het aanbod laag (wordt al wat aan gedaan);
- te weinig koopwoningen EGW in het allerlaagste segment (sociale koop).

Het algemene beeld dat naar voren komt, is dat Zoetermeer een behoorlijke variëteit heeft in architectuurstijlen en de manier waarop er gebouwd werd in de diverse periodes. Kanttekening hierbij is dat een deel daarvan inmiddels wel (sterk) gedateerd is. Maar dit betreft vooral EGW en goedkope MGW, in de andere segmenten is er juist te weinig aanbod. Op de vraag wat er over 10 jaar verbeterd zou moeten zijn in Zoetermeer had een respondent naar onze mening een sterk antwoord: “[Het mozaïek van de stad zou verder uitgebreid moeten worden](#)”.

7.3 Conclusie

Voor wat betreft de EGW is het aanbod evenwichtig verdeeld over de diverse prijssegmenten. Uitzondering vormt zowel de sociale huur als de sociale koop. Voor wat betreft de sociale koop is er eigenlijk geen/nauwelijks aanbod. De sociale huurvoorraad bestaat onder meer uit 5.525 een-gezinswoningen. Dit is 17% van het totaal aantal van 32.345 gezinswoningen in Zoetermeer. Ook dit aandeel is relatief laag.

Bij de MGW is het beeld bijna andersom. 57% van de koopwoningen (transacties Funda) is in het laagste segment, tot € 190.000. Van alle MGW, koop en huur is het sociale huurdeel 58%. De transacties op Funda geven slechts een indicatie en kunnen niet rechtstreeks vertaald worden naar aanbod. Daarom is het alleen mogelijk om een inschatting te maken over het totale deel van de MGW in het sociale segment. De inschatting is dat de sociale koop en huur samen circa 70 tot 75% van het totale aanbod is in de MGW.

Het relatief grote deel aan sociale meergezinswoningen zorgt voor beperkte doorstroommogelijkheden naar andere woningtypen en prijssegmenten. Indien men vanuit een sociale MGW wil doorstromen richting middenhuur of goedkope EGW, gaat dit nauwelijks, omdat er zeer weinig aanbod is. Alleen doorstromen naar het koopsegment MGW en EGW er net boven (190 – 230) lijkt wel te kunnen, hier is wel redelijk wat aanbod. Men kan zich hierbij overigens wel afvragen of de kwaliteit in dit segment altijd hoger is dan van de sociale huur.

8 Programma en positionering

8.1 Stadsniveau

In Zoetermeer is een aantal substantiële ontwikkelingen gaande ten aanzien van de woonbehoefte en de toekomstige vraag naar woningen. De eerste is de vergrijzingsgolf die al ingezet is in Zoetermeer en die het komende decennium nog verder zal doorzetten. Zo blijkt uit de vraaganalyse dat 75% van de additionele toekomstige behoefte aan huishoudens bestaat uit huishoudens van 65+. De tweede ontwikkeling is de groei van het aantal alleenstaande huishoudens. Mede door deze twee ontwikkelingen blijkt uit de analyse dat de vraag naar appartementen in met name de huursector, maar ook voor een deel in de koopsector, aanzienlijk zal stijgen. Daarnaast is de doorstroming in Zoetermeer gestagneerd, wat zorgt voor een gebrek aan vrijkomende passende woningen. Door dit gebrek aan vrijkomende (EGW) woningen en daarmee passend aanbod gaat een deel van de eigen bevolking elders zoeken naar een woning en is toestroom beperkt mogelijk.

Onderstaande tabel toont nogmaals de benodigde additionele woningbouw in Zoetermeer tot 2030. Hierin wordt de grote behoefte aan meergezinswoningen in het huursegment inzichtelijk en valt ook de toekomstige behoefte aan meergezinswoningen in het betaalbare koopsegment op tot €190.000.

Tabel 8.1 Behoefte aan woningen tot 2030 in de gemeente Zoetermeer, aflopend van meeste behoefte tot minste behoefte

Woningtype	Segment in €	Aantal woningen tot 2030	In % van totaal
Meergezinshuur	Sociaal tot 720	1.940	28%
Meergezinshuur	Hoog middenhuur 880 – 1.050	540	8%
Meergezinshuur	Duur >1.050	535	8%
Meergezinshuur	Laag middenhuur 720 – 880	400	6%
Meergezinskoop	Tot 190.000	380	6%
Eengezinshuur	Sociaal tot 720	370	5%
Eengezinskoop	360.000 – 475.000	270	4%
Eengezinshuur	Laag middenhuur 720 – 880	260	4%
Eengezinshuur	Duur >1.050	245	4%
Meergezinskoop	235.000 – 290.000	240	4%
Eengezinskoop	290.000 – 360.000	215	3%
Meergezinskoop	290.000 – 360.000	210	3%
Meergezinskoop	360.000 – 475.000	205	3%
Eengezinskoop	>475.000	190	3%
Eengezinskoop	235.000 – 290.000	170	2%
Meergezinskoop	190.000 – 235.000	140	2%
Eengezinskoop	Tot 190.000	140	2%
Eengezinshuur	Hoog middenhuur 880 - 1.050	135	2%
Meergezinskoop	>475.000	130	2%
Eengezinskoop	190.000 – 235.000	110	2%
		6.825	100%

Gecombineerd met de huishoudensverandering lijkt er op stadsniveau met name behoefte te zijn naar appartementen bestemd voor empty nesters en alleenstaanden (boven de 65 jaar) en daarnaast voor jonge gezinnen. Het betreft hier additionele toekomstige vraag als gevolg van de veranderde bevolkingssamenstelling.

Hierbij moet worden aangemerkt, dat prijsklassen in de huur- en koopsector niet direct kunnen worden vergeleken, maar het geeft desalniettemin een overzicht van waar veel vraag naar is.

De additionele vraag is een zelfstandig gegeven. Het zegt niets over het bestaande aanbod, maar geeft wel een indicatie in hoeverre dit huidige aanbod wel of niet aansluit op deze toekomstige vraag. Hierdoor wordt duidelijk of er door aanvullende vraag meer of minder overschotten of tekorten ontstaan. Zodoende worden hieronder het bestaande aanbod en de toekomstige vraag met elkaar vergeleken.

Koopmarkt vraag versus aanbod

Zoals eerder aangegeven bieden de cijfers van Funda geen absolute weergave van het koopaanbod, maar geven ze wel de verhouding weer tussen de prijssegmenten die aangeboden worden. Wanneer deze naast de vraag naar woningen wordt gelegd, kan zodoende een afspiegeling worden gemaakt van het verschil tussen vraag en aanbod. In de getallen hieronder is het huidige aanbod in verhouding gebracht (i.v.) met de vraag. Het verschil dat ontstaat geeft alleen maar aan dat er verhoudingsgewijs meer of minder tekorten zijn in het specifieke segment. Het absolute getal van het verschil heeft geen betekenis. Bijvoorbeeld, er is een duidelijk tekort aan EGW tot €190.000, maar we kunnen niet zeggen dat dit tekort 136 woningen is. In de praktijk zal het veel meer zijn, want het aanbod is een indicatie over het gehele bestaande aanbod. Groen geeft in de tabel aan waar aanbod bij moet komen om vraag met aanbod te matchen. Rood geeft een overschot weer.

Tabel 8.2 Vraag versus aanbod op de koopmarkt binnen de gemeente Zoetermeer

Segment koop	EGW	MG	EGW	MG	EGW	MG
vraag tot 2030, aanbod juli 2019	vraag	vraag	i.v.	i.v.	verschil	verschil
Voorkeur tot € 190.000	140	380	4	745	-136	365
Voorkeur € 190.000 tot 235.000	110	140	96	193	-14	53
Voorkeur € 235.000 tot 290.000	170	240	294	141	124	-99
Voorkeur € 290.000 tot 360.000	215	210	174	62	-41	-148
Voorkeur € 360.000 tot 475.000	270	205	275	102	5	-103
Voorkeur vanaf € 475.000	190	130	251	62	61	-68
Koop totaal	1.095	1305	1.095	1.305	0	0
Koop gem. Zoetermeer	2.400		2.400			

Op de koopmarkt is in het betaalbare segment tot € 190.000 een duidelijke splitsing waarneembaar tussen de eengezinswoningen en meergezinswoningen. Bij de EGW tot € 190.000 is er een sterk gebrek aan aanbod, terwijl de vraag stijgt. Bij de MGW stijgt de vraag hard, maar is er ook ruim voldoende aanbod. Binnen de MGW is behoudens het goedkope prijssegment en het segment tot €235.000 in de overige segmenten een gebrek aan aanbod. Het aanbod van de EGW is behoudens het segment tot €190.000 wel grotendeels afdoende om aan de vraag te voldoen. Opvallend is daarnaast het overaanbod EGW in het segment € 235.000 – € 290.000.

