

1896010000000077
1896010000000070
1896010000000071
1896010000000079
1896010000000072
1896010000000074
1896010000000075
1896010000000101
1896010000000092
1896010000000086
1896010000000096
1896010000000097
1896010000000098
1896010000000091
1896010000000056
1896010000000057
1896010000000058
1896010000000059
1896010000000125
1896010000000126
1896010000000127
1896010000000128
1896010000000129
1896010000000130
1896010000000131
1896010000000132
18960100000001975
18960100000001981
18960100000001976
18960100000001537
18960100000001977
18960100000001538
18960100000001978
18960100000001539
18960100000001979
18960100000001540
18960100000001980
18960100000000350
18960100000000351
18960100000000831
18960100000000832
18960100000000833
18960100000000834
18960100000000835
18960100000000836
18960100000000356
18960100000000357
18960100000000358
18960100000000845



1896010000000847
1896010000000368
1896010000000532
1896010000000533
1896010000000534
1896010000000535
1896010000000536
1896010000000672
1896010000000673
1896010000000674
1896010000000675
1896010000000681
1896010000000693
1896010000000694
1896010000000695
1896010000000696
1896010000000698
1896010000000689
1896010000000708
1896010000000713
1896010000000709
1896010000000714
1896010000000710
1896010000000715
1896010000000711
1896010000000716
1896010000000549
1896010000000550
1896010000000551
1896010000000552
1896010000000553
1896010000000554
1896010000000555
1896010000000556
1896010000000557
1896010000000558
1896010000000559
1896010000000560
1896010000000561
1896010000000562
1896010000000563
1896010000000565
1896010000000566
1896010000000567
1896010000000568
1896010000003275
1896010000003276
1896010000003277
1896010000003278



1896010000001420
1896010000001421
1896010000001422
1896010000001423
1896010000000941
1896010000000942
1896010000000943
1896010000000944
1896010000000945
1896010000000946
1896010000000947
1896010000000948
1896010000000949
1896010000000950
1896010000000951
1896010000000952
1896010000003261
1896010000003262
1896010000003263
1896010000003264
1896010000003265
1896010000003266
1896010000003267
1896010000003268
1896010000003269
1896010000003270
1896010000001355
1896010000001351
1896010000001352
1896010000001353
1896010000001354
1896010000001450
1896010000001451
1896010000001452
1896010000001453
1896010000001454
1896010000001455
1896010000001456
1896010000001457
1896010000001458
1896010000001459
1896010000001460
1896010000001461
1896010000001777
1896010000001778
1896010000001779
1896010000001780
1896010000001781
1896010000001782



1896010000001783
1896010000001276
1896010000001277
1896010000001278
1896010000001279
1896010000001280
1896010000001281
1896010000001282
1896010000001283
1896010000001284
1896010000001285
1896010000001027
1896010000001028
1896010000001029
1896010000001031
1896010000001032
1896010000001033
1896010000001556
1896010000001557
1896010000001547
1896010000001548
1896010000001549
1896010000001550
1896010000001570
1896010000001571
1896010000001564
1896010000001565
1896010000001566
1896010000001567
1896010000001541
1896010000001552
1896010000001542
1896010000001553
1896010000001543
1896010000001554
1896010000001544
1896010000001555
1896010000001545
1896010000001546
1896010000001558
1896010000001559
1896010000001560
1896010000001568
1896010000001561
1896010000001569
1896010000001562
1896010000001563
1896010000000901
1896010000000902



1896010000000903
1896010000000904
1896010000000905
1896010000000906
1896010000000907
1896010000001901
1896010000001902
1896010000001903
1896010000001904
1896010000001905
1896010000001906
1896010000001907
1896010000001908
1896010000001909
1896010000002126
1896010000003425
1896010000003426
1896010000003427
1896010000003428
1896010000003429
1896010000003430
1896010000003431
1896010000003432
1896010000003433
1896010000001495
1896010000001613
1896010000001614
1896010000001615
1896010000001616
1896010000001617
1896010000003316
1896010000003317
1896010000003318
1896010000003319
1896010000001857
1896010000002331
1896010000002332
1896010000002333
1896010000002262
1896010000002263
1896010000000724
1896010000000725
1896010000000726
1896010000000727
1896010000000728
1896010000000729
1896010000000745
1896010000000746
1896010000000747

1896010000000413
1896010000000414
1896010000000415
1896010000000416
1896010000000417
1896010000000418
1896010000000419
1896010000000420
1896010000000421
1896010000000422
1896010000001077
1896010000001085
1896010000001078
1896010000001086
1896010000001080
1896010000001088
1896010000001081
1896010000001090
1896010000001097
1896010000001091
1896010000001098
1896010000001092
1896010000002695
1896010000002696
1896010000002697
1896010000002698
1896010000002700
1896010000002701
1896010000002702
1896010000002703
1896010000002704
1896010000002705
1896010000002706
1896010000002707
1896010000002809
1896010000002810
1896010000002811
1896010000002812
1896010000002813
1896010000002814
1896010000002815
1896010000002816
1896010000002817
1896010000002819
1896010000002820
1896010000002821
1896010000002624
1896010000002629
1896010000002630

1896010000002631
1896010000002606
1896010000002607
1896010000002608
1896010000002609
1896010000002610
1896010000002611
1896010000002614
1896010000002615
1896010000002616
1896010000002617
1896010000002621
1896010000002622
1896010000002623
1896010000002720
1896010000002721
1896010000002724
1896010000002807
1896010000002808
1896010000001239
1896010000001240
1896010000001241
1896010000001242
1896010000001243
1896010000001244
1896010000001246
1896010000001247
1896010000001248
1896010000001249
1896010000001250
1896010000001251



1896010000001817
1896010000002051
1896010000002052
1896010000001463
1896010000003721
1896010000009440
1896010000009441
1896010000009442
1896010000009443
1896010000009444
1896010000009445
1896010000009526
1896010000009527
1896010000007462
1896010000007463
1896010000007464
1896010000007467
1896010000007468
1896010000007469
1896010000007472
1896010000007473
1896010000007474
1896010000003730
1896010000003731
1896010000003732
1896010000003733
1896010000003734
1896010000007870
1896010000007992
1896010000007993
1896010000007994
1896010000007995
1896010000007696
1896010000007868
1896010000007867
1896010000007866



1896010000007865
1896010000007997
1896010000007998
1896010000007999
1896010000008000
1896010000008001
1896010000007697
1896010000007698
1896010000007699
1896010000007700
1896010000007869
1896010000006062
1896010000006063
1896010000006064
1896010000006065
1896010000006066
1896010000006067
1896010000006068
1896010000006069
1896010000005898
1896010000005899
1896010000005900
1896010000005901
1896010000005903
1896010000005947
1896010000004526
1896010000004527
1896010000005301
1896010000005304
1896010000008291
1896010000008294
1896010000004995
1896010000005953
1896010000005954
1896010000005955
1896010000005956
1896010000005957
1896010000005311
1896010000005313
1896010000005314
1896010000005315
1896010000005316
1896010000005296
1896010000005297
1896010000005298
1896010000005299
1896010000004499
1896010000004500
1896010000004501



1896010000004502
1896010000004503
1896010000004504
1896010000004491
1896010000004492
1896010000004493
1896010000008921
1896010000008922
1896010000008923
1896010000008924
1896010000008925
1896010000008948
1896010000009073
1896010000009074
1896010000009075
1896010000009076
1896010000004952
1896010000004953
1896010000004954
1896010000004955
1896010000004956
1896010000005525
1896010000005526
1896010000005527
1896010000005528
1896010000005529
1896010000005530
1896010000005651
1896010000005652
1896010000007857
1896010000005653
1896010000005654
1896010000005655
1896010000006924
1896010000006925
1896010000006926
1896010000006927
1896010000005656
1896010000005657
1896010000005658
1896010000005659
1896010000005660
1896010000005661
1896010000006919
1896010000006920
1896010000006921
1896010000006922
1896010000006923
1896010000006928



1896010000006929
1896010000006930
1896010000006931
1896010000006932
1896010000006676
1896010000006679
1896010000006677
1896010000006680
1896010000006678
1896010000006681
1896010000006682
1896010000008129
1896010000008131
1896010000008132
1896010000008133
1896010000008135
1896010000008136
1896010000005630
1896010000005631
1896010000005632
1896010000005633
1896010000005634
1896010000005636
1896010000005637
1896010000005638
1896010000005640
1896010000005641
1896010000008115
1896010000008117
1896010000008118
1896010000008137
1896010000008138
1896010000008139
1896010000008140
1896010000008143
1896010000004511
1896010000004512
1896010000004513
1896010000004515
1896010000004516
1896010000004517
1896010000004519
1896010000004520
1896010000004521
1896010000005318
1896010000005319
1896010000005321
1896010000005322
1896010000005324



1896010000006904
1896010000006905
1896010000006906
1896010000006907
1896010000007049
1896010000007050
1896010000007052
1896010000008144
1896010000008145
1896010000008147
1896010000008149
1896010000008150
1896010000008270
1896010000008275
1896010000008276
1896010000008277
1896010000008295
1896010000008296
1896010000008297
1896010000008298
1896010000008299
1896010000008301
1896010000008302
1896010000008304
1896010000005624
1896010000005625
1896010000005627
1896010000005628
1896010000008286
1896010000008287
1896010000008288
1896010000008289
1896010000008290
1896010000004863
1896010000004864
1896010000004865
1896010000004866
1896010000004867
1896010000004868
1896010000004869
1896010000004870
1896010000006933
1896010000006934
1896010000006935
1896010000006936
1896010000006937
1896010000006938
1896010000006939
1896010000006940

1896010000006941
1896010000006942
1896010000006943
1896010000006944
1896010000006945
1896010000006773
1896010000006783
1896010000006774
1896010000006784
1896010000006775
1896010000006785
1896010000006776
1896010000006909
1896010000006777
1896010000006910
1896010000006778
1896010000006911
1896010000006779
1896010000005071
1896010000005072
1896010000005073
1896010000005074
1896010000005075
1896010000005076
1896010000005077
1896010000005078
1896010000004916
1896010000004917
1896010000004918
1896010000004919
1896010000004920
1896010000004921
1896010000005043
1896010000005044
1896010000006630
1896010000006631
1896010000004480
1896010000004481
1896010000004482
1896010000004484
1896010000004486
1896010000004487
1896010000004771
1896010000004772
1896010000004773
1896010000004774
1896010000004775
1896010000004776
1896010000004778



1896010000005132
1896010000005134
1896010000004446
1896010000005959
1896010000005960
1896010000005961
1896010000005962
1896010000005963
1896010000004494
1896010000004495
1896010000004496
1896010000004497
1896010000004456
1896010000004458
1896010000004459
1896010000004460
1896010000004461
1896010000004463
1896010000005145
1896010000005146
1896010000005147
1896010000005148
1896010000004829
1896010000004833
1896010000006884
1896010000006885
1896010000006887
1896010000006899
1896010000006900
1896010000006902
1896010000006903
1896010000006898
1896010000006111
1896010000004476
1896010000004477
1896010000004478
1896010000004479
1896010000005476
1896010000005473
1896010000005477
1896010000005472
1896010000005474
1896010000005475
1896010000005479
1896010000004973
1896010000004974
1896010000004979
1896010000004980
1896010000004981

