

Visie op Wonen Entree Programma-voorstel



Samenwerkende partijen Entree-gebied

30 augustus 2024
Definitief

Ontrafel de trend. Kijk vooruit.

DATUM	30 augustus 2024
TITEL	Visie op Wonen Entree
OPDRACHTGEVER	Samenwerkende partijen Entree-gebied
AUTEUR(S)	Bram Klouwen Jeroen Wissink
PROJECTNUMMER	7948.100/G
STATUS	Definitief

Ontrafel de trend.
Kijk vooruit.

Tivolilaan 205
6824 BV Arnhem
Postbus 1174
6801 BD Arnhem

www.companen.nl
info@companen.nl
026 351 25 32

KvK-nummer: 09035291
BTW-nummer: NL001826517B01

Inhoud

1	Inleiding	4
2	Ontwikkelvisie Entree-gebied	5
3	Marktontwikkelingen Zoetermeer	8
3.1	Huidige situatie	8
3.2	Woningbehoefte komende jaren	10
4	Doelgroepen Entree-gebied	14
4.1	Doelgroepen	14
4.2	Wensen ten aanzien van de woning en woonomgeving	15
4.3	Vertaling naar een PMC-indeling	16
5	Vertaling naar programma	17
	Bijlage: Kwalitatieve vraag WoON2021	20
	Bijlage: Huishoudensontwikkeling	22

1 Inleiding

Aanleiding

De gebiedseigenaren, de gemeente Zoetermeer en de corporaties werken gezamenlijk aan de ontwikkeling van het Entree-gebied in Zoetermeer. Deze ontwikkeling biedt ruimte voor realisatie van 6.250 tot 7.250 woningen. Om deze ontwikkeling verder vorm te geven is een programma-advies nodig dat aansluit bij de markt vraag, de ambities van de gemeente en de ontwikkelende partijen. Daarnaast is het van belang dat het programma financieel haalbaar is. In opdracht van de samenwerkende partijen van het Entree-gebied heeft Companen geholpen bij het uitwerken van het programma-advies.

Totstandkoming programma-advies

Voor het opstellen van het programma-advies zijn de volgende stappen doorlopen. Er is door Companen een eerste verkenning van de woningmarkt uitgevoerd om een beeld te vormen van de ontwikkelingen op de woningmarkt en de (kwalitatieve) woningbehoefte. Dit is gebeurd op basis van statistische analyses, kengetallen over marktontwikkelingen en interviews met makelaars en de gemeente. Daarnaast heeft de gemeente recent zelf een woningmarkt-onderzoek laten uitvoeren. De uitkomsten hiervan zijn verwerkt in deze notitie. Aanvullend zijn twee workshops georganiseerd waarbij de gebiedseigenaren (Breevast, Hillborgh, Van Omme & De Groot), de gemeente Zoetermeer, de woningcorporaties (Vidomes, Stedelink, De Goede Woning) en enkele makelaars (De Makelaars, TW3 Makelaars) betrokken waren. In deze workshops zijn de woonwensen, de wensen en ambities van de gemeente, de gebiedseigenaren en de corporaties samengebracht en gespiegeld aan de praktijkervaringen van de makelaars. Het resultaat van deze workshops is een breed gedragen programma-advies voor de ontwikkeling van het Entree-gebied.

Opzet notitie

In deze notitie gaan we in op de belangrijkste ontwikkelingen op de Zoetermeerse woningmarkt, de kansrijke doelgroepen waar het Entree-gebied zich op richt en de vertaling naar een programma-advies. De prijzen die in deze rapportage zijn benoemd hebben prijspeil 2024.

2 Ontwikkelvisie Entree-gebied

Nieuw stadsgebied in Zoetermeer

Het Entreegebied wordt een nieuw stukje stad in Zoetermeer. Vanwege de omvang van het plan en de ligging is het Entreegebied sterk bepalend voor de sfeer, uitstraling en aantrekkingskracht van Zoetermeer. Het wordt een grote, moderne stadswijk en biedt daarmee grote kansen om de positie van Zoetermeer, als derde stad van Zuid-Holland, te versterken.

Het gebied voorziet in een levendige stadstraat met alle voorzieningen in de nabijheid. Het woonprogramma speelt in op de vraag van huishoudens uit de regio met een stedelijke oriëntatie, maar biedt ook ruimte voor de behoefte van de (traditionele) Zoetermeerder. Denk hierbij aan starters of doorstromers uit de bestaande wijken van Zoetermeer.

Het huidige programma biedt ruimte voor minimaal 6.250 woningen. De verwachte fasering ligt op gemiddeld 600 woningen per jaar afhankelijk van de marktontwikkelingen. In het eerste jaar is de verwachting dat er ongeveer 800 woningen gerealiseerd kunnen worden (inhaalslag). De inschatting is dat de totale realisatieperiode 10 tot 15 jaar in beslag neemt. Het programma bestaat voor het overgrote deel uit appartementen. Daar waar mogelijk worden in de plinten van de bouwblokken grondgebonden woningtypologieën gerealiseerd.

Samengevat wordt het Entree-gebied:

- ✓ Een grote, moderne, levendige stadswijk.
- ✓ Een wijk met een grote differentiatie aan bewoners.
- ✓ Een wijk die de 'roltrapfunctie' van Zoetermeer kan verbreden en verlengen.
- ✓ Een wijk die kansen biedt voor wonen met zorg.

Kansen ontwikkeling Entree-gebied

- De ligging en omvang van het Entree-gebied biedt volop ruimte voor het realiseren van een moderne, toekomstbestendige wijk. En om het gebied een geheel eigen identiteit te geven.
- De ontwikkeling van het Entree-gebied speelt in op de grote woningvraag in de regio en kan de positie van Zoetermeer, als vierde stad van Zuid-Holland, sterk verbeteren.
- Het ontwikkelgebied is met een goede OV-verbinding ontsloten met Den Haag (en Utrecht).
- Er is een goede verbinding met het stadscentrum.
- De ontwikkeling van het gebied biedt kansen voor opwaardering van aangrenzende buurten.
- Woningzoekenden waarderen de groene omgeving van Zoetermeer.

Aandachtspunten ontwikkeling Entree-gebied

- Het woonproduct in het Entree-gebied wijkt af van de traditionele vraag in Zoetermeer. Dit vraagt om een goede positionering van het ontwikkelgebied en een passende marketingstrategie.
- Vanwege bovenstaand aandachtspunt is een goede start van extra groot belang.
- De ontwikkeling van diverse maatschappelijke voorzieningen zijn in de eerste plaats een belangrijke voorwaarde voor toekomstige bewoners van de woningbouw. Daarnaast zullen deze voorzieningen ook inspelen op de behoefte van naastgelegen buurten van Entrée.
- Voor de corporaties geldt dat de fasering een belangrijke rol speelt in de investeringsruimte. De corporaties willen zich in ieder geval hard maken om de komende tien jaar 1.000 sociale huurwoningen te realiseren.
- In het stedenbouwkundige plan moet rekening worden gehouden met een goede aansluiting met de aangrenzende wijken.