Huurmarkt vraag versus aanbod

Wat betreft de huurmarkt zijn er in de vrije sector minder kwantitatieve bronnen beschikbaar die overzicht geven over de aantallen per prijssegment. Uit de interviews zijn er in het vorige hoofdstuk wel kwalitatieve gegevens gehaald, deze hebben we in tabel 8.3 verwerkt.

8.1.1 Plancapaciteit

Door de kwalitatieve en kwantitatieve analyse van zowel de toekomstige vraag- als het huidige aanbodzijde op de koop- en huurmarkt is de volgende tabel opgesteld. Hierbij wordt zichtbaar in hoeverre de toekomstige vraag opgevangen kan worden door het huidige aanbod. Het resultaat is de gewenste plancapaciteit in gradaties. Een + bij de plancapaciteit geeft de indicatie dat additionele woningen in dat segment benodigd zijn om aan de behoefte te voldoen.

Tabel 8.3 Verhouding tussen toekomstige behoefte en huidig aanbod per woningtype en prijssegment

Woningtype	Prijssegment in €	Toekomstige behoefte	Huidig aanbod	Potentiële Plancapaciteit
Meergezinshuur	Tot 720	+++	- -	++++
Meergezinshuur	720 - 880	++	- -	+++
Meergezinshuur	880 - 1.050	++	- -	+++
Meergezinshuur	>1.050	++	- -	+++
Eengezinshuur	Tot 720	++	- -	+++
Eengezinshuur	720 – 880	++	-	++
Eengezinshuur	880 – 1.050	+	-	+
Eengezinshuur	>1.050	+	/	+
Meergezinskoop	Tot 190.000	++	+++	- -
Meergezinskoop	190 – 235	+	+	-
Meergezinskoop	235 – 290	+	/	+
Meergezinskoop	290 – 360	+	-	++
Meergezinskoop	360 – 475	+	-	++
Meergezinskoop	>475	+	-	+
Eengezinskoop	Tot 190.000	+	- -	++
Eengezinskoop	190 – 235	+	/	+
Eengezinskoop	235 – 290	+	++	-
Eengezinskoop	290 – 360	+	/	+
Eengezinskoop	360 – 475	+	+	-
Eengezinskoop	>475	+	+	-

MGW-huur

In het huidige aanbod zijn tekorten zichtbaar. Door de additionele vraag zal dit alleen maar verder toenemen. Met name de sterk groeiende behoefte naar sociale huurappartementen is in combinatie met het bestaand tekort, een segment dat duidelijk uitgebreid dient te worden. Zoals aangegeven in hoofdstuk 5 is Zoetermeer sociaaleconomisch gezien wat aan het afglijden. In die zin is het dus de vraag of het bevorderlijk is voor de ontwikkeling van Zoetermeer om in groten aantallen sociale huurwoningen op te leveren. Echter is hier wel behoefte aan, dus ligt hier voor Zoetermeer een beleidsmatig vraagstuk. Daarnaast kunnen, door middel van doorstroming, ook sociale huurwoningen worden vrijgemaakt, waardoor additioneel minder hoeft worden opgeleverd.

EGW-huur

Het huidige aanbod in relatie tot de toekomstige behoefte van de EGW-huurwoningen laat eenzelfde beeld zien als de MGW-huurwoningen. De stijging van de toekomstige behoefte is wat lager dan bij de MGW-huurwoningen, maar additioneel aanbod lijkt met name in het goedkope segment en middenhuur segment noodzakelijk.

MGW-Koop

Er is een stijgende vraag naar sociale koop (betaalbare meergezinskoopwoningen tot € 190.000) maar er is nu een overschot aan aanbod in dit segment. Dit segment heeft geen additionele oplevering van woningen.

In de overige koopsegmenten van de meergezinswoningen stijgt de toekomstige behoefte. Ook is het huidige aanbod niet voldoende. Deze twee effecten versterken elkaar vervolgens. Het bouwen van extra koopappartementen in deze prijssegmenten is dan ook wenselijk om meer evenwicht te krijgen.

EGW-Koop

Het aanbod van eengezinskoopwoningen tot € 190.000 is nihil. Wel wordt een toekomstige vraag naar deze woningen verwacht. Bijbouwen in dit segment is wenselijk. Kanttekening hierbij is dat dit segment financieel moeilijk realiseerbaar is, door onder andere de huidige hoge bouwkosten. Verder moeten er actief maatregelen worden genomen om deze woningen ook in dit segment te houden. Door de hoge vraag en het kleine aanbod worden deze woningen bij vrije verkoop veel meer waard, waardoor ze weer in een hoger segment terecht komen.

Wat betreft de overige prijssegmenten van de eengezinskoopwoningen, lijkt de toekomstige vraag en het huidige aanbod redelijk in evenwicht met elkaar. Echter moet dit aanbod wel 'vrijkomen' en dient doorstroming op gang te moeten worden gebracht om dit te bewerkstelligen. Het eerdergenoemde relatieve overaanbod EGW in het segment € 235.000 – € 290.000 is een gegeven, door marktwerking komt er meer balans in dit segment. Bijbouwen is uiteraard voor dit segment niet wenselijk.

8.2 Gewenste doelgroepen Entree en binnenstad

In de vorige paragraaf is beschreven in welke segmenten de toekomstige vraag in meerdere of mindere mate aansluit bij tekorten of overschotten in het huidige aanbod. Het resultaat geeft een beeld van de gewenste plancapaciteit.

Gezien de schaal van de Entree en de binnenstad kan een groot deel van de toekomstige vraag gerealiseerd worden op deze twee ontwikkellocaties. Maar praktisch zou dat betekenen dat eveneens een groot deel van de meergezinswoningen naar de oudere (alleenstaande) doelgroep zou moeten gaan. Zonder waardeoordeel te geven kan men zich afvragen of dit niet te eenzijdig is en of dat bestuurlijk en markttechnisch wel wenselijk is. Daarnaast is het duidelijk dat slechts een deel van de ouderen naar een stedelijk gebied wil verhuizen. Kortom, ouderen zijn een doelgroep, maar zeker niet de enige.

Aan de respondenten is gevraagd naar wat zij zien als de gewenste doelgroepen voor de Entree en de binnenstad. Over het algemeen hebben de verschillende groepen respondenten eenzelfde beeld hierover, zoals in tabel 8.4 weergegeven.

Tabel 8.4: Gewenste doelgroepen voor ontwikkellocaties Entree en Binnenstad

Publiek	Corporaties	Markt	Bewoners
Starters	Empty nesters	Empty nesters	Starters
Empty nesters	Ouderen	Ouderen	Ouderen
Middeninkomens	Jongeren	Starters	Empty nesters
Studenten	(lage)middeninkomens	(Lage) middeninkomens	

Publiek

De gemeente zelf heeft in de planvorming van de Entree vastgesteld dat dit gebied huisvesting moet bieden aan verschillende soorten huishoudens en inkomens, waarin het accent wordt gelegd op de jongere doelgroep, middeninkomens en de empty nesters. Voor de binnenstad ziet de gemeente met name kansen voor empty nesters en doorstromende gezinnen en specifiek in het Stadshart voor studenten en starters.