1896010000004982
1896010000004983
1896010000004984
1896010000004986
1896010000004431
1896010000004432
1896010000004433
1896010000004434
1896010000006566
1896010000006567
1896010000006568
1896010000006569
1896010000006570
1896010000006571
1896010000006572
1896010000006573
1896010000006574
1896010000007040
1896010000007041
1896010000007042
1896010000007043
1896010000005014
1896010000005189
1896010000005015
1896010000005190
1896010000005016
1896010000005191
1896010000005017
1896010000005192
1896010000005018
1896010000005193
1896010000005019
1896010000005194
1896010000005020
1896010000005195
1896010000005021
1896010000005022
1896010000005196
1896010000005023
1896010000005197
1896010000005024
1896010000005198
1896010000005025
1896010000005199
1896010000005026
1896010000005200
1896010000005027
1896010000005201
1896010000005028

1896010000005202
1896010000005029
1896010000005030
1896010000005203
1896010000005031
1896010000005204
1896010000005032
1896010000005205
1896010000005033
1896010000005206
1896010000005034
1896010000005329
1896010000005035
1896010000004969
1896010000005138
1896010000004970
1896010000005139
1896010000004971
1896010000005140
1896010000004972
1896010000004779
1896010000004792
1896010000004780
1896010000004793
1896010000004781
1896010000004794
1896010000004782
1896010000004795
1896010000004783
1896010000004796
1896010000004784
1896010000004797
1896010000004785
1896010000004798
1896010000004786
1896010000004472
1896010000004787
1896010000004473
1896010000004788
1896010000004474
1896010000004789
1896010000004475
1896010000004790
1896010000005153
1896010000005154
1896010000004988
1896010000004989
1896010000004993
1896010000004994

1896010000006575
1896010000006576
1896010000006578
1896010000006579
1896010000006726
1896010000006713
1896010000006714
1896010000006719
1896010000007047
1896010000006892
1896010000007063
1896010000007067
1896010000007071
1896010000007196
1896010000007197
1896010000007202
1896010000007205
1896010000005779
1896010000005780
1896010000005788
1896010000005789
1896010000005790
1896010000006615
1896010000006617
1896010000006618
1896010000006620
1896010000007088
1896010000007089
1896010000007091
1896010000007240
1896010000007241
1896010000007244
1896010000007245
1896010000008666
1896010000008667
1896010000008668
1896010000008669
1896010000008805
1896010000008806
1896010000009680
1896010000005607
1896010000007708
1896010000005608
1896010000000004
1896010000005581
1896010000005582
1896010000006632
1896010000006633
1896010000006964

1896010000006965
1896010000006966
1896010000006967
1896010000006968
1896010000006969
1896010000006970
1896010000005079
1896010000005080
1896010000005081
1896010000005082
1896010000005083
1896010000005207
1896010000005208
1896010000005209
1896010000006627
1896010000006628
1896010000006629
1896010000010153
1896010000007200
1896010000007201

1896030000000002
1896030000000009
1896030000000003
1896030000000008
1896030000000007
1896010000008659
1896010000008660
1896010000008661
1896010000008662
1896010000008663
1896010000008664
1896010000008665
1896010000005045
1896010000005046
1896010000005047
1896010000005048
1896010000005049
1896010000005050
1896010000005051
1896010000005052
1896010000007809
1896010000007810
1896010000007811
1896010000007812
1896010000005478

1896010000004791
1896010000004968

1896010000001931
1896010000001932
1896010000001933
1896010000001934
1896010000001935
1896010000001936
189601000000186
189601000000187
1896010000001312
1896010000001313
1896010000001711
1896010000001712
1896010000002681
1896010000002682
1896010000002683
1896010000002684
1896010000009894
1896010000001914
1896010000007379
1896010000007380
1896010000007381
1896010000005502
1896010000007382
1896010000005503
1896010000005498
1896010000005504
1896010000005499
1896010000007383
1896010000005500
1896010000005505
1896010000005501
1896010000005506
1896010000007394
1896010000007396
1896010000007478
1896010000007480
1896010000007482
1896010000007484
1896010000007390
1896010000007391
1896010000007392
1896010000007393
1896010000007395
1896010000007397
1896010000007479
1896010000007481
1896010000007483



1896010000007485
1896010000007389
1896010000007388
1896010000007387
1896010000007386
1896010000007385
1896010000007384
1896010000009597
1896010000009596
1896010000009601
1896010000009600
1896010000009599
1896010000009595
1896010000009591
1896010000009590
1896010000009589
1896010000009594
1896010000009593
1896010000009592
1896010000010152
1896010000009611
1896010000009610
1896010000009609
1896010000009614
1896010000009613
1896010000009612
1896010000009608
1896010000009604
1896010000009603
1896010000009602
1896010000009607
1896010000009606
1896010000009605
1896010000009624
1896010000009623
1896010000009622



1896010000009617
1896010000009616
1896010000009615
1896010000009620
1896010000009619
1896010000009618
1896010000009585
1896010000009584
1896010000009583
1896010000009588
1896010000009587
1896010000009586
1896010000009582
1896010000009578
1896010000009577
1896010000009576
1896010000009581
1896010000009580
1896010000009579
1896010000007501
1896010000007500
1896010000007499

1896010000009915
1896010000009914
1896010000009913
1896010000009919
1896010000009918
1896010000009917
1896010000009916
1896010000000821



1896010000007676
1896010000007677
1896010000007678
1896010000007679
1896010000007680
1896010000007681
1896010000007682
1896010000007683
1896010000007684
1896010000007685





gemeente

Zwartewaterland

Genemuiden • Hasselt • Zwartsluis

UITGANGSPUNTEN PPS

Onderdeel	Uitvoeren als	Beoogde ingreep
Dakisolatie	Rc < 2,0	Dakisolatie van binnenuit met glaswol (Rd 3,75; 140 mm dik) incl. multiplex plaat, rachelwerk en dampremmende folie tot Rc-waarde 3,2
Vloerisolatie	Rc < 2,0	Kruipruimte isoleren met PIR parels (ca. 20 cm EPS HR++ parels) tot Rc-waarde 3,7
Spouwmuurisolatie	Rc < 1,0	Spouwmuur isoleren met PIR parels (ca. 5 cm EPS HR++ parels) tot Rc-waarde: 1,5
HR++ glas aanbrengen	HR+ glas	Glas vervangen voor HR++ glas en zelfregulerende roosters
Kozijnen vervangen	Enkel of dubbel glas	Kozijnen vervangen door kozijnen met HR++ glas en zelfregulerende roosters
Mechanische ventilatie	Geen MV of MV zonder CO2-sturing	Installeren Itho Daalderop CVE-S Optima CO2 vochtsensor
Installeren hybride warmtepomp	Technisch mogelijk	Installeren Remeha Elga (o.b.v. advies Feenstra)
PV-panelen	Technisch mogelijk	Uitgangspunt is 60% van dakoppervlak (330 WP; 1,7 m ²)

Uitgangspunten verduurzaming bij mutatie

Overzicht mutatiewoningen verduurzaamd in 2023

Maatregelen volgens PDF: '20211014- Werkinstructie dashboard verduurzaming bij mutatie'

Maatregelen: isoleren tot streefniveaus, vervangen beglazing voor HR++, MV vervangen, installeren hybride warmtepomp
Zonnepanelen worden uitgevoerd in programma zonnepanelen op aanbod, niet bij mutatie.

Spouwmuurisolatie wordt bij mutatie niet uitgevoerd, want dit is niet toegestaan zonder natuuronderzoek en ontheffing

Onderdeel	Beoogde ingreep
Dakisolatie	Dakisolatie van binnenuit met glaswol (Rd 3,75; 140 mm dik) incl. multiplex plaat, rachelwerk en dampremmende folie tot Rc-waarde 3,2
Vloerisolatie	Kruipruimte isoleren met PIR parels (ca. 20 cm EPS HR++ parels) tot Rc-waarde 3,7
Spouwmuurisolatie	Spouwmuur isoleren met PIR parels (ca. 5 cm EPS HR++ parels) tot Rc-waarde: 1,5
HR++ glas aanbrengen	Glas vervangen voor HR++ glas en zelfregulerende roosters
Kozijnen vervangen	Kozijnen vervangen door kozijnen met HR++ glas en zelfregulerende roosters
Mechanische ventilatie	Installeren Itho Daalderop CVE-S Optima CO2 vochtsensor (WWG: + aanbrengen kanalen, indien momenteel geen MV aanwezig)
Installeren hybride warmtepomp	CV vervangen + installeren hybride warmtepomp (WWG: CV vanaf 13 jaar oud. Advies Feenstra hybride WP: Remeha Elga)
PV-panelen	Uitgangspunt is 60% van dakoppervlak (330 WP; 1,7 m²)

Van: "[REDACTED]"
Verzonden: maandag 29 januari 2024 15:44
Aan: "[REDACTED]" <[REDACTED]@kaw.nl>
Cc: "[REDACTED]" <[REDACTED]@zwartewaterland.nl>
Onderwerp: Getekende verwerkersovereenkomst
Bijlage(n): Verwerkersovereenkomst woonbehoefteonderzoek KAW en gemeente Zwartewaterland.pdf

Beste [REDACTED]

Hierbij de getekende verwerkersovereenkomst voor het woonbehoefteonderzoek. Morgen deel ik de bestanden die ik tot nu toe heb verzameld met jullie.

Met vriendelijke groet,

[REDACTED]
Beleidsmedewerker wonen en duurzaamheid
T: 06-[REDACTED]
[REDACTED]@zwartewaterland.nl

Gemeente Zwartewaterland
Bezoekadres: Telvorenstraat 2, 8061 CB Hasselt
Postadres: Postbus 23, 8060 AA Hasselt
www.zwartewaterland.nl



1. Standaard verwerkersovereenkomst gemeenten

Verwerkersovereenkomst uitvoering Woonbehoefteonderzoek Zwartewaterland

Gemeente Zwartewaterland, waarvan het college van Burgemeester en Wethouders de verwerkingsverantwoordelijke is, verder te noemen Verwerkingsverantwoordelijke, hierbij rechtsgeldig vertegenwoordigd door Susan van der Zwaag, gemeentesecretaris

en

KAW, gevestigd te Groningen, KVK-nummer 02047472 verder te noemen Verwerker, hierbij rechtsgeldig vertegenwoordigd door de heer Daniel Depenbrock, directielid en partner,

hierna afzonderlijk te noemen "Partij", of gezamenlijk "Partijen"

Overwegen het volgende:

- a) Partijen hebben op 14 december 2023 de overeenkomst Woonbehoefteonderzoek Zwartewaterland, hierna Hoofdovereenkomst, afgesloten, op grond waarvan Verwerker de volgende dienst(en) levert aan de Verwerkingsverantwoordelijke: inzicht in de woonbehoefte in de gemeente
- b) Verwerker verwerkt voor de uitvoering van de Hoofdovereenkomst Persoonsgegevens voor Verwerkingsverantwoordelijke;
- c) Op de verwerking van Persoonsgegevens door Verwerker zijn de Algemene Verordening Gegevensbescherming (AVG) en de Uitvoeringswet AVG (UAVG) van toepassing;
- d) Partijen willen in aanvulling op de AVG en de UAVG de volgende afspraken over de verwerking van Persoonsgegevens vastleggen in deze verwerkersovereenkomst (hierna: de Verwerkersovereenkomst);

En komen het volgende overeen:

Artikel 1 Definities

- 1.1 Begrippen uit de AVG en de UAVG die in deze Verwerkersovereenkomst worden gebruikt, hebben dezelfde betekenis.
- 1.2 Bijlagen: aanhangsels bij deze Verwerkersovereenkomst, die onlosmakelijk deel uitmaken van deze Verwerkersovereenkomst.