Vergelijkbare ontwikkellocaties in de regio

Binnen de regio zijn er verschillende grote ontwikkellocaties die potentieel concurrerend zijn met het Entree-gebied. Het gaat om:

- **Rijswijk:** In Rijswijk staan met vier grote gebiedsontwikkelingen (RijswijkBuiten, Bogaard Stadscentrum, Havenkwartier en Kessler Park) veel woningen in de programmering. Het gaat om in totaal circa 10.000 woningen.
 - RijswijkBuiten is deels ontwikkeld. De komende jaren wordt Pasgeld-West ontwikkeld. Hier komen 1.100 nieuwe woningen.
 - Bogaard Stadscentrum ligt aan de zuidkant van de A4. Een deel is gerealiseerd en een deel is nog in ontwikkeling. Op deze planlocatie worden verschillende appartementen gerealiseerd; in verschillende prijsniveaus, oppervlaktematen en zowel in huur als koop.
 - Het Havenkwartier wordt een gebied waar wonen, werken en recreëren samenkomt. In diverse deelplannen worden ongeveer 2.000 woningen gerealiseerd. In het plan worden leegstaande kantoren getransformeerd naar appartementen en nieuwbouwappartementen toegevoegd.
 - Rondom het Kessler Park worden 1.900 woningen gerealiseerd. Het accent ligt op één- en tweepersoonshuishoudens met een laag autobezit. Dit plan biedt ruimte aan zelfstandige kamers, studio's en appartementen.
- **Den Haag:** De komende jaren wordt Binckhorst ontwikkeld. Dit gebied ligt in de buurt van Den Haag Centraal en hier worden rond de 35.000 woningen gerealiseerd. De verwachting is echter dat dit minder concurrerend is met het Entree-gebied vanwege het prijsniveau van Binckhorst en het (zeer) hoogstedelijke karakter.
- **Zoetermeer:** In het centrum van Zoetermeer worden gelijktijdig met de ontwikkeling van het Entree-gebied circa 3.000 woningen gerealiseerd. Het

gaat hierbij voornamelijk om appartementen. Het is belangrijk om hier in de fasering van het Entree-gebied rekening mee houden.

Referentiebeelden

Qua sfeer en uitstraling heeft het Entree-gebied overeenkomsten met:

- Hyde Park in Hoofddorp.
- Holland Park in Diemen.
- Little C aan de Coolhaven in Rotterdam.

Dit zijn vergelijkbare projecten met een hoogstedelijke uitstraling en een grote diversiteit aan voornamelijk gestapelde woningen. Binnen deze projecten is ruimte voor wonen, werken, voorzieningen en recreatie.

Figuur 2.1: Hoofddorp, Hyde Park



Figuur 2.2: Diemen, Holland Park



Figuur 2.3: Rotterdam, Little C aan de Coolhaven



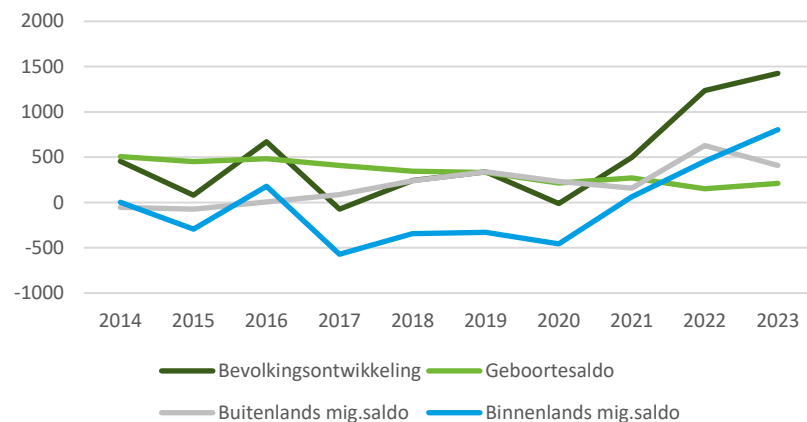
3 Marktontwikkelingen Zoetermeer

3.1 Huidige situatie

Migratie speelt belangrijke rol in groei bevolking

De gemeente Zoetermeer telde op 1 januari 2024 ruim 128.400 inwoners en is na Rotterdam, Den Haag en Leiden de grootste gemeente van de provincie Zuid-Holland. In de afgelopen jaren nam het aantal inwoners met gemiddeld 485 personen per jaar toe. In 2022 en 2023 lag de groei beduidend hoger, namelijk een groei van 1.235 en 1.426 personen per jaar. Deze groei komt met name door een sterke toename van het aantal vestigers vanuit andere gemeenten en vanuit het buitenland.

Figuur 3.1: Bevolkingsontwikkeling gemeente Zoetermeer, 2014 - 2023

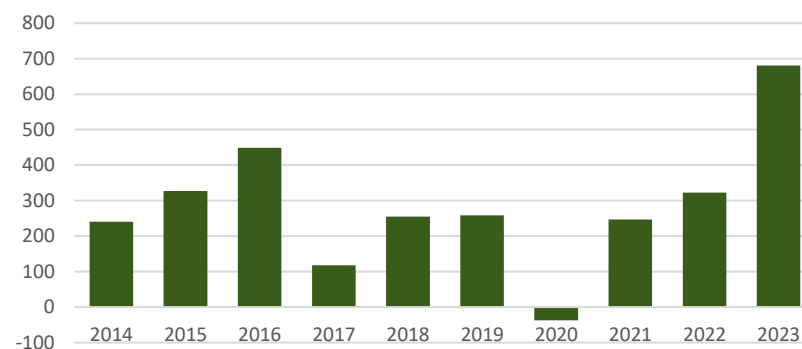


Bron: CBS, 2024.

Woningvoorraadontwikkeling

De woningbouwproductie speelt een belangrijke rol in de toename van het aantal vestigers, en daarmee in de groei van Zoetermeer. In de afgelopen tien jaar is de woningvoorraad jaarlijks met gemiddeld 285 woningen toegenomen. In 2023 is de voorraad met ruim 680 woningen is gegroeid. Dit is ook het jaar waarin Zoetermeer relatief veel vestigers wist aan te trekken.

Figuur 3.2: Woningvoorraadontwikkeling gemeente Zoetermeer, 2014 - 2023

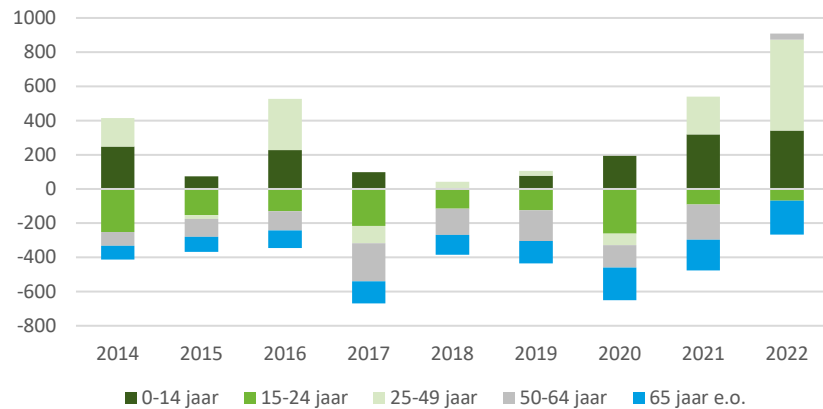


Bron: CBS, 2024.

Verhuisbewegingen

Bij jongeren en ouderen zien we een vertrekoverschot en bij gezinnen met kinderen een vestigingsoverschot. Bij jongeren is dat deels onvermijdelijk omdat zij veelal grotere steden opzoeken, onder andere voor studie en werk. Voor 65-plussers is het ontbreken van geschikt woningaanbod voor deze groep mogelijk een oorzaak. Het vestigingsoverschot van gezinnen met kinderen is sinds 2020 toegenomen.

Figuur 3.3: Binnenlandse migratie naar leeftijd 2011 - 2021



Bron: CBS, 2024.