Vanuit de gemeente wordt daarnaast aangegeven dat de laatste jaren met name gefocust is op de doelgroep jongeren. Doordat deze doelgroep meer en meer uit de stad dreigde te verdwijnen, is getracht dat tegen te gaan door passende woonvormen op te leveren. Voor ouderen met een zorgvraag zijn de afgelopen jaren weinig plannen gerealiseerd, waardoor een inhaalslag voor dit segment noodzakelijk lijkt. In de gemeentelijke woonvisie wordt dit erkend en wordt gesteld dat veel verouderde woonzorgcomplexen zowel kwantitatief als kwalitatief tekortschieten. Ten aanzien van doorstroming wordt gesuggereerd dat met name gefocust zal worden op de doorstroming van ouderen, waardoor gezinnen zich kunnen vestigen in de vrijkomende eengezinswoningen waar de oudere doelgroep nog vaak in verblijft.

Een andere respondent geeft aan dat ten aanzien van de twee ontwikkellocaties de Entree met name de leeftijdscategorie rond 55+ moet gaan faciliteren. Deze veelal empty nesters verlaten hierdoor hun eengezinswoning en brengen zo de doorstroming op gang. Hiervoor is wel een verbetering nodig van bereikbaarheid en passende voorzieningen. Voor de binnenstad heerst het idee dat er een combinatie moet zijn tussen woningen voor starters en studenten en empty nesters.

Corporaties

Vanwege de huishoudensverdunding zien ook corporaties de vraag stijgen naar appartementen en stellen dat toevoeging van dergelijke woningen noodzakelijk is. Vanuit de doelgroepen geredeneerd wordt vastgesteld dat de vraag naar woningen met name gaat komen vanuit de middeninkomens, empty nesters en jongeren. Dat zijn de doelgroepen die de komende jaren het meest van belang zijn en waarop moet worden ingezet.

De corporaties zien een toename van het aantal ouderen en alleenstaanden. Voor het draagvlak voor projecten en het aanzien van je stad lijkt dit echter niet de meest gewenste ontwikkeling. Hierdoor wordt aangegeven dat de gemeente Zoetermeer met name heeft ingezet op jongeren, omdat angst heerst voor een krimpscenario en ontgroening. Ook de projecten opgezet door particulieren zijn met name gericht op de jongere doelgroep en met alleen dergelijke woningen kan Zoetermeer niet worden volgebouwd. Bovendien kunnen ze daarna nergens naartoe.

Daarnaast zijn de corporaties van mening dat er meer moet worden ingezet op de lage middeninkomens, omdat er én te weinig aanbod is én een nieuw gebrek aan doorstroming ontstaat. Jongeren willen na een aantal jaren, met een toegenomen inkomen, een volgende stap maken in hun wooncarrière. Hier is momenteel echter nauwelijks aanbod voor. Voor de oudere doelgroep is er een vergelijkbaar verhaal, maar dan vanwege de vergrijzing. Er is weinig geschikt aanbod, dus de doorstroming stagneert en dit beïnvloedt dan weer de huisvesting van gezinnen. Zo zien

corporaties dat er wel degelijk vraag is naar eengezinswoningen, maar dat er een gebrek is van vrijkomende woningen, doordat de huidige inwoners niet kunnen/willen doorstromen.

Markt

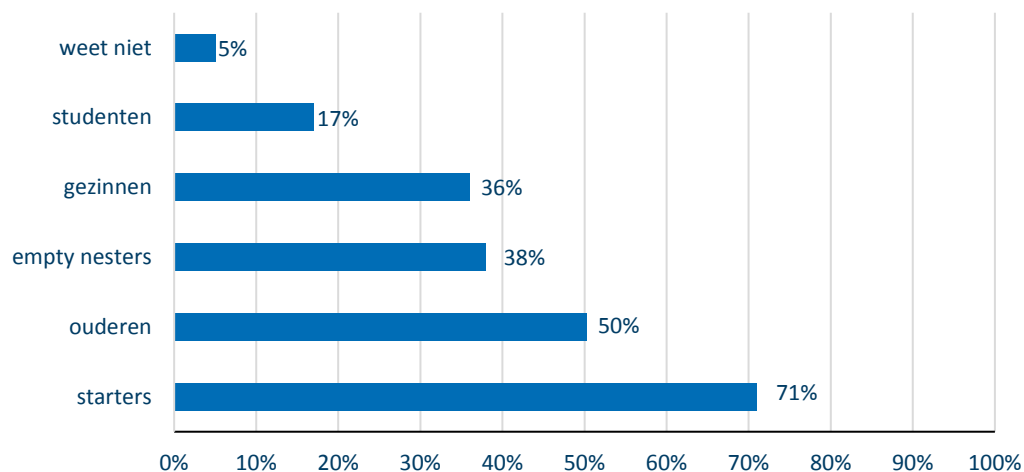
Marktpartijen erkennen de vergrijzing in Zoetermeer, maar stellen dat desondanks de vraag naar woningen voor starters en jonge gezinnen niet uit het oog moet worden verloren. Aanvullend wordt gesteld dat in 2040 Zoetermeer de op een na grijsste gemeente van Nederland is en dat doorstroming nu noodzakelijk is voor de gemeente om een gezonde bevolkingsopbouw en woningvoorraad te versterken.

De nieuwe ontwikkelgebieden moeten een sterk gemengd karakter krijgen. Naast de eerdergenoemde doelgroepen (empty nesters, ouderen en starters) zullen deze ook ruimte moeten bieden voor alleenstaanden of stellen met of zonder kinderen met (lage) middeninkomens. Door de goede (ov) verbinding zou Zoetermeer een deel van de woningvraag uit onder meer Den Haag kunnen opvangen, waar het aanbod laag is en de prijzen hoger.

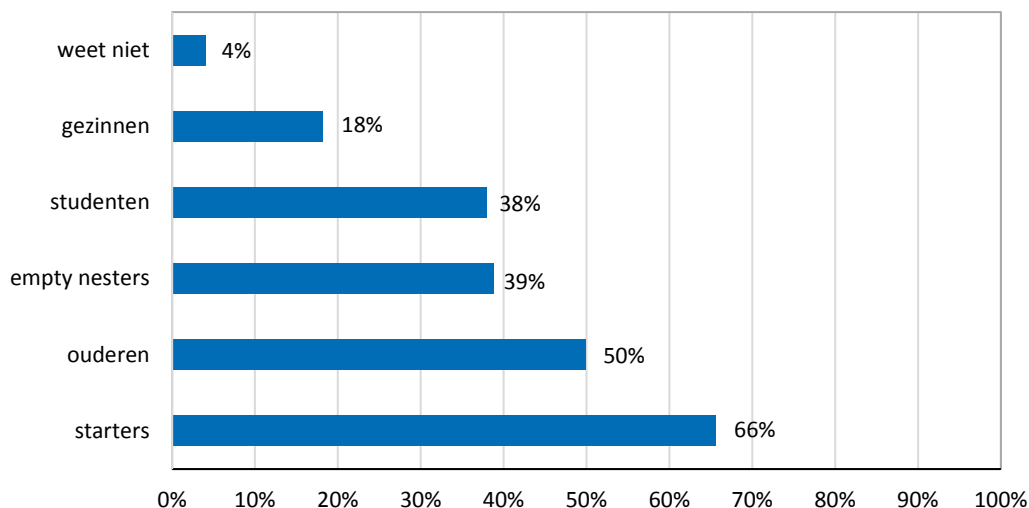
Bewonerspanel

Het bewonerspanel is van mening dat de binnen de nieuwbouwplannen voor zowel de Entree als de binnenstad voornamelijk ruimte moet zijn voor starters, gevolgd door ouderen en empty nesters. Deze doelgroepen komen zodoende redelijk overeen met de plannen van de gemeente, waarin de ontwikkellocaties voornamelijk bestemd zijn voor de jongere doelgroep en empty nesters.

Figuur 8.1 Doelgroep waarop de gemeente zich moet richten bij de nieuwbouwplannen op de ontwikkellocatie Entree (n=1824)



Figuur 8.2 Doelgroep waarop de gemeente zich moet richten bij de nieuwbouwplannen van de Binnenstad (n=1811)



8.3 Gewenste woningtypen Entree en binnenstad

Aan de respondenten is ook gevraagd wat zij in de Entree en binnenstad gewenste woningtypen vinden. Hierin blijkt overeenstemming te zijn in het feit dat beide ontwikkelgebieden met name bestemd moeten zijn voor (middel)hoge hoogbouw en dat appartementen het gros van de woningvoorraad moet gaan bedragen. Hierin zit een match met de geprognosticeerde additionele woningbehoefte die werd geraamd in de vraaganalyse. Daaruit bleek met name de vraag naar meergezinswoningen hard te gaan stijgen en bleek ook de toename van het aantal alleenstaanden.