Artikel 2 Ingangsdatum en duur

- 2.1 Deze Verwerkersovereenkomst gaat in op het moment dat de Hoofdovereenkomst tot stand is gekomen, tenzij Partijen anders overeenkomen.
- 2.2 Deze Verwerkersovereenkomst eindigt op het moment dat Verwerker de verwerking van Persoonsgegevens op grond van de Hoofdovereenkomst heeft beëindigd en de afspraken over het teruggeven en/of wissen van Persoonsgegevens zijn nagekomen.

Artikel 3 Onderwerp van deze Verwerkersovereenkomst

- 3.1 Verwerker verwerkt de door of via Verwerkingsverantwoordelijke ter beschikking gestelde Persoonsgegevens uitsluitend in opdracht van Verwerkingsverantwoordelijke voor de uitvoering van de Hoofdovereenkomst en uitsluitend overeenkomstig schriftelijke instructies van Verwerkingsverantwoordelijke, tenzij een op Verwerker van toepassing zijnde Unierechtelijke of lidstaatrechtelijke wettelijke bepaling hem tot verwerking verplicht. In dat geval zal Verwerker Verwerkingsverantwoordelijke, voorafgaand aan de verwerking, daarvan zonder onredelijke vertraging in kennis stellen, tenzij die wetgeving deze kennisgeving om gewichtige redenen van algemeen belang verbiedt.
- 3.2 De door Verwerker uit te voeren verwerkingen staan beschreven in tabel 1 van Bijlage 1.

Artikel 4 Inhoudelijke afspraken

4.1 Beveiligingsmaatregelen

Verwerker zorgt voor passende technische en organisatorische maatregelen om de Persoonsgegevens goed te beveiligen, zoals bedoeld in artikel 32 AVG. De wijze waarop Verwerker de passende technische en organisatorische maatregelen aantoont, staat in Bijlage 2.

4.2 Audits

Verwerker verleent alle benodigde medewerking aan audits uitgevoerd door een gecertificeerde auditor over de nakoming van de afspraken binnen deze Verwerkersovereenkomst en Bijlagen, tenzij Verwerker door middel van een geldige certificering, die periodiek door een geaccrediteerde instelling wordt getoetst, heeft aangetoond dat Verwerker de gemaakte afspraken nakomt. De kosten van deze audit worden gedragen door Verwerkingsverantwoordelijke (zowel eigen kosten als kosten van Verwerker), tenzij de auditor één of meer tekortkomingen van niet ondergeschikte aard van Verwerker constateert die ten nadele zijn van Verwerkingsverantwoordelijke.

4.3 Verwerking buiten de EER

Verwerker mag Persoonsgegevens buiten de Europese Economische Ruimte (laten) verwerken wanneer is voldaan aan de voorwaarden van artikel 45 of 46 AVG. Wanneer er sprake is van een verwerking buiten de EER, dan stelt Verwerker Verwerkingsverantwoordelijke daarvan vooraf op de hoogte.

4.4 Geheimhouding

Personen die werken voor (sub)Verwerker en (sub)Verwerker zelf, moeten Persoonsgegevens waarmee zij werken geheimhouden. De personen die werken voor Verwerker en subverwerkers hebben daarom een geheimhoudingsverklaring getekend, of zich op een andere manier schriftelijk gebonden aan de geheimhouding.

4.5 Subverwerkers

De ten tijde van het afsluiten van deze Verwerkersovereenkomst bekende subverwerkers vermeldt Verwerker in tabel 3 van Bijlage 1. Verwerkingsverantwoordelijke verleent hierbij algemene toestemming voor de inschakeling van subverwerkers. Verwerker houdt na de start van de werkzaamheden Verwerkingsverantwoordelijke op de hoogte van de beoogde inschakeling van nieuwe subverwerkers. Bij de inschakeling van subverwerkers blijven de artikelen 28.2 en 28.4 AVG onverkort van kracht.

4.6 Rechten van betrokkenen

Als een betrokkene een beroep doet op zijn rechten zoals genoemd in artikel 12 t/m 22 AVG, helpt Verwerker Verwerkingsverantwoordelijke om daarop binnen de wettelijke termijnen een beslissing te nemen.

4.7 Gegevensbeschermingseffectbeoordeling en voorafgaande raadpleging

Op verzoek van Verwerkingsverantwoordelijke werkt Verwerker altijd mee aan een gegevensbeschermingseffectbeoordeling (DPIA) en een voorafgaande raadpleging als bedoeld in artikel 35 en 36 AVG.

Artikel 5 Inbreuk in verband met Persoonsgegevens

- 5.1 Verwerker zal Verwerkingsverantwoordelijke zonder onredelijke vertraging, maar uiterlijk binnen 24 uur, informeren na vaststelling van een (vermoedelijke) Inbreuk in verband met Persoonsgegevens. Verwerker vermeldt hierbij voor zover bekend de vermeende oorzaak van de (vermoedelijke) Inbreuk, de categorie persoonsgegevens, de categorie betrokkenen en het aantal betrokkenen.
- 5.2 In geval van een Inbreuk neemt Verwerker zonder onredelijke vertraging alle maatregelen om de Inbreuk te herstellen, de gevolgen daarvan te beperken en verdere Inbreuken te voorkomen.
- 5.3 Verwerker heeft een gedetailleerd logboek van de Inbreuken en de maatregelen die op Inbreuken zijn genomen. Verwerkingsverantwoordelijke mag dat inzien, wanneer deze daarom vraagt.
- 5.4 Verwerkingsverantwoordelijke beslist of de Inbreuk moet worden gemeld bij de toezichthoudende autoriteit en/of Betrokkene. Verwerker ondersteunt de Verwerkingsverantwoordelijke waar nodig bij de melding aan de toezichthoudende autoriteit en/of Betrokkene.

Artikel 6 Aansprakelijkheid

- 6.1 Eventuele in de Hoofdovereenkomst overeengekomen beperkingen van de aansprakelijkheid hebben ook betrekking op de Verwerkersovereenkomst.

Artikel 7 Beëindigen verwerkersovereenkomst

- 7.1 Partijen moeten in de Hoofdovereenkomst afspraken maken over de beëindiging van de Hoofdovereenkomst en de daaruit voortvloeiende teruggave en wissing van Persoonsgegevens.
- 7.2 De geheimhouding geldt ook nog na beëindiging van deze Verwerkersovereenkomst.

Artikel 8 Overige bepalingen

- 8.1 Op deze overeenkomst is Nederlands recht van toepassing. Alle geschillen, ook als alleen één Partij vindt dat er een geschil is, zullen in eerste instantie worden voorgelegd aan dezelfde bevoegde rechter als genoemd in de Hoofdovereenkomst.

Ondertekening

Aldus overeengekomen en in tweevoud ondertekend,

Ingangsdatum: 25-01-2024

Gemeente Zwartewaterland

De burgemeester van Zwartewaterland

namens deze: Susan van der Zwaag, gemeentesecretaris

plaats: Hasselt

datum: 2



KAW

namens deze:



plaats: Groningen

datum: 19 januari 2024



Bijlage 1: Overzicht van te verwerken persoonsgegevens

1. Naam verwerking, doeleinden categorieën van betrokkenen, categorieën persoonsgegevens en eventuele doorgifte naar derde landen.

Naam verwerking	Verwerkings-doeleinden	Categorieën van Betrokkenen	Categorieën Persoons-gegevens (waaronder bijzondere persoonsgegevens)	Doorgifte naar derde landen	Doorgifte-instrument	Aanvullende maatregelen (indien van toepassing)
Woonbehoefteteonderzoek Zwartewaterland	Doel van het onderzoek is het bouwprogramma van gemeente en corporatie beter af te stemmen op wat de markt wil. Daar is inzicht in vraag en aanbod op de woningmarkt voor nodig. Dat gebeurt met bureauonderzoek, maar ook via een enquête onder inwoners.	Inwoners van de gemeente Zwartewaterland, woningzoekenden in de gemeente Zwartewaterland	Verhuisgegevens: huidige woonplaats, vorige woonplaats, leeftijd bewoner, jaar van verhuizing WOZ-uitdraai: WOZ-waarde, eigendom Inschrijf- en belangstellendeninformatie: n.t.b., afhankelijk van de kwaliteit van de informatie	N.v.t.	Beveiligde doorgifte via bijvoorbeeld Zivver	N.v.t.

2. Contactgegevens

Contactpersoon Verwerkingsverantwoordelijke (NB: Ook buiten kantooruren)	Naam: Privacy Officer gemeente Zwartewaterland Contactgegevens: privacy@zwartewaterland.nl
Contactpersoon Verwerker (NB: Ook buiten kantooruren)	Naam: [REDACTED] Contactgegevens: 06 [REDACTED]
Contactgegevens IBD	telefoonnummer: 070-204 55 11 e-mailadres : privacy@vng.nl

NB: Eventuele wijzigingen in bovenstaande tabellen geven partijen op korte termijn aan elkaar door.

3. Ingeschakelde subverwerkers

Naam en contactgegevens subverwerker	KvK-nummer	Uitbestede verwerkingen	Toepassing
Microsoft		Beveiligde opslag op Sharepoint	

Bijlage 2: Aantonen passend niveau van beveiliging

1. Normenstelsel

De informatiebeveiliging vindt plaats volgens algemeen erkende normen, namelijk ISO27002. Op basis van toepasselijkheid zijn een aantal beheersmaatregelen van deze norm geïmplementeerd. Er is geen sprake van certificering ten deze norm, maar wel interne controles. KAW is een gebruikersorganisatie niet een ICT onderneming. Veel risicovolle maatregelen zijn wel door de leveranciers toegepast en deze zijn dan wel gecertificeerd tegen ISO27001 en eventueel aangevuld met assurance-onderzoeken.

2. De toereikendheid van de informatiebeveiliging en specifiek de organisatorische en technische maatregelen ten aanzien van de AVG blijkt uit periodieke eigen controle aan de hand van het Privacy Control Framework van Norea.