Het valt overigens op dat de instroom van de groep 25 tot 49 jarigen in 2021 en 2022 fors is toegenomen. Een zeer waarschijnlijke verklaring hiervoor is de toename van huishoudens uit Den Haag, die vanwege de druk op de woningmarkt uitwijken naar de regio. Zoetermeer is vanwege de ligging en het relatief betaalbare aanbod een aantrekkelijk alternatief voor woningzoekenden uit de regio.

Veruit meeste vestigers komen uit Den Haag

Den Haag is verreweg de belangrijkste gemeente waar de Zoetermeerse vestigers vandaan komen, op grote afstand gevolgd door Leidschendam-Voorburg en Rotterdam. Daarnaast valt op dat bijna twee derde van de vestigers uit een gemeente uit de (directe) regio komt.

Tabel 3.1: Top 10 herkomstgemeenten vestigers in Zoetermeer, 2014 - 2022

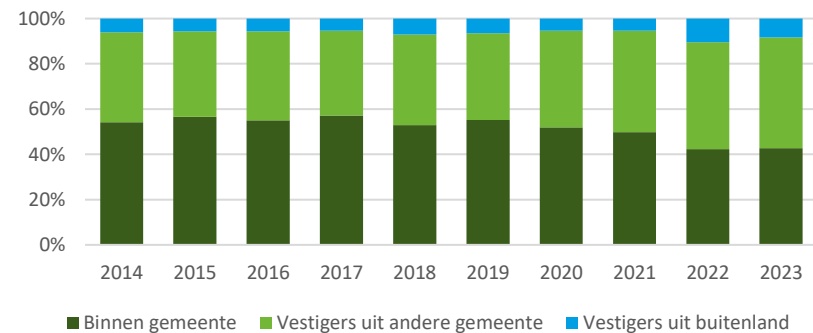
	Aantal	Aandeel
's-Gravenhage	14.166	34%
Leidschendam-Voorburg	2.876	7%
Rotterdam	2.424	6%
Rijswijk (ZH.)	1.503	4%
Delft	1.439	3%
Pijnacker-Nootdorp	1.428	3%
Leiden	1.233	3%
Lansingerland	1.211	3%
Alphen aan den Rijn	1.149	3%
Amsterdam	851	2%
Overige gemeenten	13.775	33%
Totaal	42.055	100%

Bron: CBS, 2024.

Aandeel vestigers neemt toe

Ook uit onderstaand figuur blijkt dat het aandeel vestigers en het aandeel binnengemeentelijke verhuisbewegingen toeneemt. Dit bevestigt het beeld dat Zoetermeer steeds meer huishoudens uit de regio trekt.

Figuur 3.4: Ontwikkeling aandeel binnenverhuizers en vestigers, 2014 - 2023

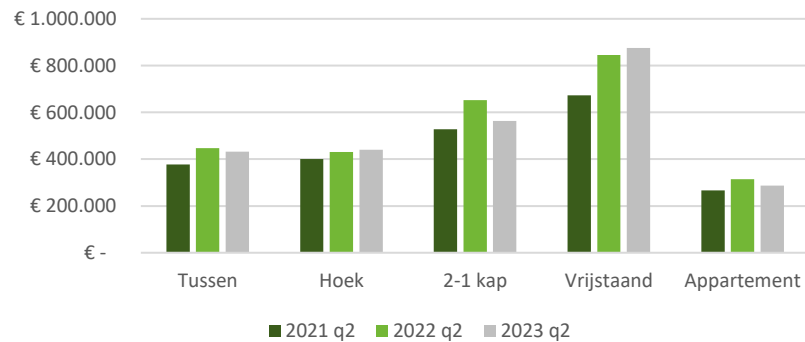


Bron: CBS, 2024.

Gemiddelde prijsontwikkeling

De gemiddelde transactieprijs van een koopwoning bedroeg in het tweede kwartaal van 2023 ruim € 389.000. In drie jaar tijd is de gemiddelde transactieprijs met ruim 22% gestegen. De gemiddelde transactieprijs van een appartement lag in het tweede kwartaal van 2023 op ruim € 286.000.

Figuur 3.5: Gemiddelde transactieprijs naar woningtype, 2021 - 2023



Bron: Woningmarktcijfers.nl, 2023.

3.2 Woningbehoefte komende jaren

Sterke groei woningbehoefte

Om een inschatting te maken van de woningbehoefte in de komende jaren baseren we ons op basis van bevolkings- en huishoudensprognoses. Er zijn verschillende prognoses in omloop die een inschatting maken van de woningbehoefte. De uitkomsten verschillen met name door aannames ten aanzien van het binnen- en buitenlandsmigratiesaldo. In deze notitie vergelijken we de Primos-prognose uit 2022 en 2023 en de scenario's die zijn

doorgerekend in het Woningbehoefteonderzoek gemeente Zoetermeer (2024).

Uit de prognoses blijkt dat er in Zoetermeer in de komende jaren een groot aantal woningen gerealiseerd moeten worden om aan de woningbehoefte te voldoen. De nieuwbouw zal dan aanmerkelijk hoger moeten liggen dan in de afgelopen jaren.

De Primos-prognose uit 2022 gaat uit van een groei van ruim 13.000 woningen in de periode tot 2040. In het woningmarktonderzoek van de gemeente Zoetermeer wordt uitgegaan van een behoefte die ligt tussen de 10.735 (basisscenario) en 16.000 woningen (ambitiescenario) in de periode tot 2040. In deze woningbehoefteberekening is niet alleen de lokale woningbehoefte opgenomen, maar ook de opgave die voortkomt door instroom.

Tabel 3.2: Woningbehoefte 2024 - 2040

	2024 - 2030	2030 - 2040	2024 - 2040
Primos 2022	+5.300	+7.710	+13.010
Primos 2023	+3.715	+4.345	+8.060
Basisscenario*	+4.720	+6.015	+10.735
Ambitiescenario*	+6.695	+9.305	+16.000

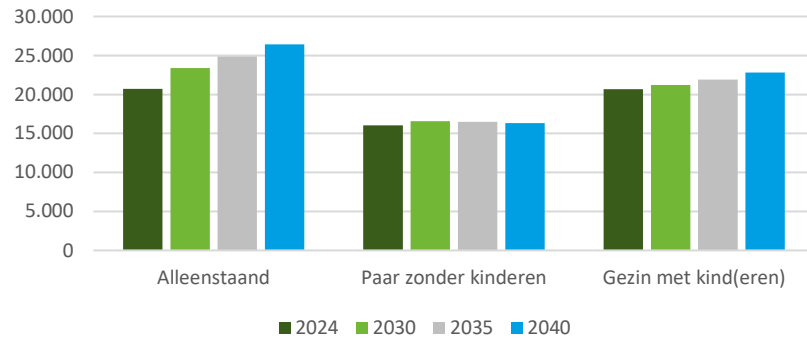
*Woningbehoefteonderzoek gemeente Zoetermeer 2024

Bron: Primos 2022/2023.

Toename aantal alleenstaanden

De ontwikkeling van de kwalitatieve woningbehoefte hangt uiteraard voor een belangrijk deel samen met de huishoudensontwikkeling. Het blijkt dat in twee categorieën een belangrijke groei zit, namelijk alleenstaanden en gezinnen (inclusief eenoudergezinnen). Het aantal tweepersoonshuishoudens blijft vrijwel stabiel.