Ten aanzien van prijssegmenten wordt aangegeven dat er een totaal gebrek is aan het middenhuursegment. de Entree zou een zeer geschikte locatie zijn om dat gebrek aan te vullen. Vanuit de corporaties wordt echter ook aandacht gevraagd voor het opleveren van een duurzame woningvoorraad. Zij waken ervoor dat er kleine, 35m² appartementen worden opgeleverd die voor nu hoge rendementen opleveren, maar op lange termijn niet levensvatbaar blijven. Ook vanuit de markt blijkt herkenning dat in Zoetermeer geen 'Haagse prijzen' voor kleine woningoppervlakten gevraagd kunnen worden.

Vanuit verschillende respondenten wordt aangegeven dat de volgende afmetingen op termijn duurzamer zijn en waar ook door de doelgroep naar wordt gevraagd:

- sociale huurwoning: minimaal 55-65m²;
- lage middenhuur: 60-80m²;
- hogere middenhuur: >80m².

De gemeente geeft verder aan dat in de binnenstad met name gefocust zal worden op middel(dure)koop- en huursegmenten. Voor de gemeenten lijken deze woningtypen het meest interessant, gelet op de beoogde doelgroepen. De Entree voegt daarnaast iets aan Zoetermeer toe wat er nog niet is; namelijk een kwalitatief hoogwaardige stadswijk. De gemeente zet hier in op gevarieerde stedelijke woningtypologieën in hogere dichtheden. Het accent ligt op gestapelde woonvormen. Hierin wordt niet uitgesloten dat een afwisseling plaats kan vinden met lagere stedelijke bebouwing. De Entree wordt daarnaast gezien als een boulevard met voorzieningen in de plint van de hoog- en middelhoogbouw met aanzienlijke groene buitenruimtes.

Aanvullende uitspraken die de gewenste ontwikkeling van beide gebieden weergeven zijn:

- wissel bouwhoogtes af in de Entree en zorg voor een levendig klimaat met organische profielen en zicht op groen;
- zorg voor een mix aan doelgroepen en woningtypen, van sociale huurappartementen tot vrije sector huurappartementen en koopappartementen;
- lever niet alleen woningen op voor starters en jonge gezinnen;
- faciliteer zowel de vitale ouderen (vaak empty nesters) als de zorgbehoevende ouderen en weet dat er een groot verschil zit tussen beide doelgroepen;
- breng de woencyclus weer op gang door doorstroming te bevorderen voor ouderen en voor jongeren en starters.

Bewonerspanel

Ook aan het bewonerspanel is de vraag voorgelegd welke woningtypen zij als gewenst zien voor de ontwikkeling van de Entree en binnenstad. Vanuit hun eigen ervaring en perspectief zien de bewoners van Zoetermeer met name appartementen verschijnen binnen de twee genoemde ontwikkellocaties. Binnen het woningtype appartementen is een gewenste mix zichtbaar van koop en huur waarbij de betaalbare en middel dure segmenten het meest gewenst zijn.

Tabel 8.5 Voorkeur voor gewenst woningtype(n) op ontwikkellocatie Entree (N=1791)

	Type	Huur/koop	Prijs in €	Percentage
1	Appartement	Koop	Tot 190.000	42,4%
2	Appartement	Huur	Tot 710 per maand	39,0%
3	Appartement	Huur	710 – 970	37,7%
4	Appartement	Koop	190.000 – 274.000	35,8%
5	Eengezinswoning	Koop	190.000 – 274.000	32,3%
6	Eengezinswoning	Huur	710 – 970	21,9%
7	Eengezinswoning	Huur	Tot 710	19,4%
8	Eengezinswoning	Koop	Tot 190.000	17,2%
9	Eengezinswoning	Koop	Vanaf 274.000	13,1%
10	Appartement	Koop	Vanaf 274.000	12,7%
11	Appartement	Huur	Vanaf 970	8,5%
12	Eengezinswoning	Huur	Vanaf 970	5,6%
13	Weet niet	-	-	5,9%

Tabel 8.6 Voorkeur voor gewenst woningtype(n) op ontwikkellocatie Binnenstad (N=1791)

	Type	Huur/koop	Prijs in €	Percentage
1	Appartement	Koop	190.000 – 274.000	45,2%
2	Appartement	Huur	710 – 970	44,6%
3	Appartement	Koop	Tot 190.000	43,8%
4	Appartement	Huur	Tot 710	38,5%
5	Appartement	Koop	Vanaf 274.000	19,9%
6	Appartement	Huur	Vanaf 970	15,1%
7	Eengezinswoning	Koop	190.000 – 274.000	13,5%
8	Eengezinswoning	Huur	710 – 970	10,9%
9	Eengezinswoning	Huur	Tot 710	10,3%
10	Eengezinswoning	Koop	Tot 190.000	8,2%
11	Eengezinswoning	Koop	Vanaf 274.000	7,6%
12	Eengezinswoning	Huur	Vanaf 970	3,4%
13	Weet niet	-	-	5,2%

In de binnenstad zien de bewoners het liefst de koopwoningen in het middensegment en huurwoningen in het lage middensegment. De splitsing tussen appartementen en eengezinswoningen is hier opvallend. Alle appartementen, zowel koop als huur in alle prijssegmenten zijn meer gewenst dan elke vorm van eengezinswoning.

8.4 Doorstroming

Het op gang brengen van doorstroming is voor Zoetermeer een essentiële ontwikkeling. Daar zijn alle respondenten het over eens. Zoals eerder vermeld zijn er verschillende vormen en manieren van doorstroming die van belang zijn voor Zoetermeer. Zo dient de doorstroming van starters, jonge gezinnen of stellen zonder kinderen naar een duurdere huurwoningen in het midden of hoge segment beter gefaciliteerd te worden. Ook de doorstroming vanuit een MGW naar een EGW dient op gang te worden gebracht. Het grote pijnpunt binnen het doorstroomb dossier is echter de doorstroming van empty nesters en ouderen vanuit de EGW naar een passende MGW. Deze doelgroep heeft meer nodig om verleid te worden tot doorstroming dan alleen een passende woning. Het verleiden van deze doelgroep wordt in deze paragraaf besproken.

8.4.1 Doelgroep

Een eerste kwestie speelt over wie potentieel verleid kan worden tot doorstroming. Hierin wordt aangegeven dat hoe hoger de leeftijd hoe lastiger doorstroming te bewerkstelligen is. Vanaf een bepaalde leeftijd zijn mensen simpelweg te oud om door te stromen en een dergelijk stap te maken. Dat kan al vanaf een jaar of 75 beginnen te spelen. Deze doelgroep blijft in de meeste gevallen wonen in de eigen woning in de wijk of maakt de overstap naar een zorgcomplex.

De focus zou zodoende meer moeten liggen op de 'jongere ouderen'. Zij hebben de regie nog in eigen hand en maken beslissingen naar wat voor hen het meeste van belang is over 5, 10 of 15 jaar. Mensen zouden eigenlijk al vanaf de leeftijd van 55 jaar getriggerd moeten worden tot doorstroming.

Wat je verder voor een gebied als de Entree zoekt zijn pioniers en kartrekkers. Hierin moet de balans worden gehouden tussen doelgroepen, door op verschillende locaties invulling te geven met een diversiteit aan voorzieningen. Dit betekent woonzorgvoorzieningen voor de oudere doelgroep en bijvoorbeeld een woongebouw voor starters en 55+. Richt je op een levendige doelgroep van jong en oud, los van het inkomen. Deze doelgroep moet de Entree tot een succes maken, want zij zijn de pioniers die via mond-tot-mond reclame de Entree kunnen promoten. Het werkt ook voor ouderen aanstekelijk wanneer zij positieve verhalen horen vanuit hun eigen bekendenkring over wonen in bijvoorbeeld de Entree.