Deze bijlage is facultatief: Alleen als bijlage opnemen als deze van toepassing is!

Bijlage 3: Relevante GIBIT 2020 artikelen

Artikel 13. Aansprakelijkheid

- 13.1 De partij die toerekenbaar tekortschiet in de nakoming van zijn verplichtingen, of jegens de ander onrechtmatig handelt, is tegenover de andere partij aansprakelijk voor de door deze aldus geleden en/of te lijden schade.
- 13.2 Voor zover nakoming niet reeds blijvend onmogelijk is, of de verbintenis voortvloeit uit onrechtmatige daad of strekt tot schadevergoeding, vindt lid 1 slechts toepassing met inachtneming van het bepaalde in artikel 20.9 omtrent verzuim.
- 13.3 De in lid 1 bedoelde aansprakelijkheid voor persoons- en zaakschade en daaruit voortvloeiende schade, is beperkt tot een bedrag van € 1.250.000,- per gebeurtenis. Samenhangende gebeurtenissen worden daarbij aangemerkt als één gebeurtenis.
- 13.4 De aansprakelijkheid voor overige schade is beperkt tot tien maal de Jaarvergoeding per gebeurtenis. De totale aansprakelijkheid per jaar bedraagt evenwel nooit meer dan twintig maal de Jaarvergoeding (ongeacht het aantal gebeurtenissen). Samenhangende gebeurtenissen worden daarbij aangemerkt als één gebeurtenis.
- 13.5 De in dit artikel opgenomen beperkingen van aansprakelijkheid komen te vervallen:
- i) in geval van aanspraken van derden op schadevergoeding ten gevolge van dood of letsel en/of;
 - ii) indien sprake is van opzet of grove schuld aan de zijde van de andere partij of diens Personeel; en/of
 - iii) in geval van schending van intellectuele eigendomsrechten als bedoeld in artikel 17;
 - iv) ten aanzien van door de toezichthoudende autoriteit opgelegde boetes:
 - 1. voor zover die boetes ook rechtstreeks aan de Leverancier hadden kunnen worden opgelegd, maar niet zijn opgelegd; en
 - 2. onder de voorwaarde dat Opdrachtgever Leverancier:
 - a) onverwijld schriftelijk informeert over een door een toezichthoudende autoriteit gestart onderzoek dat kan leiden tot een boete alsmede over en het bestaan en de inhoud van de opgelegde boete; en
 - b) Leverancier volledig betreft bij het voeren van verweer tegen die boete althans het aan Leverancier toe te rekenen deel van die boete.
- 13.6 Alle verplichtingen, ook die krachtens de belasting-, zorgverzekerings- en sociale verzekeringswetgeving met betrekking tot Personeel van Leverancier, komen ten laste van Leverancier. Leverancier vrijwaart Opdrachtgever tegen elke aansprakelijkheid die daarmee verband houdt. Op deze vrijwaring zijn de voorgaande beperkingen van aansprakelijkheid niet van toepassing.

Artikel 20. Opschorting, opzegging en ontbinding

Gevolgen van beëindiging

- 20.14 Leverancier retourneert of verwijdt bij het, op welke grond dan ook, eindigen van de Overeenkomst(en) onverwijld alle hem door Opdrachtgever ter hand gestelde documenten, boeken, bescheiden en andere zaken (waaronder begrepen gegevens- en informatiedragers). Bij vroegtijdige beëindiging geldt het voorgaande wederkerig.

Artikel 21. Controlerecht en medewerking audits bij Opdrachtgever

Controlerecht

- 21.1 Opdrachtgever is gerechtigd de naleving door Leverancier van de wezenlijke verplichtingen uit hoofde van de Overeenkomst, de GIBIT 2020 en de daarmee samenhangende overeenkomsten (SLA, verwerkersovereenkomst, etc.), alsmede de juistheid van toegezonden facturen, binnen een redelijke termijn door een onafhankelijke ter zake deskundige aan geheimhouding gebonden derde te laten controleren.

- 21.2 Opdrachtgever zal alvorens een controle te doen verrichten eerst Leverancier om de op grond van het vorige lid noodzakelijke informatie vragen.
- 21.3 De controle zal alleen plaatsvinden indien Opdrachtgever - ook na beantwoording van het in het vorige lid bedoelde verzoek om informatie - gerede twijfel heeft over de nakoming van de verplichtingen door Leverancier, of indien Opdrachtgever anderszins een gerechtvaardigd belang bij de controle heeft (o.m. wettelijke plicht, instructie toezichthouder).
- 21.4 Leverancier zal alle redelijkerwijs te verwachten medewerking verlenen aan een dergelijke controle. Leverancier zal in dat kader ten minste inzage verlenen in alle relevante gegevens en achtergrondinformatie die relevant kan zijn in het kader van voornoemde controle. Ook zal Leverancier toegang verlenen tot de locatie waar de diensten worden verleend.
- 21.5 Opdrachtgever staat er voor in dat de in het eerste lid bedoelde derde eventueel door Leverancier gehanteerde voorschriften zal opvolgen. Indien de controle niet (volledig) kan worden uitgevoerd vanwege voornoemde voorschriften, dan komt dit evenwel voor risico van Leverancier.
- 21.6 De kosten voor deze controle worden gedragen door Opdrachtgever (zowel eigen kosten als kosten van de Leverancier), tenzij de derde één of meer tekortkomingen van niet ondergeschikte aard van Leverancier constateert die ten nadele zijn van Opdrachtgever.

Medewerking audits bij Opdrachtgever

- 21.7 Voor zover Opdrachtgever afhankelijk is van Leverancier voor de uitvoering van (wettelijke verplichte) audits, zal Leverancier alle noodzakelijke medewerking verlenen aan de uitvoering van deze audits. De kosten voor deze medewerking worden gedragen door Opdrachtgever.

Artikel 22. Overstap, beperkte voortzetting, overdracht en verlengd gebruik

Exit-plan

- 22.1 Op eerste verzoek van Opdrachtgever zullen Partijen een exit-plan opstellen waarin wordt vastgelegd wat er dient te gebeuren ter voorbereiding op en uitvoering van de in dit artikel beschreven werkzaamheden. Artikel 5.2 en 5.3 zijn van overeenkomstige toepassing op het exit-plan.
- 22.2 De in dit artikel bedoelde werkzaamheden – te weten overstap (artikel 22.3 e.v.), beperkte voortzetting (artikel 22.6 e.v.), overdracht (artikel 22.8) en beperkte verlenging (artikel 22.9) – zullen worden verricht overeenkomstig het exit-plan en het bepaalde in de Overeenkomst en de GIBIT 2020, tegen de dan reguliere tarieven van Leverancier.

Overstap naar soortgelijke ICT Prestatie

- 22.3 Leverancier doet bij het, op welke grond ook beëindigen van de Overeenkomst(en), op eerste verzoek van Opdrachtgever datgene wat redelijkerwijs noodzakelijk is om er voor te zorgen dat een nieuwe leverancier of Opdrachtgever zelf zonder belemmeringen een soortgelijke ICT Prestatie ten behoeve van Opdrachtgever kan verrichten (zulks met uitzondering van de afgifte van de broncode van de Programmatuur).
- 22.4 Onder de in het vorige lid bedoelde redelijke maatregelen in het kader van de overstap naar een andere leverancier/ander systeem worden in ieder geval verstaan (naar keuze van Opdrachtgever):
- i) het alsnog aan de verplichtingen uit artikel 18 voldoen;
 - ii) het vernietigen van de gegevens waarvoor Opdrachtgever verantwoordelijk is (tegen afgifte van bewijs van vernietiging);
 - iii) het technisch ontvlechten en ontmantelen van (een deel van) de ICT Presentatie
- 22.5 In afwijking van artikel 22.2 worden voornoemde diensten kosteloos verricht indien sprake is van een toerekenbaar tekortschieten door Leverancier. De onder sub 22.4ii) bedoelde werkzaamheden worden op verzoek hoe dan ook kosteloos verricht.

Beperkte voortzetting van ICT Prestatie

- 22.6 Leverancier verklaart zich reeds nu voor alsdan bereid bij beëindiging van de Overeenkomst(en) - op welke grond dan ook - op eerste verzoek van Opdrachtgever:
- i) een nieuwe ICT Prestatie of beperkte voortzetting van de bestaande ICT Prestatie te leveren waarmee Opdrachtgever in staat blijft de met de huidige ICT Prestatie opgeslagen gegevens te raadplegen; en
 - ii) een beperkte vorm van Onderhoud te (blijven) verlenen op de in het vorige lid bedoelde ICT Prestatie (namelijk binnen de kaders van de in het vorige lid bedoelde beperkte functionaliteit).
- 22.7 Voor de duur en kosten voor de in het vorige lid bedoelde ICT Prestatie geldt dat:
- i) de duur ten minste een zodanige duur is dat Opdrachtgever aan de wettelijke administratieplichten kan voldoen;
 - ii) de kosten voor in redelijke verhouding staan tot de oorspronkelijke kosten voor de gehele ICT Prestatie (naar rato van de verminderde functionaliteit), met dien verstande dat noodzakelijke verlengingen van Derdenprogrammatuur volledig kunnen worden doorbelast.

Overdracht ICT Prestatie

- 22.8 Opdrachtgever is gerechtigd de ICT Prestatie geheel of gedeeltelijk, inclusief alle daarbij behorende Gebruiksrechten en alle aanspraken in het kader van Onderhoud, onder gelijkblijvende voorwaarden (waaronder begrepen gelijkblijvende omvang Gebruiksrechten) over te dragen aan een gemeenschappelijke regeling of andere entiteit met een publieke functie in het kader van een uitbesteding van een deel van de activiteiten van Opdrachtgever. Leverancier zal alle noodzakelijke medewerking verlenen aan voornoemde overdracht. Leverancier is niet gerechtigd voor de overgang als zodanig kosten in rekening te brengen, wel voor eventueel aanvullend te verrichten werkzaamheden. Derdenprogrammatuur is alleen overdraagbaar voor zover de wet of de toepasselijke licentievoorwaarden daaraan niet in de weg staan (vgl. artikel 19.5).

Verlengd gebruik

- 22.9 Leverancier verklaart zich voorts bereid om Opdrachtgever desgewenst toe te staan het gebruik van de ICT Prestatie na de beëindigingsdatum voor een redelijke periode te verlengen, indien de werkzaamheden overeenkomstig het Exit-plan niet tijdig zijn afgerond. Hiervoor zal een vergoeding in rekening worden gebracht naar rato van de laatst geldende gebruiksvergoedingen (waarbij noodzakelijke verlengingen van Derdenprogrammatuur volledig kunnen worden doorbelast), tenzij de niet-tijdige afronding van de Exit-werkzaamheden toerekenbaar is aan Leverancier (de verlenging is dan gratis).

Van: "[REDACTED]"
Verzonden: woensdag 20 maart 2024 10:18
Aan: "[REDACTED]" <[REDACTED]@kaw.nl>
Onderwerp: Landingspagina senioren focusgroep

Hoi [REDACTED],

Hierbij de landingspagina: [Woonbehoefteonderzoek | Gemeente Zwartewaterland](#)

Senioren die zich willen aanmelden voor de focusgroep kunnen mailen naar info@zwartewaterland.nl.