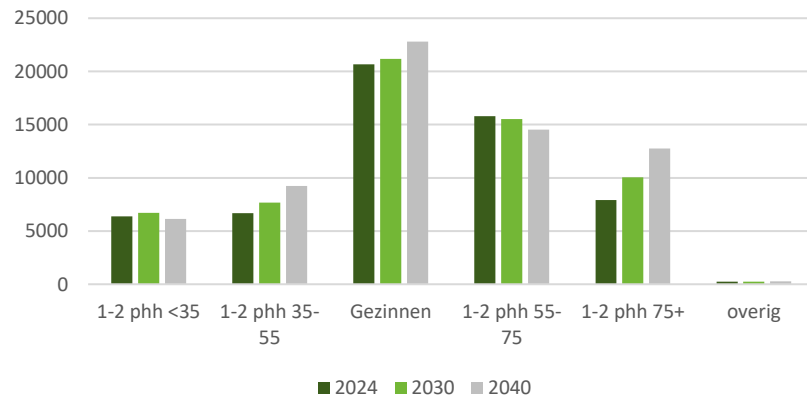
Figuur 3.6: Ontwikkeling huishoudenstype naar samenstelling, 2023 - 2040



Bron: Primos, 2023.

Uit de ontwikkeling van de samenstelling van de huishoudens naar leeftijd blijkt dat het aantal 75-plus huishoudens in de komende jaren sterk groeit evenals het aantal kleine huishoudens tussen 35 en 55 jaar.

Figuur 3.7: Ontwikkeling huishoudenstype naar leeftijd, 2024 - 2040



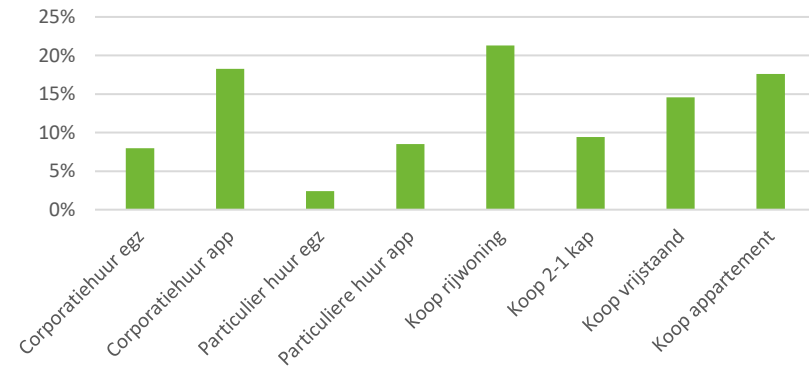
Bron: Primos, 2023.

Kwalitatieve vraag

Op basis van het WoON2021 is de kwalitatieve behoefte in beeld gebracht. Hierbij is gekeken naar de woningvraag van woningzoekenden die in de regio van Zoetermeer op zoek zijn naar een woning in een stedelijke omgeving. Daarmee geven we een beeld van zowel de lokale als de regionale woningvraag op dit moment. Dit leidt tot het volgende beeld:

- In de huursector is er een grote vraag naar appartementen, zowel in het sociale als in het duurdere segment (totaal 27%). Ongeveer 10% van de woningzoekenden geeft aan een eengezinshuurwoning te zoeken.
- Ook in het koopsegment is er een duidelijke vraag naar appartementen (18%), maar de vraag naar grondgebonden koopwoningen overheerst het totale stedelijke beeld (45%).

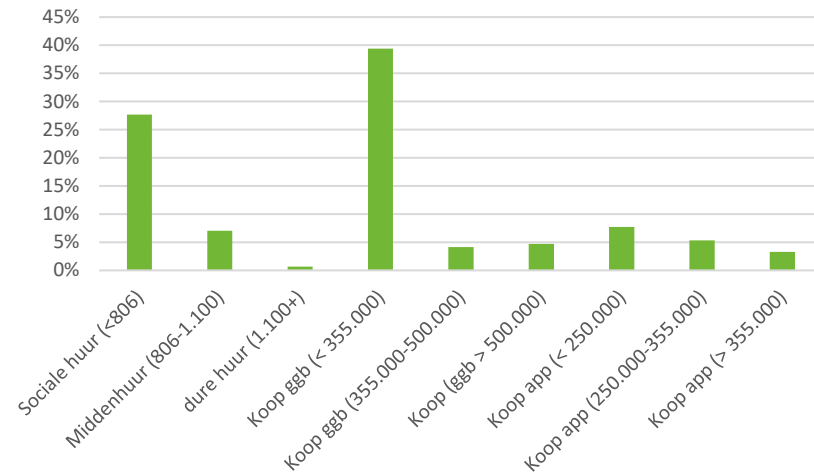
Figuur 3.8: Vraag naar woningtypen, referentiegebied Zoetermeer



Bron: WoON2021.

Combineren we dit met de prijssegmenten, dan ontstaat het volgende inzicht:

Figuur 3.9: Vraag naar woningtypen en prijsklasse, referentiegebied Zoetermeer



Bron: WoON2021.

- In het huursegment overheerst de vraag naar sociale huur. De vraag naar middenhuur en dure huur is aanwezig, maar beperkt.
- In het koopsegment gaat de grootste vraag uit naar betaalbare grondgebonden woningen (< € 355.000).
- Bij de koopappartementen betreft de grootste vraag het betaalbare segment (< € 250.000) en het middensegment (€ 250.000 tot € 355.000). Boven de € 355.000 is de vraag beperkt.
- De vraag gaat voor 29% uit naar huurappartementen, vooral sociaal, en voor 18% naar koopappartementen. Bij elkaar dus bijna de helft.

Het betreft hier verhuishwensen. Bij de realisatie van deze wens zullen woningzoekers door het ontbreken van passend aanbod concessies moeten doen; in plaats van een grondgebonden woning een appartement of een duurdere woning.

Vraag tot 2040 vanuit gemeentelijk woningmarktonderzoek

Het Woningbehoefteonderzoek (2024) van de gemeente Zoetermeer geeft inzicht in de verwachte marktverwachting in de komende jaren. In dit onderzoek wordt gekeken naar de woningbehoefteontwikkeling op de langere termijn, waarbij ook rekening wordt gehouden met de effecten van doorstroming. Daarin wordt onderscheid gemaakt in een basisscenario en een ambitie-scenario. Het basisscenario geeft de woningbehoefte weer inclusief inloop van het woningtekort. Het ambitie-scenario gaat uit van het basisscenario inclusief inloop van het woningtekort aangevuld met de ambitie om voldoende woningen te bouwen en de stad sociaal-economisch in balans te brengen. Binnen deze scenario's is de vraag uitgewerkt op basis van woonwensen en op basis van verhuisgedrag.

In zowel het basis- als het ambitie-scenario komt een grote vraag naar sociale huurwoningen variërend van 31% tot 37% van de totale behoefte naar voren. Daarnaast is toevoeging van 10% tot 16% middenhuur gewenst. Tevens laat het feitelijke verhuisgedrag in zowel het basisscenario als het ambitie-scenario zien dat er een grote vraag is naar betaalbare koopwoningen.

Uit het Woningbehoefteonderzoek 2024 komt een grote vraag naar nultredenwoningen¹ (variërend tussen de 45% en 64%) naar voren, zowel in het sociale huur- als het koopsegment. Uit dit onderzoek blijkt dat de vraag naar grondgebonden woningen relatief beperkt is en ligt tussen de 18% en 35%.

¹ Nultredenwoningen zijn gelijkvloerse woningen, bijvoorbeeld appartementen met lift.

Hieruit blijkt dat er grote behoefte is aan het toevoegen van gestapelde woningen.