Het laten doorstromen van de (jongere) oudere doelgroep brengt daarnaast ook de gehele wooncyclus op gang. Door deze doorstroming hebben starters de mogelijkheid om hun wooncarrière voort te zetten in Zoetermeer in de vrijgekomen eengezinswoningen. Om de volledige wooncyclus verder te faciliteren dient er nog extra aandacht uit te gaan naar de doelgroepen die willen doorstromen in het huursegment naar middelhuur/ koop of dure huur.

8.4.2 Locatie

Grofweg zijn er ten aanzien van locatie twee manieren van doorstromen. De eerste vorm is doorstroming in de wijk en de tweede vorm is doorstroming naar andere gebieden/ wijken in Zoetermeer zoals de Entree of binnenstad. Doorstroming in de wijk is allereerst in Zoetermeer erg toepasbaar en passend, aangezien elke wijk in Zoetermeer een centrum bezit met voorzieningen

en een goede bereikbaarheid met het openbaar vervoer. Ook wordt gesteld dat doorstroming in de wijk meer gewenst is, doordat de ouderen in de EGW betrokken zijn bij de buurt en een belangrijke spil vormen in de sociale cohesie. Ook blijkt uit de praktijk dat ouderen vaak niet uit de eigen wijk weg willen. In de praktijk zal dus onder de oudere doelgroep doorstroming met name in de wijk plaatsvinden.

Echter wordt ook gezien dat een aanzienlijke groep (jongere) ouderen best bereid zou zijn om de wijk te verlaten en zich elders in de stad te vestigen. Dit komt enerzijds door een potentieel gebrek aan een woon/zorgcomplex en anderzijds doordat de kennissen uit de buurt zelf ook vertrekken, wat als katalysator fungeert. Daarnaast is de belangrijkste eis vaak dat de nieuwe woning zich dichtbij woonlocaties van familie bevindt en dat kan ook in gebieden als de Entree. De verhuiscirkel is in die zin meer gericht op Zoetermeer als geheel en is niet zozeer wijkgebonden. Echter, geldt ook hier dat hoe hoger de leeftijd hoe lastiger doorstroming en eventueel verhuizing naar een ander deel van de stad wordt.

8.4.3 Voorzieningen

Ook het voorzieningenniveau dient aan te sluiten op de wensen van de doorstromers. Ook hierin zit een belangrijk onderscheid in leeftijdscategorieën. Voorzieningen die volgens de respondenten aanwezig moeten zijn om mensen tot doorstroming te verleiden zijn onder andere:

- zon, groen, buitenruimte;
- zorgvoorzieningen en/of zorgcomplexen;
- sociale- en collectieve voorzieningen, ontmoetingsruimten;
- buurtvoorzieningen (verenigingen, bibliotheek etc.);
- bereikbaarheid met openbaar vervoer;
- supermarkt;
- een korte afstand tot voorzieningen.

Enigszins opvallend is het feit dat betaalbaarheid wordt aangegeven als zijnde niet de doorslaggevende factor. Vaak is doorstroming uit nood geboren en speelt betaalbaarheid dus een minder bepalende rol. Het goed wonen weegt hierin boven de andere wensen. Als het 'goed wonen' gerealiseerd kan worden en de juiste voorzieningen binnen een acceptabele afstand bereikbaar zijn, speelt het belang van betaalbaarheid dus minder.

Ten aanzien van het soort voorzieningen dient ook te worden nagedacht over de verschillende leeftijdsgroepen van de mensen die tot doorstroming verleid kunnen worden. Een respondent stelt: *"de echte oudere generatie zoekt collectieve voorzieningen en faciliteiten voor de buurt als een breiclub terwijl de generatie daaronder wil salsadansen en in een levendige buurt wil verblijven. De vitale senior wil naar de gym, wil naar het terras en zoekt dynamiek."*

Zorgvoorzieningen

Met name de zorgvoorzieningen zijn essentieel voor doorstroming. Senioren die willen doorstromen hebben vaak direct behoefte aan dergelijke voorzieningen, terwijl de 'jongere ouderen' met het oog op de toekomst deze voorzieningen ook alvast graag in de buurt zien. Daarnaast stijgt de behoefte aan zorgcomplexen door de sterke vergrijzing. Het aanbieden van zorg vergt echter wel aandacht. Zo zijn 'jongere ouderen' vaak nog niet geïnteresseerd om in een woon/zorgcomplex te wonen en willen zodoende liever niet ergens wonen in een complex waar een zorgstempel op zit. Zorgvoorzieningen moeten nabij zijn, maar moeten niet sfeerbepalend zijn.

Zorg op locatie in combinatie met zelfstandige (ouderen)huisvesting is in die zin een goed alternatief. Hierdoor lopen niet de witte jassen rond in de gangen en zie je niet meer overal de zorg

terugkomen. Dit maakt het wonen aantrekkelijker. Ook een nieuw gebouw inrichten met enkele zorgfuncties zonder het over te laten komen als een verpleeghuis is een werkbaar idee. Om adequaat zorg te leveren in zelfstandige woongebouwen is samenwerking noodzakelijk tussen diverse partijen als zorg- en welzijnsorganisaties, corporaties, marktpartijen en gemeente.

8.4.4 Begeleiding

De aanwezigheid van een passende woning met geschikte voorzieningen is vaak nog niet voldoende om mensen ook daadwerkelijk tot doorstroming aan te zetten. Vanuit de respondenten wordt aangegeven dat (persoonlijke) begeleiding erg belangrijk is. Zo wordt gesteld dat de verhuisbereidheid er onder de ouderen wel degelijk is, maar dat de angst voor de verandering remmend werkt. Vaak zijn deze mensen al enigszins kwetsbaar en wordt doorstroming niet gezien als een spannend avontuur.

Naast alle woningtechnische aspecten en eisen moet het psychologische proces dus niet vergeten of onderschat worden. Met name ouderen nemen afscheid van een fase waarin ze in de woning de kinderen hebben opgevoed en hebben zien opgroeien. Daarnaast is het voor mensen ook lastig om toe te geven dat ze beperkingen krijgen en zodoende worden genoodzaakt tot verhuizing.

Aan de voorkant van het doorstromingstraject kunnen mensen worden meegenomen of geadviseerd. Wanneer er door een oudere een verzoek wordt ingediend voor het laten plaatsen van een traplift, kan al het gesprek worden aangegaan of doorstroming naar een meer passende woning geen optie is. Neem de potentiële doelgroep dus mee in het traject van doorstroming is het devies. Adviseer ze over de mogelijkheden en creëer duidelijkheid over de situatie.

9 Conclusie

Kijkend naar de bestaande woningmarkt van Zoetermeer, zijn een aantal omstandigheden en ontwikkelingen die gezamenlijk richting kunnen geven aan de gewenste toekomstige woningvoorraad. In het achterliggende rapport zijn deze al ruimschoots beschreven, maar om enige context te plaatsten bij deze conclusie worden een aantal hoofdelementen, nog eens bondig benoemd.

Door de historie van Zoetermeer heeft het een woningvoorraad met relatief veel goedkope meergezinswoningen (jaren 60) en daarnaast veel middeldure tot dure eengezinswoningen uit de jaren 70 tot 2000. De gezinnen van toen zijn de ouderen van nu, maar dan veelal zonder de kinderen. Omdat na deze periode relatief weinig nieuwbouw heeft plaatsgevonden en er tevens weinig geschikt aanbod is om naar toe te verhuizen, is de doorstroming van deze groep maar beperkt mogelijk, daarnaast is het al een groep die niet zomaar verhuist.

De sterke vergrijzing die Zoetermeer kent, is op zichzelf al ongunstig voor de stad, bepaalde voorzieningen komen bijvoorbeeld onder druk te staan. Maar door het gebrek aan doorstroming komen de eengezinswoningen ook niet vrij voor de gezinnen waarmee de bevolkingsopbouw weer wat evenwichtiger wordt.