Met vriendelijke groet,

[REDACTED]
Beleidsmedewerker wonen en duurzaamheid
T: 06-[REDACTED]
[REDACTED]@zwartewaterland.nl

Gemeente Zwartewaterland

Bezoekadres: Telvorenstraat 2, 8061 CB Hasselt

Postadres: Postbus 23, 8060 AA Hasselt

www.zwartewaterland.nl





Leidraad

FOCUSGROEP SENIOREN

Inloop 18.30-19.00

Introductie 19.00-19.15

- Welkom vanuit de gemeente (waarom deze avond)
- Introductie over het woonbehoefteonderzoek vanuit KAW
- Uitleg over de avond
 - Vragen naar de behoeften en wensen van de senioren
 - Opgedeeld in 3 thema's: de locatie, de woning en de omgeving
- Korte peiling, wie is er op zoek naar een woning?
- Vragen vanuit de zaal

Uiteen in groepen 19.15-19.50

- 2 groepen met zorgvraag [J] & [J]
- 2 groepen zonder zorgvraag [J] & [J]
- Kaarten van iedere kern in gemeente Zwartewaterland (inclusief Kamperzeedijk)
- Post-its, 3D-huisjes en stiften om op de kaart aan te geven wat waar moet komen

Vragen voor tijdens het gesprek:

De locatie

- Waar zou u graag willen wonen?
 - Waar moet de locatie aan voldoen?
 - Wat is een goede loopafstand?
 - Welke voorzieningen moeten er in de buurt zijn?

De woning

- Kunnen jullie de ideale woning schetsen?
 - Hoeveel vierkante meters?
 - Bad- en slaapkamer beneden en nog een slaapkamer boven?
 - Vraag ook naar andere woningtypen....
- Wilt u huren of kopen?
 - Wat is het budget?
- Hoe zou u niet willen wonen?
- Aan wat voor eisen moet uw woning voldoen?
- Wat zijn redenen om de stap naar een woning niet te maken? Wat houdt u tegen?

De omgeving

- Aan wat voor eisen moet uw woonomgeving voldoen?
 - Is OV belangrijk?
- Met welke eisen voor de toekomst houdt u rekening?

- ! Zorgen dat iedereen aan de beurt komt
- ! Focus op wat er moet komen

Afsluiting 19.50-20.00

- Korte terugkoppeling vanuit de verschillende groepen
- Uitleg over formulier voor overige vragen
- Vervolg (uitkomsten)
- Dankwoord vanuit de gemeente

Van: "[REDACTED]"
Verzonden: vrijdag 1 maart 2024 09:30
Aan: "[REDACTED]" <[REDACTED]@kaw.nl>
Cc: "[REDACTED]" <[REDACTED]@zwartewaterland.nl>
Onderwerp: Lijst verhuizen van buiten naar binnen
Bijlage(n): Personen die tussen 1-2019 t_m 12-2024 vanuit een andere gemeente naar de gemeente zijn verhuisd vanaf 2019 tot nu.xlsx

Beste [REDACTED],

In ons telefoongesprek vroeg je mij om een lijst met verhuizingen van buiten naar binnen de gemeente Zwartewaterland. Deze lijst heb ik inmiddels gekregen. Alle mensen die inmiddels weer zijn vertrokken of zijn overleden zijn eruit gehaald.

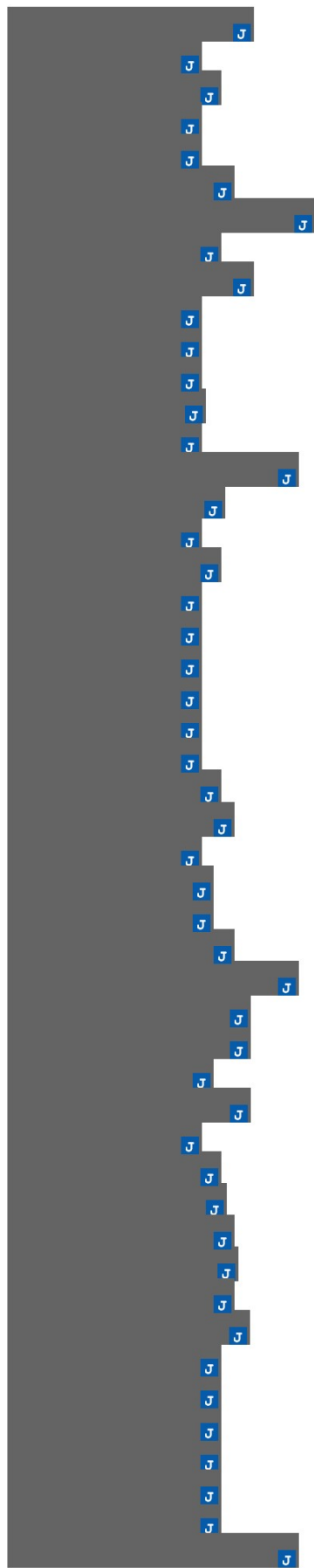
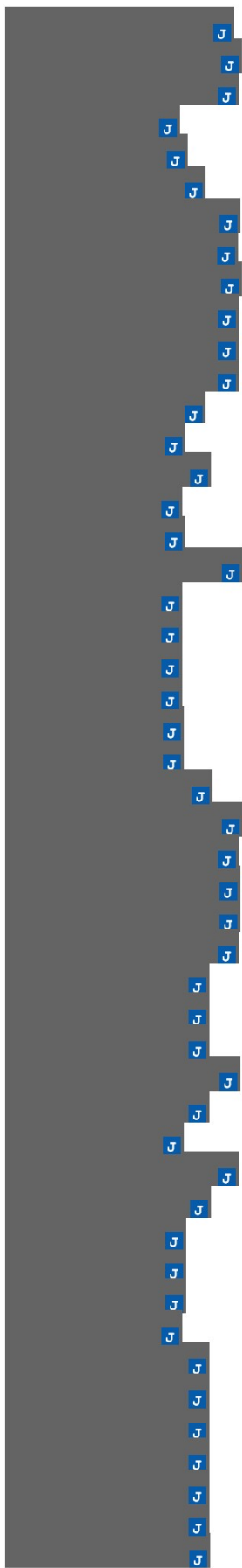
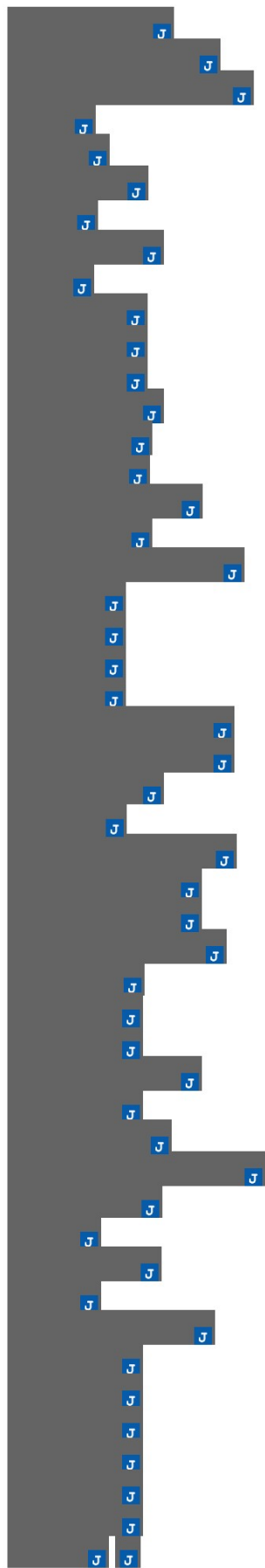
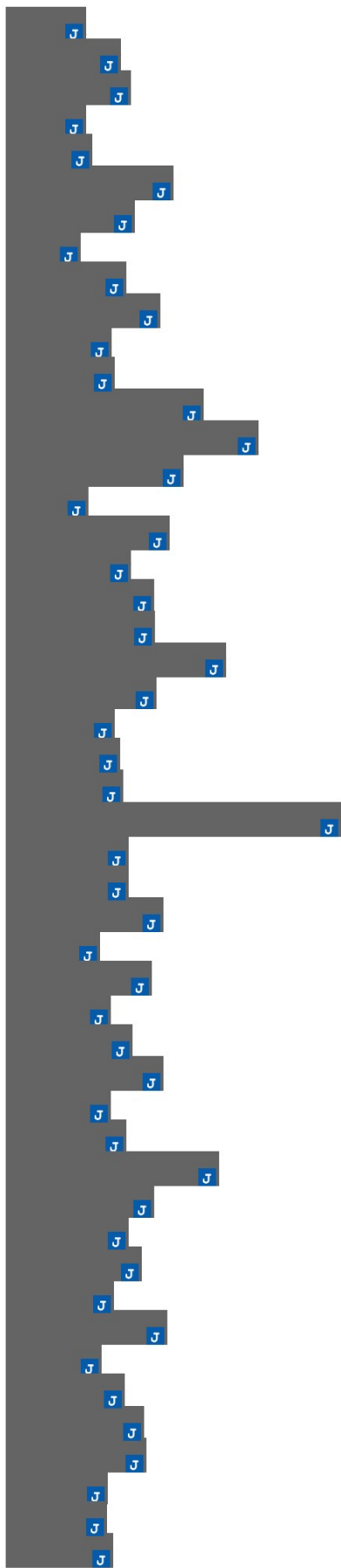
Met vriendelijke groet,

[REDACTED]
Beleidsmedewerker wonen en duurzaamheid
T: 06-[REDACTED]
[REDACTED]@zwartewaterland.nl