Reflectie marktkeners

De markt vraag die uit de onderzoeken naar voren komt strookt met het beeld van de makelaars. Uit het gesprek met de makelaars blijkt dat er een sterke vraag is naar huurwoningen met een huurprijs tot circa € 1.375 per maand. Dit segment is onvoldoende beschikbaar in Zoetermeer en dat geldt in feite voor de hele regio. Daarnaast concentreert de vraag naar koopwoningen in Zoetermeer zich op woningen in het prijssegment tot € 450.000. De vraag naar woningen in een hogere prijsklasse is beduidend lager.

4 Doelgroepen Entree-gebied

4.1 Doelgroepen

Bij een levendige stadswijk hoort een grote diversiteit aan bewoners en doelgroepen. Het gaat hierbij om diversiteit in huishoudensamenstelling, leeftijdsopbouw, inkomensamenstelling en culturele achtergrond. Om dit te bereiken is een gedifferentieerd programma nodig dat inspeelt op de markt vraag van de verschillende doelgroepen. We onderscheiden in ieder geval de volgende doelgroepen:

Jongeren

Jongeren (18 tot 30 jaar) die voor het eerst zelfstandig gaan wonen. Deze groep is zeer divers en bestaat uit zowel alleenstaanden als stellen die (gaan) samenwonen. Voor deze groep geldt dat een deel nog zal studeren en een deel is net begonnen met werken. Betaalbare woonruimte is daarom van groot belang. Kenmerkend voor deze levensfase is dat er veel kan veranderen. Bijvoorbeeld in relatievorming (samenwonen of uit elkaar gaan) of verandering van baan of studie. Flexibiliteit speelt voor deze groep een belangrijke rol in de keuze voor een woning of een woonplaats.

Dinky's (double income no kids)

Dinky's zijn tweepersoonshuishoudens met een dubbel inkomen en (nog) zonder kinderen. Deze groep heeft over het algemeen relatief veel te besteden en is sterk georiënteerd op een stedelijke omgeving. Ander kenmerk is dat zij doorgaans sterk carrièregericht zijn en een druk bestaan kennen. Dit betekent dat het voorzieningenniveau moet aansluiten bij de behoefte van deze groep (luxe en gemak). Denk aan hoogwaardige horeca, bezorgdiensten, gemaksdiensten, (individuele) sportvoorzieningen en wellnessvoorzieningen.

Empty-nesters

Dit zijn gezinnen waarvan de kinderen uit huis zijn. Deze groep kiest bewust voor een woning die beter past bij de (nieuwe) gezinssituatie. Het gaat hierbij doorgaans om 60-plussers die graag nog een kwalitatieve stap op de woningmarkt willen maken. Gemak en comfort spelen een grote rol in hun keuze om te verhuizen. Het comfort van een nieuwbouwappartement speelt hierop in. Deze groep richt zich zowel op huur als op koop.

Ouderen

De groep ouderen is een grote, maar ook een diverse groep huishoudens. Variërend van vitale ouderen die volop in het leven staan tot ouderen met een sterke zorgbehoefte. Ouderen denken overigens verschillend over wonen met gelijkgestemden. Zo zijn er ouderen die graag met andere leeftijdsgenoten in een complex willen wonen, terwijl andere ouderen juist de voorkeur geven aan een gemengd wooncomplex. Het Entree-gebied biedt, vanwege de omvang van het project, de ruimte om voor beide doelgroepen passend aanbod te realiseren. Waar ouderen in het verleden sterk georiënteerd waren op huur zien we nu ook de ontwikkeling dat steeds meer ouderen een koopappartement kopen.

Eenoudergezinnen

Voor eenoudergezinnen zijn beschikbaarheid, betaalbaarheid en ruimte (voldoende kamers) belangrijke factoren in de keuze voor een woning. Zeker als er meerdere kinderen zijn, is het belangrijk om voldoende slaapkamers te hebben. Belangrijk is de nabijheid van kinderopvang, scholen en sportverenigingen. Afhankelijk van het inkomen richt deze groep zich op de sociale huur, de middenhuur en in mindere mate op de duurdere huur.

Gezinnen

Gelet op het programma ligt het niet in de lijn der verwachting dat er een grote groep gezinnen in het Entree-gebied gaat wonen, maar er zal we degelijk een trek zijn van gezinnen naar het Entree-gebied. Met name naar de grondgebonden woonconcepten (gestapelde stadswoningen) en de grotere appartementen. Deze groep richt zich met name op woningen vanaf 70m2 of meer. Evenals voor eenoudergezinnen geldt dat de nabijheid van kinderopvang, scholen en sportverenigingen belangrijk is in de keuze voor een woning.

Expats

De laatste jaren constateren de makelaars een sterke toename van expats die op zoek zijn naar woonruimte in Zoetermeer. Een groot deel werkt in Den Haag en zoekt een betaalbaar alternatief. Voor deze groep geldt dat betaalbaarheid, beschikbaarheid en goede bereikbaarheid belangrijke motieven zijn voor de woonplaatskeuze. Zij richten zich in de huursector op de prijsklasse tot € 1.200 en € 1.500 per maand en in de koopsector tot ongeveer € 450.000. Zij geven de voorkeur aan een drie- of een vierkamerwoning. Het Entree-gebied biedt bij uitstek een programma om in te spelen op de wensen van deze doelgroep.

Spoedzoekers

Voor deze groep geldt met name dat snelle beschikbaarheid van groot belang is. Deze groep richt zich met name op de (betaalbare) huurvoorraad en heeft geen specifieke wensen ten aanzien van de woonomgeving.

Kwetsbare (zorg)doelgroepen

Voor kwetsbare zorgdoelgroepen geldt dat betaalbaarheid van het wonen voorop staat. Afhankelijk van de doelgroep gaat het om realisatie van onzelfstandige wooneenheden, studio's en kleinere appartementen. Bij het realiseren van woningen voor zorgdoelgroepen geldt vaak dat maatwerk

noodzakelijk is. Waar de ene doelgroep juist gebaat is bij het wonen in een prikkelarme omgeving geldt dat voor de andere niet.

4.2 Wensen ten aanzien van de woning en woonomgeving

Elke doelgroep heeft afhankelijk van het budget, de huishoudenssituatie en de levensoriëntatie wensen ten aanzien van de woning en woonomgeving. Sommige doelgroepen hebben vergelijkbare wensen en zijn zo te combineren.

Doelgroep	Wensen ten aanzien van de woning
Jongeren	<ul style="list-style-type: none">• Accent betaalbare huur• Zowel studio's als tweekamerappartementen• Gedeelde voorzieningen (wasservice, binnentuin, gezamenlijke ruimte)
Dinky's	<ul style="list-style-type: none">• (Middel)dure huur en koop• Twee- en driekamerappartementen• Luxe en uitstraling belangrijk
Empty nesters	<ul style="list-style-type: none">• Zowel huur als koop• Twee- en driekamerappartementen• Kwaliteit en uitstraling belangrijk• Voldoende buitenruimte (balkon)
Ouderen	<ul style="list-style-type: none">• Zowel huur als koop• Betaalbare overstap ten opzichte van huidige situatie• Minimaal tweekamerappartement voor eenpersoonshuishoudens• Minimaal driekamerappartement voor tweepersoonshuishoudens• Voldoende buitenruimte (balkon)• Koppeling met (zorg)garantie• Collectieve ruimte en voorzieningen (gericht op ontmoeting/recreatie)
1-oudergezinnen	<ul style="list-style-type: none">• Huur en betaalbare koop• Voorkeur drie of vier slaapkamers
Gezinnen	<ul style="list-style-type: none">• Huur en kooporiëntatie• Voorkeur drie of vier slaapkamers