Uit het woningbouwmodel op basis van Primos gegevens, komt dat Zoetermeer tot en met 2030 een additionele behoefte kent van 6.825 huishoudens. Dit aantal voorziet in belangrijke mate de groeiende behoefte aan woningen voor (alleenstaande) ouderen (empty nesters) en overige alleenstaanden. Belangrijk uitgangspunt bij dit model is, dat het bestaande trends doorzet. Door het eerdergenoemde gebrek aan nieuw woningaanbod in de afgelopen twee decennia, is het migratiesaldo voor Zoetermeer de afgelopen jaren gemiddeld ook licht negatief geweest. Dit beïnvloedt de prognose van de toekomstige vraag. Zonder migratie bestaat de additionele vraag voornamelijk uit een autonome ontwikkeling, die door de vergrijzing en het grote aantal alleenstaanden voornamelijk bestaat uit een verdunning van het aantal personen per huishouden.

Uit gesprekken met de geïnterviewden blijkt dat alle partijen van mening zijn dat het licht negatieve migratiesaldo veroorzaakt wordt door gebrek aan aanbod. Ook bieden de nieuwe cijfers van het PBL/CBS een positiever beeld voor de toekomst. Zoetermeer gaat weer groeien na jaren van stagnatie. Deze groei varieert ergens tussen de +7% en +15%. Met name het benutten van de regionale vraag naar woningen, door te zorgen voor passend aanbod speelt hierin een belangrijke rol. Dit versterkt het beeld dat er ruimte is voor meer woningen dan de ruim 6.800 die uit het model komen. Hoeveel meer is niet exact te onderbouwen, maar het beleidsmatig bepaalde aantal van 10.000 woningen komt hierbij realistisch over en is tevens van belang voor de ontwikkeling van Zoetermeer.

Het extra aanbod kan op hoofdlijnen op twee manieren ingezet worden, door gericht woningen te bouwen die de doorstroom bevorderen en door woningen te bouwen voor de groep die mogelijk later een gezin vormen, waardoor de bevolkingsopbouw weer wat evenwichtiger wordt en het sociale draagvlak daarmee ook weer groter wordt. Er is hierbij vooral behoefte aan meergezinswoningen in diverse prijsklassen, de doorstroming zorgt er vervolgens voor dat er meer sociale woningen vrijkomen en meer eengezinswoningen voor gezinnen met kinderen. De Entree en de binnenstad zijn hierbij geschikte locaties omdat het profiel zich leent voor met name meergezinswoningen, die in een mix van prijsklassen/segmenten gebouwd kunnen worden.

Hierbij is het van belang dat er niet alleen woningen gebouwd worden, maar ook aandacht is voor (zorg) voorzieningen.

De eindconclusie is daarmee dat Zoetermeer de regionale vraag en de beschikbare ontwikkellocaties kan inzetten voor een evenwichtigere woningvoorraad en bevolkingsopbouw om zo een positieve bijdrage te leveren aan het algehele economische en maatschappelijke functioneren van Zoetermeer. Kortom, het momentum is daar voor verandering en verbetering.

Bijlage 1: Vragenlijst digitaal bewonerspanel

Groeistrategie Zoetermeer en twee ontwikkellocaties (Entree Zoetermeer en Binnenstad)

1. Op welke doelgroep zou de gemeente Zoetermeer zich met name moeten richten bij de nieuwbouwplannen op de ontwikkellocaties Entree en de binnenstad? De gemeente moet zich met name focussen op (meerdere antwoorden mogelijk):

	Entree	Binnenstad
Studenten	☐	☐
Starters	☐	☐
Gezinnen	☐	☐
Samenwonend (kinderen uit huis – empty nester)*	☐	☐
Ouderen	☐	☐

*gezinnen waarvan de kinderen het huis uit zijn, vaak gecategoriseerd als 45+ of 50+. Mogelijk een doelgroep die kleiner wil gaan wonen.

**inclusief ouderen met een zorgvraag die behoefte hebben aan aangepaste woningen en/of een verzorgingstehuis.

2. Welke van de volgende woningtypen zouden binnen de nieuwe woningbouwplannen voor de twee ontwikkellocaties in Zoetermeer gebouwd moeten worden? (meerdere antwoorden mogelijk)

Entree

Appartementen	Koop	☐ Betaalbare koopappartementen tot € 190.000
		☐ Middeldure koopappartementen van € 190.000 tot € 274.000
		☐ Dure koopappartementen vanaf € 274.000
	Huur	☐ Sociale huurappartementen tot € 710 per maand
		☐ Middeldure huurappartementen van € 710 tot € 970 per maand
		☐ Dure huurappartementen vanaf € 970 per maand
Gezinswoningen	Koop	☐ Betaalbare gezinskoopwoningen € 190.000
		☐ Middeldure gezinskoopwoningen € 190.000 tot € 274.000
		☐ Dure gezinskoopwoningen € 274.000
	Huur	☐ Sociale gezinshuurwoningen tot € 710 per maand
		☐ Middeldure gezinshuurwoningen van € 710 tot € 970 per maand
		☐ Dure gezinshuurwoningen vanaf € 970 per maand

Binnenstad

- | | | |
|----------------|------|--|
| Appartementen | Koop | ☐ Betaalbare koopappartementen tot € 190.000
☐ Middeldure koopappartementen van € 190.000 tot € 274.000
☐ Dure koopappartementen vanaf € 274.000 |
| | Huur | ☐ Sociale huurappartementen tot € 710 per maand
☐ Middeldure huurappartementen van € 710 tot € 970 per maand
☐ Dure huurappartementen vanaf € 970 per maand |
| Gezinswoningen | Koop | ☐ Betaalbare gezinskoopwoningen € 190.000
☐ Middeldure gezinskoopwoningen € 190.000 tot € 274.000
☐ Dure gezinskoopwoningen € 274.000 |
| | Huur | ☐ Sociale gezinshuurwoningen tot € 710 per maand
☐ Middeldure gezinshuurwoningen van € 710 tot € 970 per maand
☐ Dure gezinshuurwoningen vanaf € 970 per maand |

3. Welke voorzieningen zijn naar uw mening onvoldoende aanwezig in Zoetermeer? Kies er maximaal vijf.

- ☐ Speelvoorzieningen (buiten spelen)
- ☐ Gezondheidszorg (huisarts, tandarts, apotheek)
- ☐ Gezondheidszorg (overig)
- ☐ Kinderopvang
- ☐ Groenvoorzieningen (openbaar groen, park)
- ☐ Openbaar vervoer (bus, trein, tram etc.)
- ☐ Winkels (supermarkt, drogist, bakker etc.)
- ☐ Winkels (kleding, huishoudelijk, elektronica etc.)
- ☐ Cultureel (musea, theater, tentoonstelling etc.)
- ☐ Sport (zaal of veld)
- ☐ Geloof (kerk, moskee synagoge etc.)
- ☐ Horeca (café, restaurant, lunchroom etc.)
- ☐ Nacht horeca (club, discotheek)

4. Waar dient de gemeente met name aandacht aan te besteden binnen de ontwikkellocaties? (rangschikvraag)

- Voorzieningenniveau
- Groen in de wijken
- In stand houden van saamhorigheid en sociale cohesie in de wijken
- Duurzaamheid
- Verkeersproblematiek
- In stand houden van de identiteit van stad (passen de plannen bij Zoetermeer?)