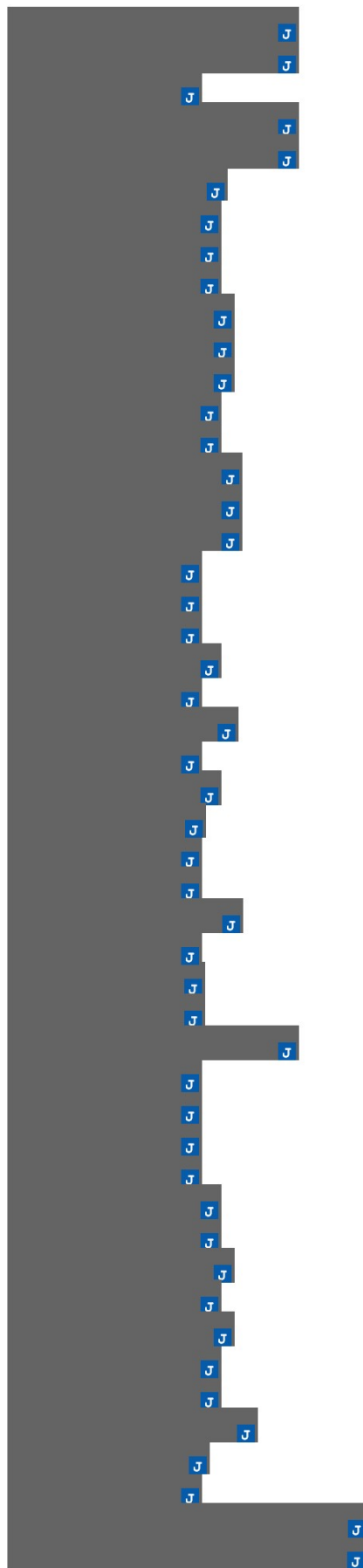
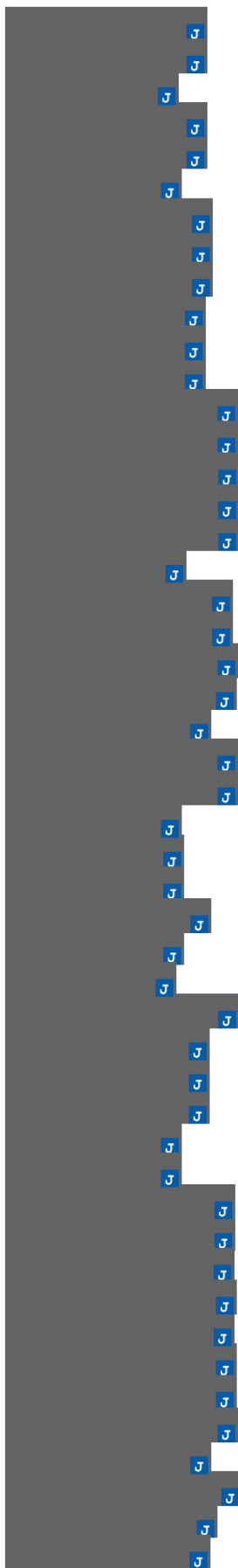
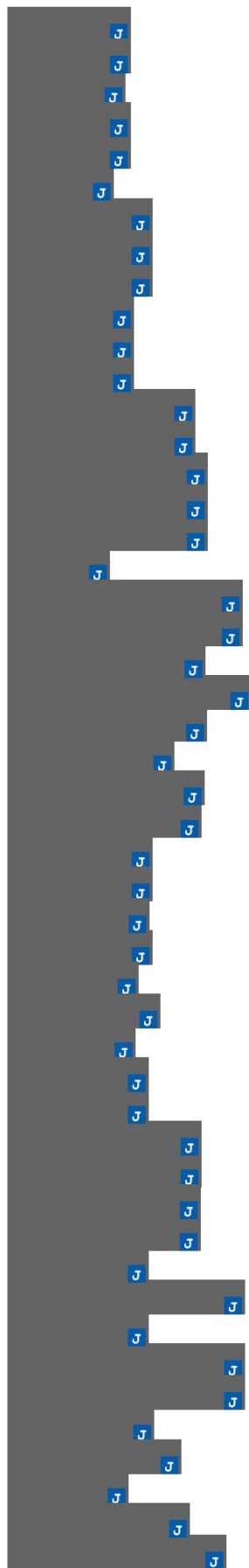
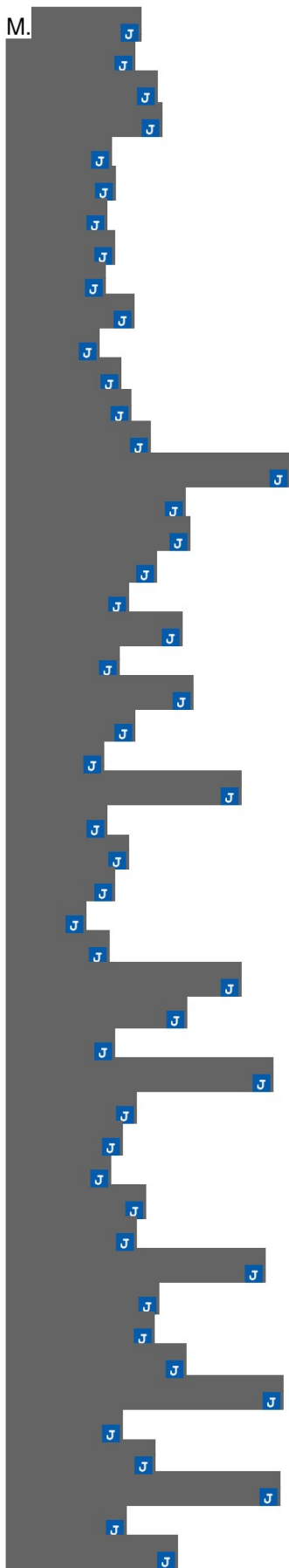
Gemeente Zwartewaterland
Bezoekadres: Telvorenstraat 2, 8061 CB Hasselt
Postadres: Postbus 23, 8060 AA Hasselt
www.zwartewaterland.nl



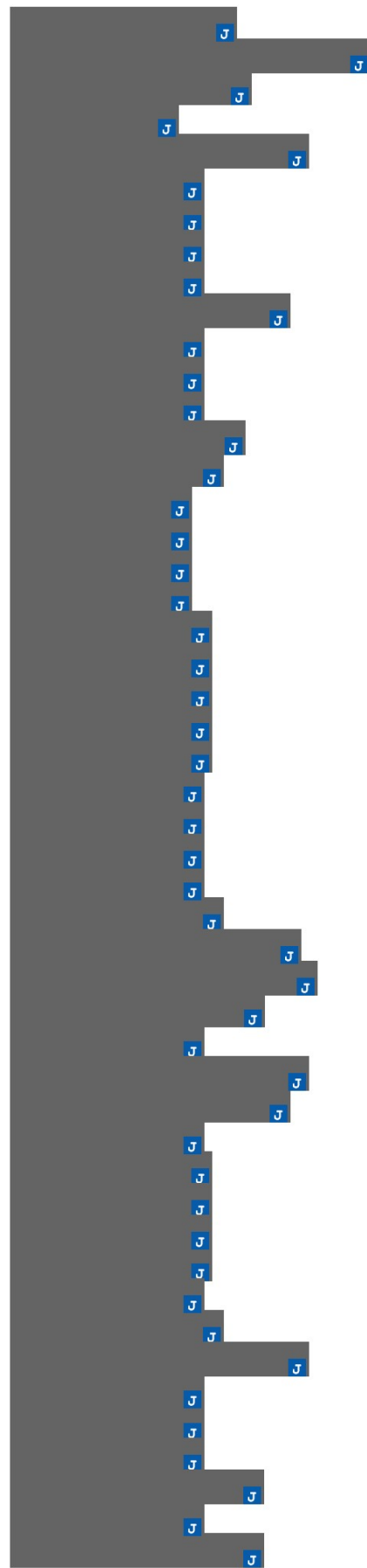
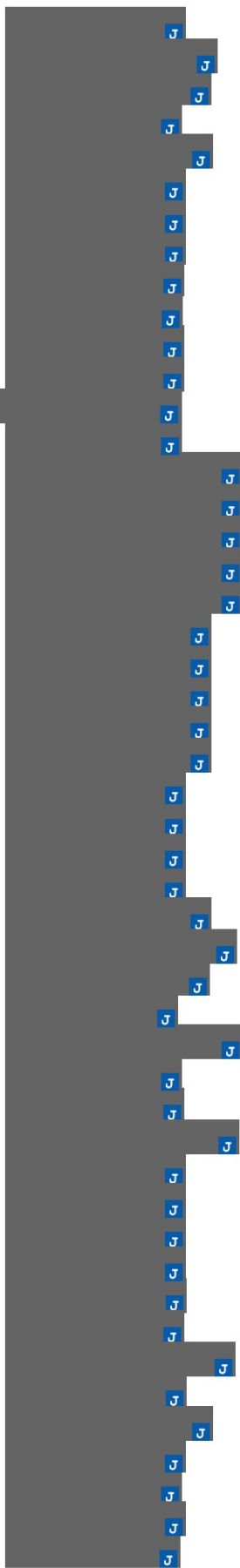
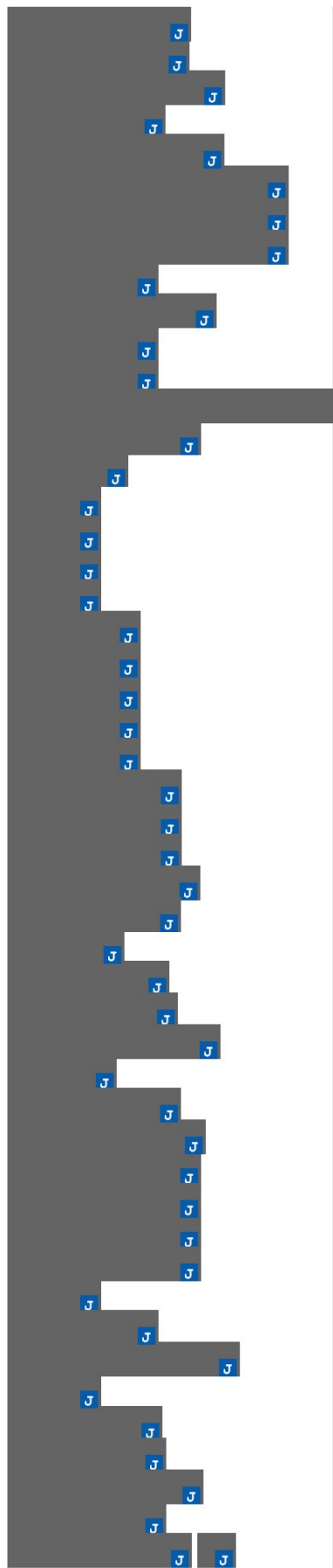
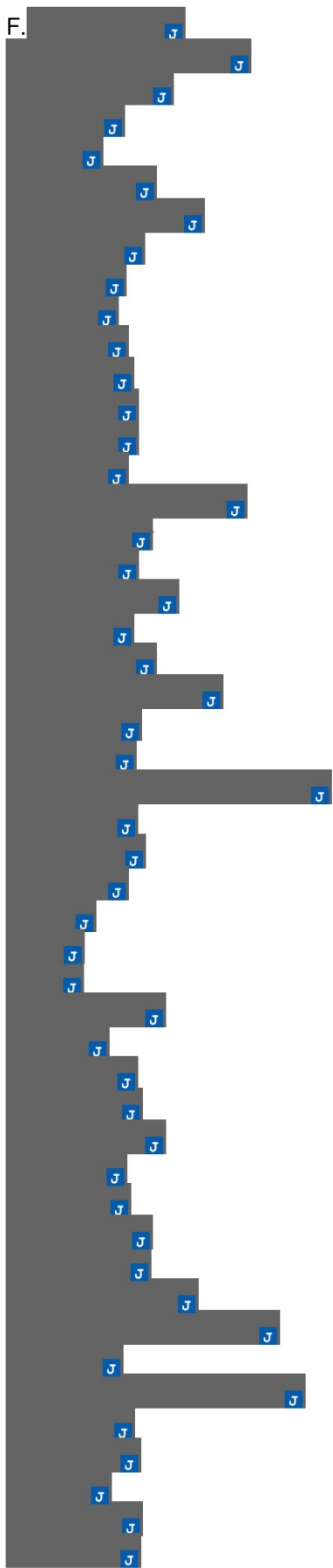
[illegible]