Expats	<ul style="list-style-type: none"> • Snelle beschikbaarheid en betaalbaar • Liefst drie of vier kamers • Gemeubileerd
Spoedzoekers	<ul style="list-style-type: none"> • Snelheid en betaalbaarheid van groot belang
Zorgdoelgroepen	<ul style="list-style-type: none"> • Betaalbare woning • Studio's en tweekamerwoningen • Ruimte bieden voor begeleiding

De eisen ten aanzien van de woonomgeving zien er per doelgroep als volgt uit:

Doelgroep	Eisen ten aanzien van woonomgeving
Jongeren	<ul style="list-style-type: none"> • Goede bereikbaarheid OV • Bruisende, stedelijke omgeving • Aantrekkelijk voorzieningenaanbod (sport, supermarkt, horeca)
Dinky's	<ul style="list-style-type: none"> • Stedelijk voorzieningenaanbod • Aandacht voor hoogwaardige voorzieningen (horeca, afhaaldiensten, gemaksservice, sportscholen) • Extra aandacht voor buitenruimte
Empty nesters	<ul style="list-style-type: none"> • Balans tussen rust en reuring • Nabijheid van zorgvoorzieningen (huisarts, fysio, apotheek) • Nabijheid dagelijkse voorzieningen (supermarkt, bakker, slager, etc.)
Ouderen	<ul style="list-style-type: none"> • Balans tussen rust en reuring • Nabijheid van zorgvoorzieningen (huisarts, fysio, apotheek) • Nabijheid dagelijkse voorzieningen (supermarkt, bakker, slager, etc.) • Veilige woonomgeving
1-oudergezinnen	<ul style="list-style-type: none"> • Aanwezigheid kinderopvang, scholen • Speel- en sportvoorzieningen
Gezinnen	<ul style="list-style-type: none"> • Aanwezigheid kinderopvang, scholen • Speel- en sportvoorzieningen
Expats	<ul style="list-style-type: none"> • Nabijheid werkgelegenheid • Nabijheid openbaar vervoer
Spoedzoekers	<ul style="list-style-type: none"> • Geen specifieke eisen
Zorgdoelgroepen	<ul style="list-style-type: none"> • Maatwerk bij huisvesting doelgroepen • Sommige doelgroepen zijn gebaat bij een prikkelarme omgeving

4.3 Vertaling naar een PMC-indeling

De bovenstaande uitgangspunten zijn vertaald naar de volgende PMC-indeling. Per doelgroep is inzichtelijk gemaakt op welke woonproducten zij zich richten. Hierbij maken we onderscheid tussen huur en koop en verschillende prijssegmenten (prijspeil 2024).

Doelgroep	Hhtype	Huur					Koop			
		Tot € 550	Tot € 650	Tot € 808	Tot € 1.100	Boven € 1.100	Tot € 250k	Tot € 355k	Tot € 450k	Boven € 450k
Jongeren	1 phh	X	X	X			X			
	2 phh		X	X	X	X	X	X		
Dinky's	2 phh			X	X	X		X	X	
Empty nesters	1 phh			X	X	X		X	X	
	2 phh			X	X	X			X	X
Ouderen	1 phh			X			X	X		
	2 phh			X	X	X		X	X	
1-ouder	Gezin			X	X	X		X		
Gezinnen	Gezin			X		X			X	X
Spoedzoekers	1 of 2 phh	X	X	X	X					
	Gezin			X	X	X				
Zorgvragers	1 phh	X	X							

5 Vertaling naar programma

Van behoefte naar programma

Het programma-advies is opgesteld op basis van de bovenstaande analyse. Het gaat om de marktvraag zoals hierboven beschreven, de beoogde doelgroepen voor het plangebied, de ambities van de gemeente en de ontwikkelende partijen en de financiële haalbaarheid van het programma.

Uitgangspunten marktvraag

- De komende jaren is er een grote vraag naar woningen in Zoetermeer. Deze vraag komt in belangrijke mate door de toename van het aantal kleine huishoudens. Het gaat hierbij om zowel jonge als oudere een- en tweepersoonshuishoudens. Realisatie van 6.250 tot 7.250 woningen in het Entree-gebied lijkt haalbaar, uitgaande van een fasering van 600 woningen per jaar.
- Uit de marktanalyse komt een grote vraag naar betaalbare woningen naar voren. Dit geldt zowel voor huur- als koopwoningen en dit wordt ook bevestigd door de makelaars. De afzetbaarheid van te veel dure koopappartementen is risicovol. Voor het totale gebied is de volgende verdeling gehanteerd als uitgangspunt:
 - Goedkope en sociale huur 30%
 - Middenhuur 15%
 - Betaalbare koop 35%
 - Duur (huur en koop) 20%

- Er is een grote vraag naar appartementen in de regio. Deze vraag is afkomstig van verschillende doelgroepen.

Regionale Realisatieagenda Wonen Haaglanden

- In de Regionale Realisatieagenda Wonen Haaglanden is afgesproken dat er in de regio Haaglanden 74.450 woningen worden toegevoegd in de periode tot en met 2030. De gemeente Zoetermeer staat aan de lat voor de realisatie van ruim 10.500 woningen in deze periode. De ontwikkeling van het Entree-gebied speelt hier een belangrijke rol in. Daarnaast moet de woningbouwprogrammering vanaf 2025 minimaal uit twee derde betaalbare woningen bestaan, waarvan de helft door corporaties wordt gebouwd. Het programmavoorstel sluit hierop aan. Het aandeel betaalbaar is overigens nog iets hoger (80%) dan in de Regionale Realisatieagenda Wonen is afgesproken.

Uitgangspunten haalbaarheid

- Voor de huurwoningen die worden ontwikkeld door de marktpartijen is uitgegaan van een huurprijs van minimaal € 20 per m² (prijsspeil 2024). Dit prijsniveau past bij de marktvraag.
- Corporaties zijn bereid om onrendabel te investeren en gaan uit van een lager rendement.
- Voor de koopwoningen is uitgegaan van een prijs van minimaal € 5.000 per m² (prijsspeil 2024).

Op basis van de voorgaande stappen komen we tot het volgende programma-advies voor het Entree-gebied.