5. Stelling: Hoe kijkt u aan tegen de geplande groei van de stad Zoetermeer (met 10.000 woningen).

- ☐ zeer positief
- ☐ positief
- ☐ neutraal
- ☐ negatief
- ☐ zeer negatief

Achtergrond vragen

6. Wat is uw leeftijd?

- ☐ 18 tot 30 jaar
- ☐ 30 – 45 jaar
- ☐ 45 – 55 jaar
- ☐ 55 – 65 jaar
- ☐ >65 jaar

7. Wat is uw huishouden?

- ☐ Alleenstaand/alleengaand
- ☐ Samenwonend zonder kind(eren)
- ☐ Samenwonend met kind(eren)
- ☐ Eenoudergezin
- ☐ Samenwonend (kinderen uit huis – empty nester)
- ☐ Anders

8. Wat is uw woonsituatie?

- | | | |
|----------------|------|--|
| Appartementen | Koop | ☐ Betaalbare koopappartementen tot € 190.000
☐ Middeldure koopappartementen van € 190.000 tot € 274.000
☐ Dure koopappartementen vanaf € 274.000 |
| | Huur | ☐ Sociale huurappartementen tot € 710 per maand
☐ Middeldure huurappartementen van € 710 tot € 970 per maand
☐ Dure huurappartementen vanaf € 970 per maand |
| Gezinswoningen | Koop | ☐ Betaalbare gezinskoopwoningen € 190.000
☐ Middeldure gezinskoopwoningen € 190.000 tot € 274.000
☐ Dure gezinskoopwoningen € 274.000 |
| | Huur | ☐ Sociale gezinshuurwoningen tot € 710 per maand
☐ Middeldure gezinshuurwoningen van € 710 tot € 970 per maand
☐ Dure gezinshuurwoningen vanaf € 970 per maand |

Bijlage 2: Toelichting methodiek Primosprognose (2019)

Methodiek

Met een bevolkings- en huishoudensprognose op (binnen)gemeentelijk schaalniveau gaat de Primosprognose verder waar het CBS met de nationale prognose eindigt. Het Primosmodel is in staat op basis van verschillende uitgangspunten de landelijke CBS-prognose te vertalen naar lagere schaalniveaus. Daarmee biedt het rekenmodel de mogelijkheid verschillende varianten en scenario's door te rekenen. De jaarlijkse Primosprognose wordt in beginsel gebaseerd op demografische trends zoals die zich in de jaren voorafgaand aan de prognose hebben voltrokken.

Vanaf de start van het model, in de jaren tachtig van de vorige eeuw, is gekozen voor een systematische controle en monitoring van de resultaten om de kwaliteit van de prognose te garanderen en te verbeteren. Jaarlijks worden de prognoses opgesteld en het jaar daarop kritisch bezien. Waar nodig wordt het model aangepast.

Simulatie

Om te komen tot een goede trendprognose wordt met het model eerst een berekening gemaakt van het verleden. Met het Primosmodel wordt een berekening gemaakt over de laatste acht jaar. Getracht wordt om voor die periode een 'prognose over het verleden' te maken die vanaf het startpunt de aantallen voor het eindjaar goed berekent. Om daarvoor te zorgen worden tal van parameters ingesteld, bijvoorbeeld parameters over gemeentelijke verschillen in geboorte- en sterftekansen of over individualisering. Wanneer met die parameters de bekende cijfers voor het eindjaar goed 'gesimuleerd' kunnen worden, wordt met diezelfde parameters een prognose voor de toekomst opgesteld. Slechts bij uitzondering wordt van deze werkwijze afgeweken, bijvoorbeeld omdat het immigratiebeleid sterk gewijzigd is of omdat er om andere reden aanleiding is om een trendbreuk te veronderstellen.

Geboorte en sterfte

De berekening (zowel voor de simulatie- als voor de prognoseperiode) start met een berekening van het aantal geboorten en sterftegevallen per gemeente. Hiervoor wordt het aantal geboorten en sterftegevallen uit de nationale prognose toegedeeld aan gemeenten, rekening houdend met de omvang en de samenstelling van de bevolking van de verschillende gemeenten (in een gemeente met veel ouderen zullen meer mensen overlijden dan in een gemeente met minder ouderen), en rekening houdend met de verschillen in geboorte- en sterftekansen die er daarboven nog zijn tussen gemeenten.

Buitenlandse migratie

Het aantal buitenlandse migranten per gemeente wordt normaal gesproken op een soortgelijke wijze afgeleid uit de nationale CBS-prognose. Dit gebeurt op basis van de aantallen buitenlandse migranten per gemeente in het recente verleden, waarbij bovendien rekening wordt gehouden met de etniciteit van de buitenlandse migranten. Wanneer het CBS in zijn nationale prognose bijvoorbeeld een extra instroom van buitenlandse migranten uit Turkije en Marokko verwacht, wordt deze instroom vooral toegedeeld aan gemeenten waar in het recente verleden relatief veel mensen rechtstreeks uit Turkije en Marokko zijn gaan wonen.

Binnenlandse migratie

Tussen gemeenten en regio's zijn er behoorlijke verschillen in de bevolking wat betreft leeftijd, huishoudsamenstelling, en opleidingsniveau. Deze verschillen in de bevolkingssamenstelling hangen gedeeltelijk samen met verschillen in de aanwezigheid van onderwijsvoorzieningen, de arbeidsmarkt, economische ontwikkeling, de woningvoorraad en woningbehoefte. Daarnaast zijn er ook sociaal-culturele verschillen.

Bij de binnenlandse migratie wordt in Primos onderscheid gemaakt tussen migratie over korte afstand en migratie over langere afstand. Voor langeafstandsmigratie gelden werkgelegenheid en studie als voornaamste motieven, terwijl bij kortefstandsmigratie woonmotieven een belangrijker rol spelen. Voor de kortefstandsmigratie, ofwel woningmarktmigratie, wordt een rekenmodel gehanteerd waarin de vraag naar en het aanbod van woningen berekend wordt. Hierbij wordt gebruikgemaakt van parameters die afgeleid zijn uit het meest recente Woononderzoek Nederland (WoON).

Op basis van de interactie tussen vraag en aanbod worden de te verwachten verhuisstromen bepaald, en daarmee de woningmarktmigratie. Hierbij wordt de woningmarktmigratie niet op gemeentelijk niveau berekend maar op lager niveau, namelijk het niveau van CBS-buurtten. Vanuit het totaal aantal migranten dat voor de afgelopen jaren bekend is, wordt in combinatie met de geschatte woningmarktmigratie de langeafstandsmigratie per gemeente geschat.

Naar een bevolkingsprognose op lager schaalniveau

In de Primosprognose worden de trends op de hierboven genoemde terreinen op verschillende schaalniveaus doorgetrokken naar de toekomst: woningmarktmigratie op buurtniveau, geboorte en sterfte op gemeenteniveau, langeafstandsmigratie op gemeentelijk/regionaal niveau en langetermijntrends in geboorte, sterfte en buitenlandse migratie op landelijk niveau. Gesommeerd over alle gebieden komen de nationale aantallen met betrekking tot geboorte, sterfte en (buitenlandse) migratie overeen met de nationale prognose.

Institutionele bevolking apart

De meeste mensen wonen zelfstandig thuis in een particulier huishouden, maar bij een kleine groep is dat niet het geval. Deze woont in een instelling zoals verpleeg-, verzorgings- en kindertehuizen, gezinsvervangende tehuizen, revalidatiecentra en penitentiaire inrichtingen. Ook asielzoekerscentra worden gerekend tot de instellingen. De totale groep wordt ook aangeduid als de institutionele bevolking. Circa de helft verblijft in een verpleeg- of verzorgingshuis. Verder bestaat de institutionele bevolking voor minimaal 50% uit 65-plussers. De institutionele bevolking verblijft in principe voor langere tijd in een instelling. Door extramuralisering wordt voor de komende jaren nog een afname van de institutionele bevolking verwacht, maar daarna zal het aantal intramurale personen onder invloed van de vergrijzing weer gaan stijgen.

Binnen Primos wordt gekeken naar de gemeentelijke 'aandelen' per leeftijdsgroep, waarbij bovendien rekening gehouden wordt met de vraag naar en het aanbod van institutionele plekken in de eigen en overige (regio)gemeenten.

Van bevolkingsprognose naar huishoudensprognose en woningbehoefteraming

Daar waar Primos voor de bevolkingsontwikkeling aansluit op de actuele nationale prognose van het CBS, wordt voor de ontwikkeling van het aantal huishoudens een eigen prognose gemaakt. De bevolking in particuliere huishoudens, dus exclusief de institutionele bevolking, wordt in het model onderscheiden naar leeftijd, geslacht, huishoudenpositie en etniciteit. Van hieruit worden huishoudens berekend: alleenstaanden, samenwonende partners met en zonder kinderen,

eenoudergezinnen en een 'restgroep' overige huishoudens (huishoudens zonder partners, ouder(s) of thuiswonende kinderen).