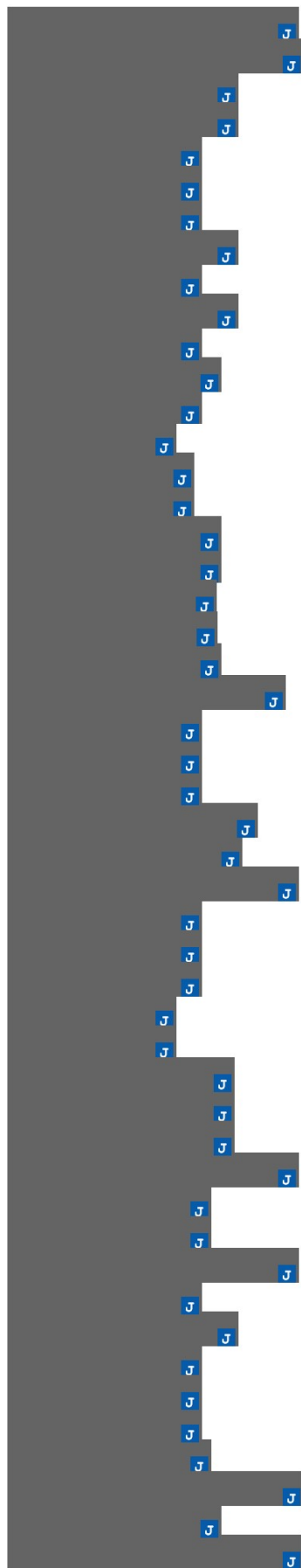
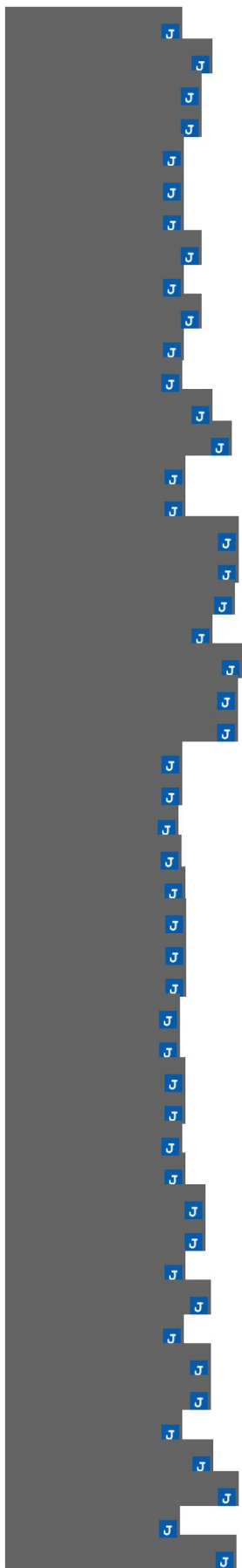
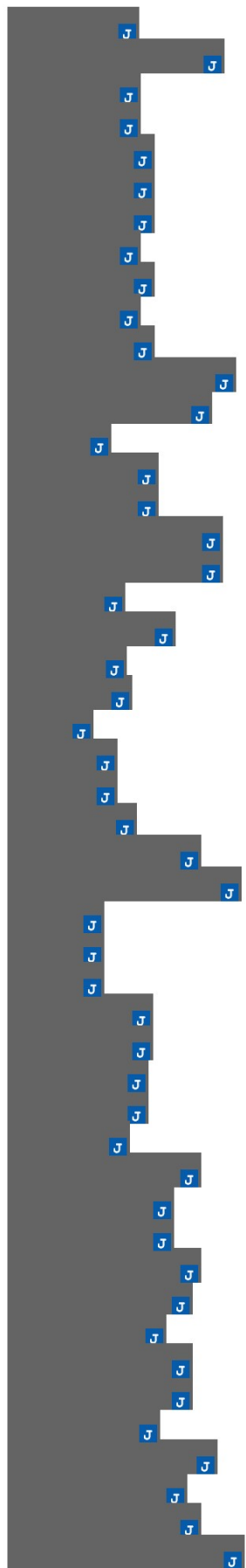


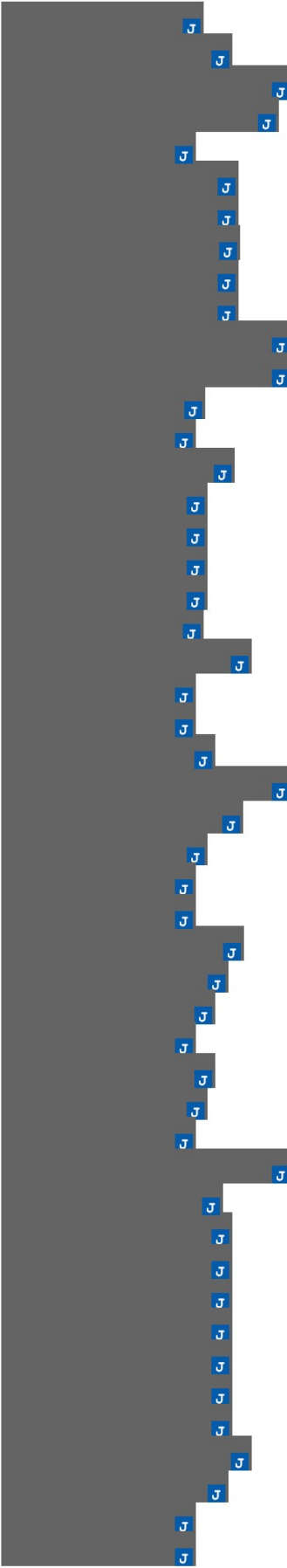
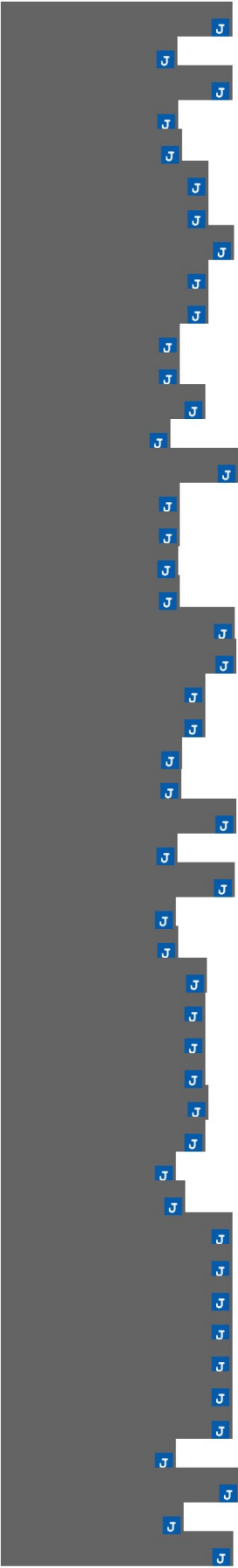
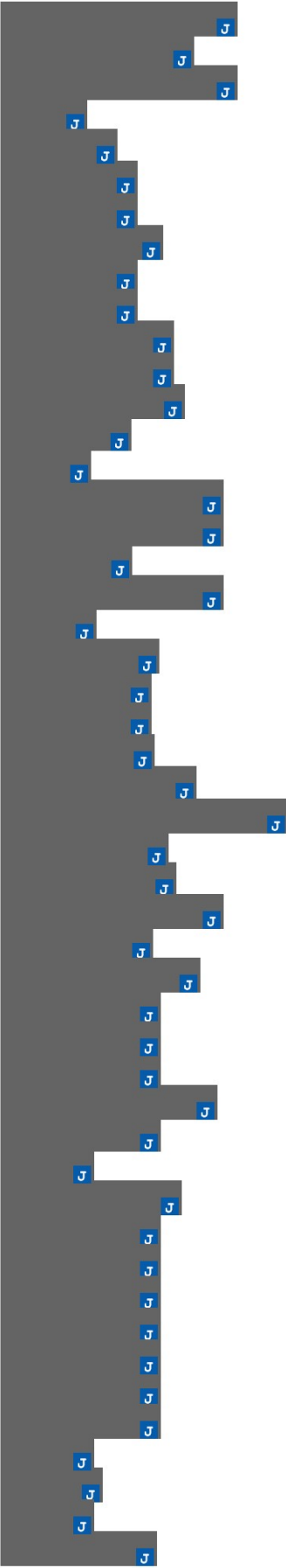
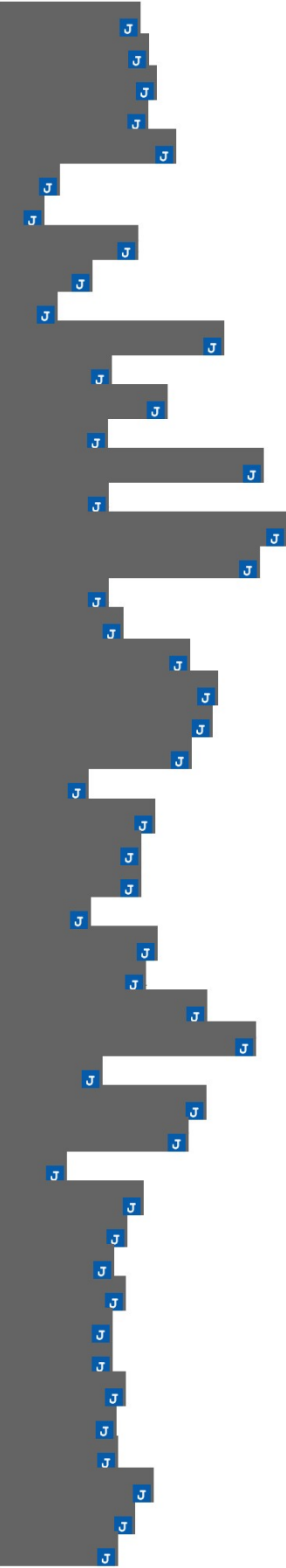
M.