Programma-advies Entree-gebied

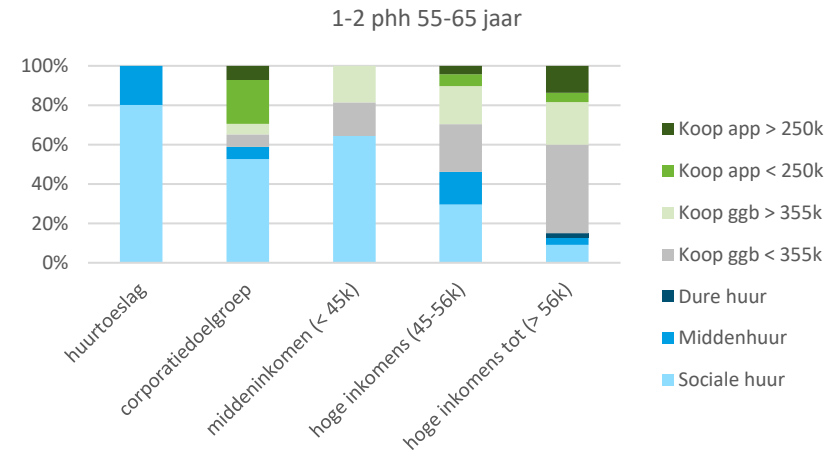
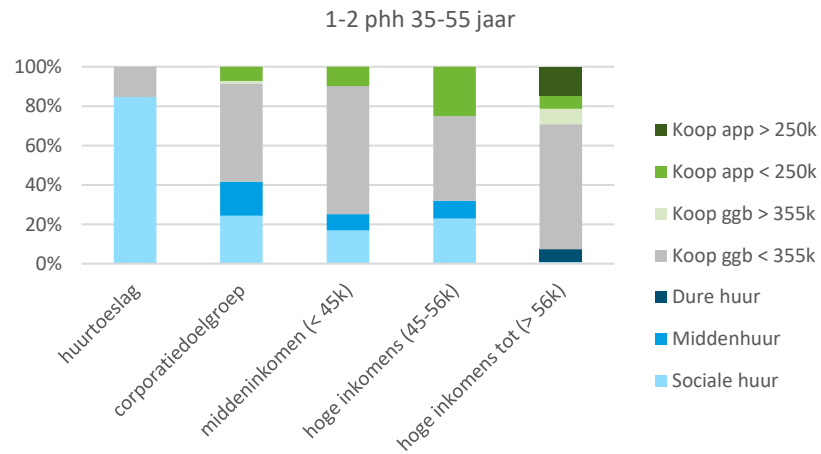
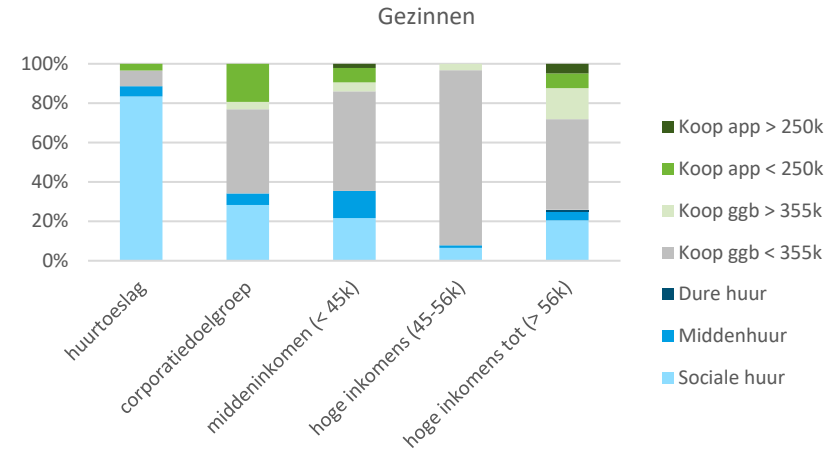
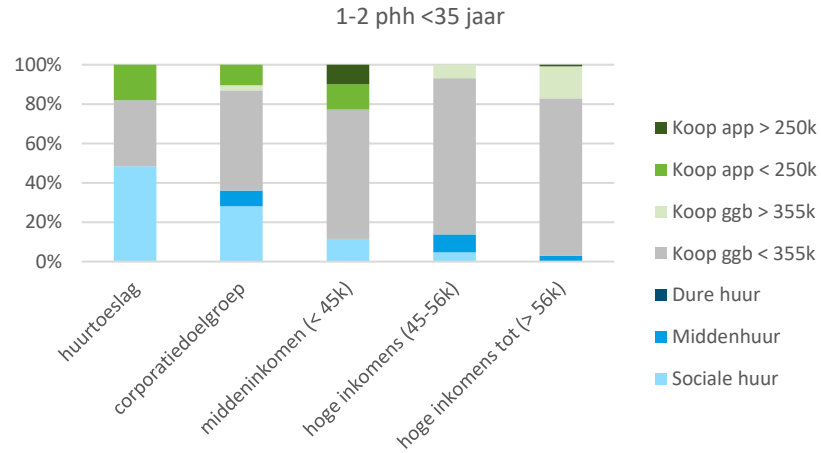
Segment	Aantal	Aandeel	Bandbreedte GO (m2)	Prijs	Doelgroep
Goedkoop/huur sociaal	1950	30%			
Jongeren/studentenwoningen	975	50%	25 - 40 m2	Max € 880 per maand	Jongeren
Woonzorg geclusterd*	293	15%	55 - 63 m2	70% tot €650 p.m. en 30% tot max € 880	Senioren/zorgdoelgroepen
Jongeren (2 kamers)*	195	10%	45 - 50 m2	70% tot €650 p.m. en 30% tot max € 880	Jongeren
Senioren (2 kamers)*	98	5%	55 - 63 m2	70% tot €650 p.m. en 30% tot max € 880	Senioren 1 phh
Senioren (3 kamers)*	390	20%	65 - 73 m2	70% tot €650 p.m. en 30% tot max € 880	Senioren 2 phh
Middeldure huur	975	15%			
2 kamers	975	100%	40 - 60 m2	€ 880 tot € 1.100 per maand	1-2 phh
Bereikbare koop	2.275	35%			
Tot € 250.000	759	33%	35 - 50 m2	Tot € 250.000	Starters
Tot € 355.000	759	33%	50 - 70 m2	€ 250.000 tot € 355.000	Starters, doorstromers, senioren
Tot € 390.000	759	33%	70 - 80 m2	€ 355.000 tot € 390.000	Doorstromers, senioren
Duur (koop en huur)	1.300	20%			
Tot € 455.000 (4 kamers)	390	30%	80 - 90 m2	€ 390.000 tot € 455.000	2 phh, senioren
Vanaf € 455.000 (4 kamers)	390	30%	90 - 110 m2	Vanaf € 455.000	2 phh, senioren
Stadswoningen	130	10%	100 - 130 m2	Vanaf € 500.000	Gezinnen
Huur duur (3 kamers)	390	30%	70 - 75 m2	€ 1.100 tot € 1.500 per maand	2 phh, senioren
Totaal	6.500	100%			

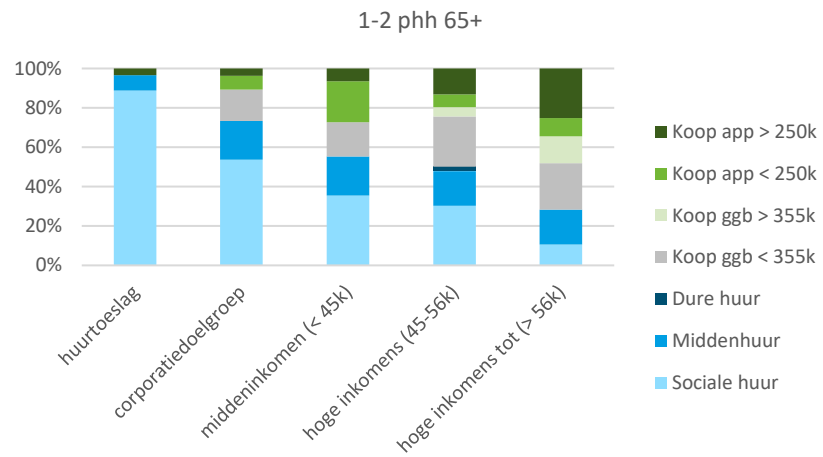
- De woningaantallen en groottes van de woningen zijn indicatief.
 - Bovenstaande prijsgrenzen hebben prijspeil 2024.
- * Deze woningen kunnen worden afgenomen door toegelaten instellingen.