De veranderingen die zich voordoen in particuliere huishoudens worden binnen het model berekend met behulp van 'overgangskansen' die het bekende gedrag van mensen beschrijven: van thuiswonend kind naar alleenstaand, van alleenstaand naar samenwonend, van samenwonend naar gescheiden, etc. Over al deze huishoudenovergangen zijn via het CBS aanvullende cijfers bekend, waarmee de kansen op de diverse veranderingen en het verloop van die kansen in samenhang met de leeftijd zijn berekend.

Vervolgens kan, gegeven de toekomstige ontwikkeling van het aantal particuliere huishoudens op nationaal en lager schaalniveau, de woningbehoefte worden geraamd. Hierbij wordt rekening gehouden met het ontstaan van nieuwe huishoudens en met huishoudens die de woningmarkt verlaten door sterfte, emigratie of verhuizingen naar instituties. Tot slot wordt ook nog rekening gehouden met de – op het WoON gebaseerde – aanname dat niet alle huishoudens om een woning vragen. Een vergelijking met de ontwikkelingen in de woningvoorraad wijst uit in hoeverre vraag en aanbod elkaar tegemoetkomen.

Relatie met woningvoorraadontwikkeling

De woningvoorraadontwikkeling heeft een belangrijke invloed op de regionale prognose. Voor het onderliggende bouwprogramma zijn veronderstellingen gemaakt op basis van diverse bronnen:

- Voor een inschatting van de bruto nieuwbouw is gekeken naar het aantal vergunningen en de verwachtingen volgens het EIB.
- Er is een trendmatige inschatting gemaakt van de omvang van de sloop in de komende jaren. Daarvoor is gekeken naar het aandeel sloop per bouwperiode en woningtype zoals deze zich in de afgelopen jaren heeft voltrokken.
- De inventarisatie van provinciale plancapaciteiten geeft inzicht in het aantal harde en zachte plannen per gemeente. Deze informatie wordt gebruikt om te komen tot een regionale verdeling van de nieuwbouw.
- Er is daarnaast ook een inschatting gemaakt van de 'productie anderszins', als saldo van overige toevoegingen, overige onttrekkingen en administratieve correcties. Een substantieel deel van de groei van de woningvoorraad is de laatste jaren tot stand gekomen als gevolg van transformatie of woningsplitsing.
- Op de langere termijn zijn de ontwikkelingen minder zeker, en bieden de provinciale planinventarisaties minder houvast. Daarom wordt vanaf 2025 in Primos geleidelijk een bouwprogramma samengesteld dat vraagvolgend is. Hierin gaat de groei van de woningvoorraad op regionaal niveau gelijk op met de groei van het aantal huishoudens.

Bijlage 3: Gespreksleidraad interviews

Demografische ontwikkelingen

Uit kwantitatief woningonderzoek van Ecorys/PRIMOS blijkt een flinke stijging van het aantal ouderen en alleenstaanden in Zoetermeer tot 2030.

1. Herkent u deze stijging?
 - a. Zo ja, hoe kunnen deze huishoudens worden gefaciliteerd ten aanzien van woningtype, woonmilieu en voorzieningen?
 - b. Zo niet, hoe ziet u de huishoudens ontwikkeling in Zoetermeer?
2. Is een andere verdeling van huishoudens wenselijk voor Zoetermeer? Zijn er bepaalde type huishoudens ondervertegenwoordigd?
 - a. Zo ja, welke huishoudens? En moeten/hoe kunnen deze huishoudens beter worden gefaciliteerd ten aanzien van woningtype, woonmilieu en voorzieningen?
3. Waar is ten aanzien van woningtype momenteel veel vraag naar in Zoetermeer?
4. Sluit het huidige woningaanbod aan bij de (toekomstige) vraag naar woningen binnen Zoetermeer?
5. Wat is uw mening over het huidige woningbouwprogramma van Zoetermeer in relatie tot bovenstaande vragen?

Vraag/aanbod

Het netto migratiesaldo van Zoetermeer lijkt al jaren redelijk neutraal te zijn. Het aantal uitstromers en instromers zijn hier in evenwicht.

6. Wat is naar uw mening de oorzaak van het feit dat hier nauwelijks groei in zit? Wordt dit veroorzaakt door onvoldoende passend aanbod of de hoeveelheid vraag naar woningen in Zoetermeer?
 - a. Wanneer de oorzaak vraag gestuurd lijkt, wat is dan naar uw mening de reden dat de vraag achterblijft?
7. Heeft u zicht op, waar mensen die zich in Zoetermeer vestigen vandaan komen?

Het ambitieniveau van Zoetermeer (10.000 extra woningen met mogelijkheid tot uitbreiding naar 16.000 woningen tot 2030) rijkt verder dan uit woningmarktprognoses van Ecorys/PRIMOS (toename van 6.825 huishoudens tot 2030) naar voren komt.

8. Hoe kijkt u aan tegen deze ambitie van de gemeente Zoetermeer?
 - a. Indien u deze ambitie onderschrijft, wat moet er naar uw mening dan ondernomen worden om dit verschil in aantallen te overbruggen?

De Entree/ Binnenstad

Dit onderzoek focust zich met name op twee specifieke ontwikkellocaties in de Zoetermeer:
De Entree en de Binnenstad.

9. Wat is met het oog op de huishoudensontwikkeling en de (toekomstige) vraag naar woningen de beste invulling van De Entree en Binnenstad ten aanzien van woningtype en woonmilieu?

Toekomst

10. Zoetermeer heeft de intentie om een grotere rol te vervullen in de regionale woningbouwopgave. Onderschrijft u deze intentie?
- a. Zo ja, wat is er nodig om deze intentie te realiseren?
11. Wat is naar uw mening de meest wenselijke ontwikkeling van Zoetermeer? Wat is uw ideale toekomstbeeld van Zoetermeer?

Over Ecorys

Ecorys is een toonaangevend internationaal onderzoeks- en adviesbureau dat zich richt op de belangrijkste maatschappelijke uitdagingen. Door middel van uitmuntend, op onderzoek gebaseerd advies, helpen wij publieke en private klanten bij het maken en uitvoeren van gefundeerde beslissingen die leiden tot een betere samenleving. Wij helpen opdrachtgevers met grondige analyses, inspirerende ideeën en praktische oplossingen voor complexe markt-, beleids- en managementvraagstukken.

Onze bedrijfsgeschiedenis begon in 1929, toen een aantal Nederlandse zakenlieden van wat nu beter bekend is als de Erasmus Universiteit, het Nederlands Economisch Instituut (NEI) oprichtten. Het doel van dit gerenommeerde instituut was om een brug te slaan tussen het bedrijfsleven en de wereld van economisch onderzoek. Het NEI is in 2000 uitgegroeid tot Ecorys.

Door de jaren heen heeft Ecorys zich verspreid over de wereld met kantoren in Europa, Afrika, het Midden-Oosten en Azië. Wij werven personeel met verschillende culturele achtergronden en expertises, omdat wij ervan overtuigd zijn dat mensen met uiteenlopende eigenschappen een meerwaarde kunnen bieden voor ons bedrijf en onze klanten.

Ecorys excelleert in zeven werkgebieden:

- Economic growth;
- Social policy;
- Natural resources;
- Regions & Cities;
- Transport & Infrastructure;
- Public sector reform;
- Security & Justice.

Ecorys biedt een duidelijk aanbod aan producten en diensten:

- voorbereiding en formulering van beleid;
- programmamanagement;
- communicatie;
- capaciteitsopbouw (overheden);
- monitoring en evaluatie.

Wij hechten waarde aan onze onafhankelijkheid, onze integriteit en onze partners. Ecorys geeft om het milieu en heeft een actief maatschappelijk verantwoord ondernemingsbeleid, gericht op meerwaarde voor de samenleving en de markt. Ecorys is in het bezit van een ISO14001-certificaat dat wordt ondersteund door al onze medewerkers.



Postbus 4175
3006 AD Rotterdam
Nederland

Watermanweg 44
3067 GG Rotterdam
Nederland

T 010 453 88 00
F 010 453 07 68
E netherlands@ecorys.com
K.v.K. nr. 24316726

W www.ecorys.nl

Sound analysis, inspiring ideas