Aanbevelingen bij realisatie van het programma

- Het programma bestaat uit een fors aantal woningen. Dit betekent dat de realisatie afhankelijk is van het inspelen op de vraag vanuit de regio. Zorg ervoor dat je in het programma zoveel mogelijk verschillende doelgroepen bedient en begin met zo breed mogelijk inzetten op deze groepen. Hierbij geldt dat het zeer belangrijk is dat de eerste fase succesvol is.
 - De ontwikkeling van het totaalgebied is kansrijk, mits er wordt ontwikkeld in de betaalbare sfeer. Naast huurwoningen gaat het om koopwoningen in het prijssegment tussen € 275.000 en € 450.000.
 - Om de vraag in het Entree-gebied te vergroten is een gebiedscampagne en een goede gebiedsmarketing van groot belang. Begin met gebiedsmarketing en ga daarna over naar projectmarketing en productmarketing. Om woningzoekenden te enthousiasmeren voor het Entree-gebied is het het allerbelangrijkste dat zij een goed beeld hebben van wat ze kopen. Hiervoor moeten zij een beeld krijgen over hoe het gebied er over 5, 10 of 15 jaar uit gaat zien.
 - De verwachting is dat starters als eerste instappen op deze locatie. Zij hebben immers geen alternatief in de huidige woningmarkt. Hier ligt overigens wel een uitdaging. Starters zoeken doorgaans snel een woning en kiezen daarom eerder voor een huurwoning of een (direct) beschikbare koopwoning. Bij nieuwbouwappartementen is de fase tussen de aankoop en oplevering relatief lang. Hier kan mogelijk wel twee jaar tussen zitten. De vraag is of starters zo lang willen wachten. Een optie is om woningen eerst in de verhuur aan te bieden en op een later termijn uit te ponden.
 - Het is een grote uitdaging om ouderen te verleiden te verhuizen vanuit hun (ruime) eengezinswoning. Deze groep ouderen woont doorgaans goedkoop (heeft een lage of geen hypotheek) en maakt in de praktijk lastig de stap naar een andere woning. Een stevig aanbod en aansluitende voorzieningen zijn voorwaardelijk om deze doelgroep naar het Entree-gebied te krijgen.
- Denk goed na over de activering van de plinten. Wat voor concept ga je neerzetten? De plint gaat namelijk een belangrijke rol vormen in de ontwikkeling en uitstraling van het middengebied.
 - Pas je producten aan op de vraag van de verschillende groepen woningzoekenden. Zij hebben ieder een eigen profiel.
 - Richt je in de buurt van het station met name op mensen uit de regio.
 - Het middengebied met voldoende voorzieningen is interessant voor huisvesting van senioren.
 - Locaties dichtbij het centrum bieden meer mogelijkheden voor woningzoekenden uit Zoetermeer.
 - Een appartement met goede buitenruimte is cruciaal (balkon + bergruimte). Dit geldt in het bijzonder voor ouderen.
 - Biedt ruimte voor ontwikkelingen/concepten die nog niet aanwezig zijn in Zoetermeer. Denk aan Friends-appartementen of het delen van voorzieningen. De schaal en stedelijkheid van het Entree-gebied biedt kansen voor dergelijke concepten.
 - Het opstarten van klantenpanels of stakeholdertafels is belangrijk om de kwalitatieve vraag van de doelgroepen ouderen jongeren goed te doorgronden.

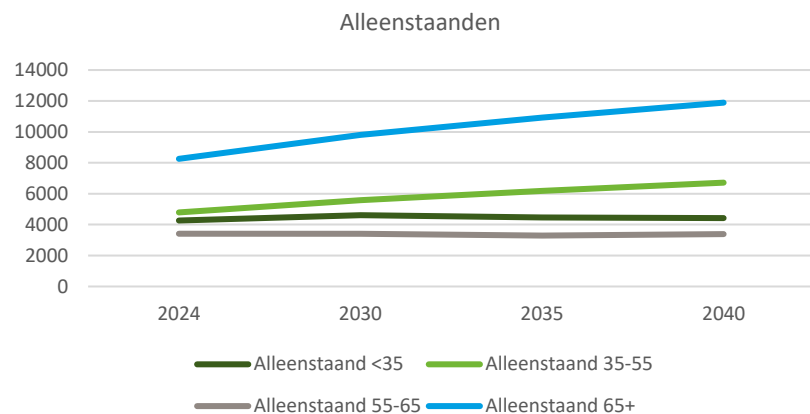
Bijlage: Kwalitatieve vraag WoON2021



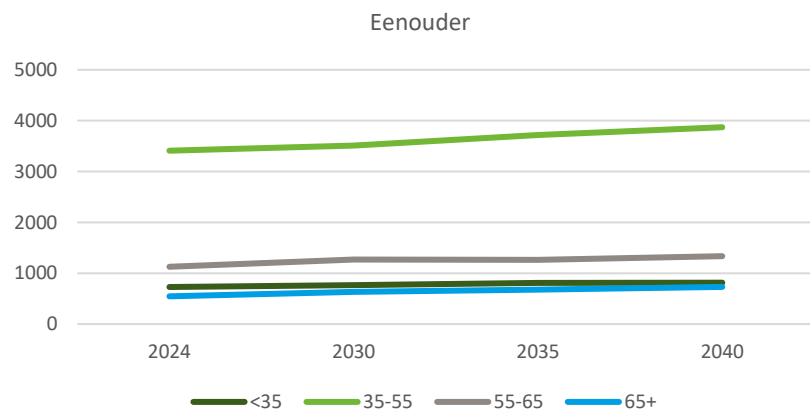


Bijlage: Huishoudensontwikkeling

Figuur 5.1: Ontwikkeling aantal alleenstaanden

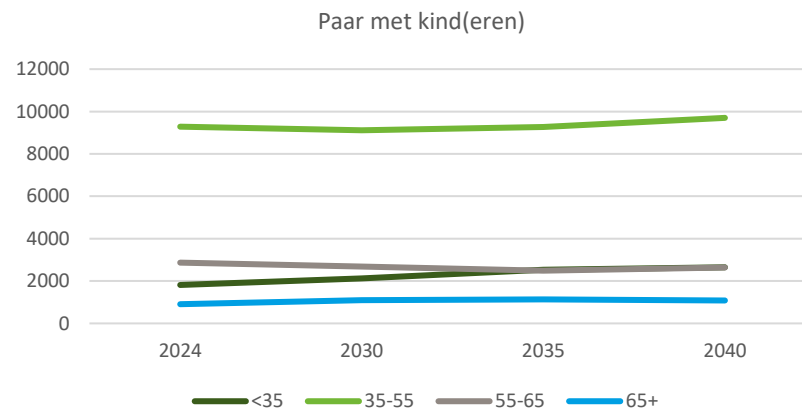


Figuur 5.2: Ontwikkeling aantal eenoudergezinnen

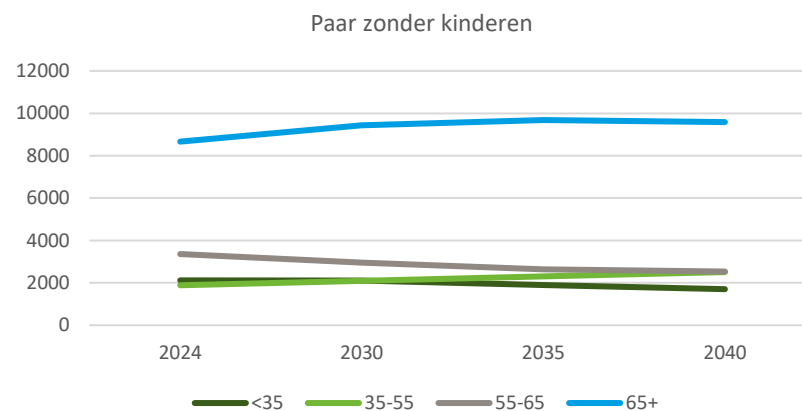


Bron: Primos, 2023.

Figuur 5.3: Ontwikkeling paar met kinderen



Figuur 5.4: Ontwikkeling paar zonder kinderen



Bron: Primos, 2023.