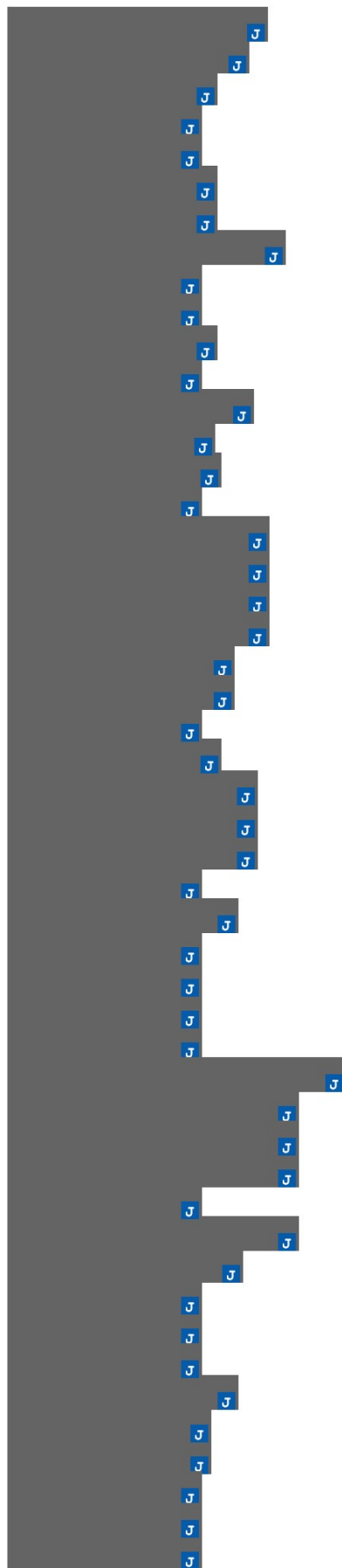
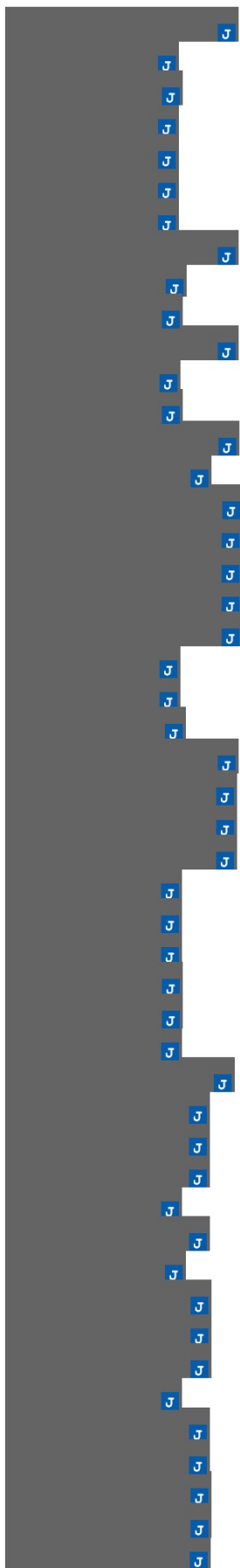
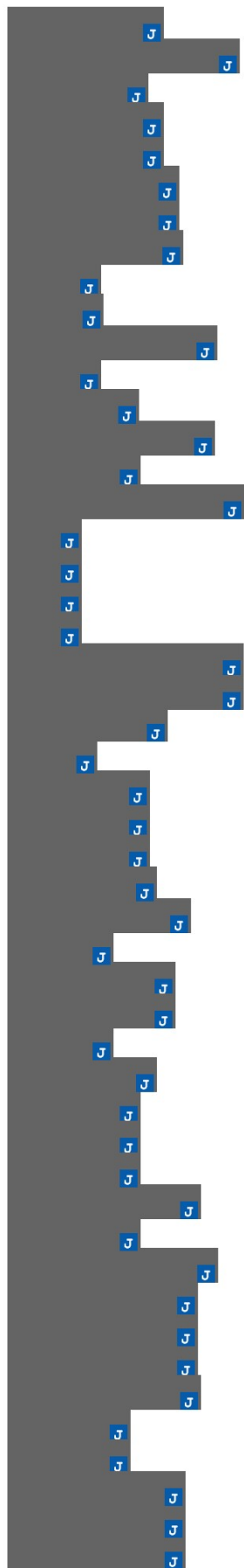
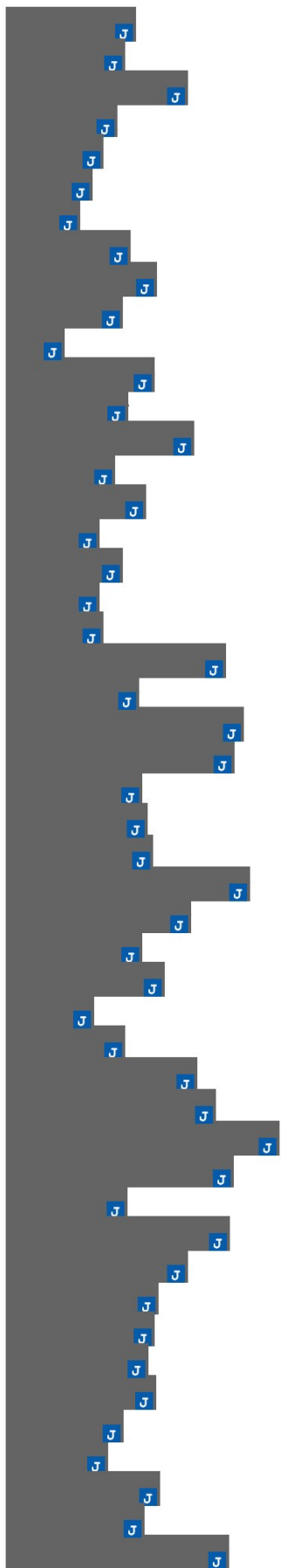


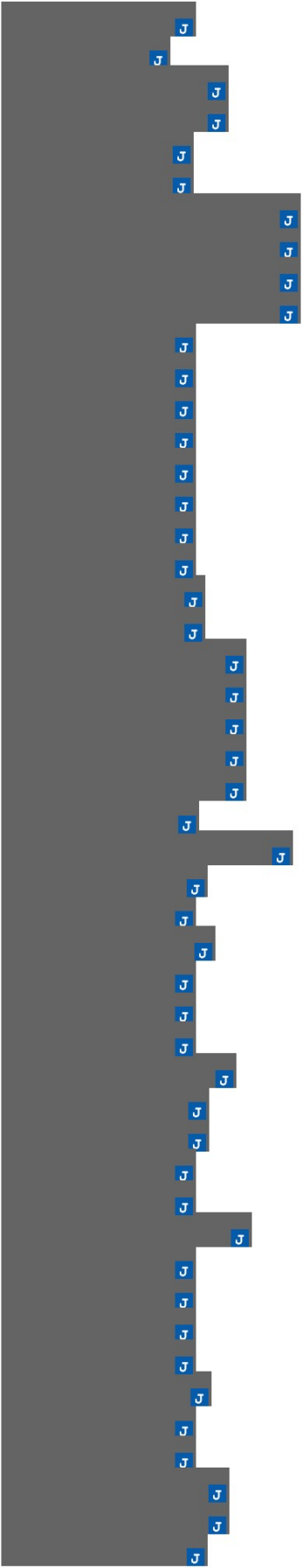
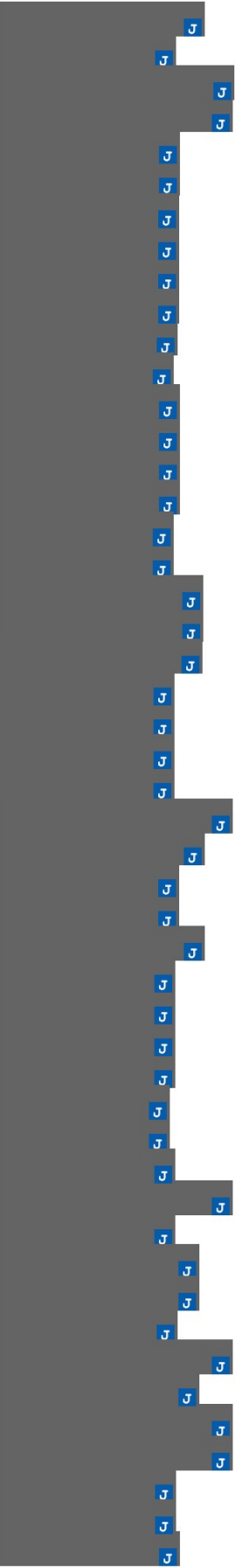
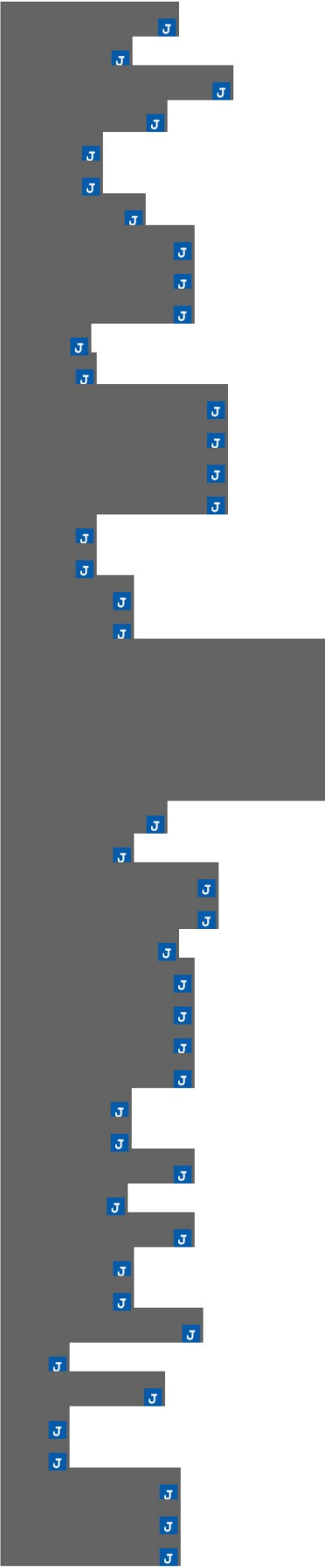
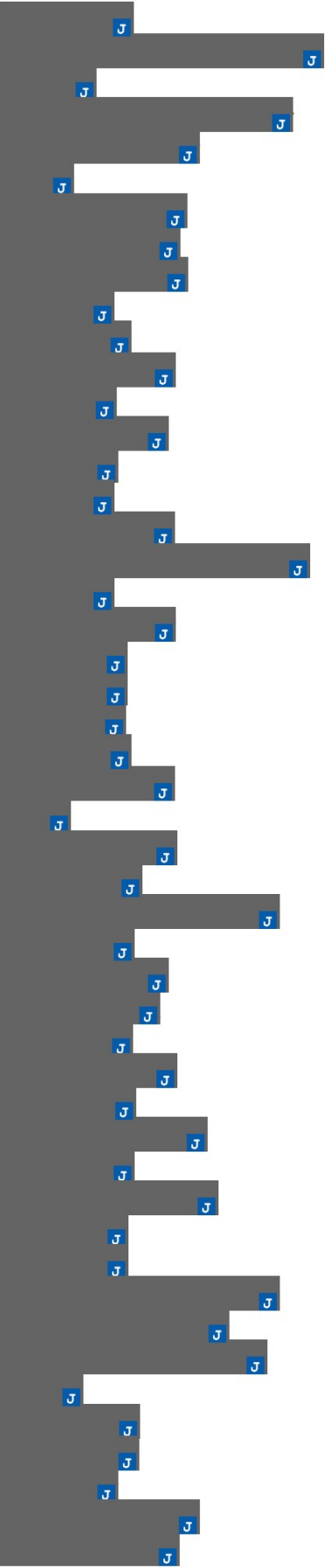
F.

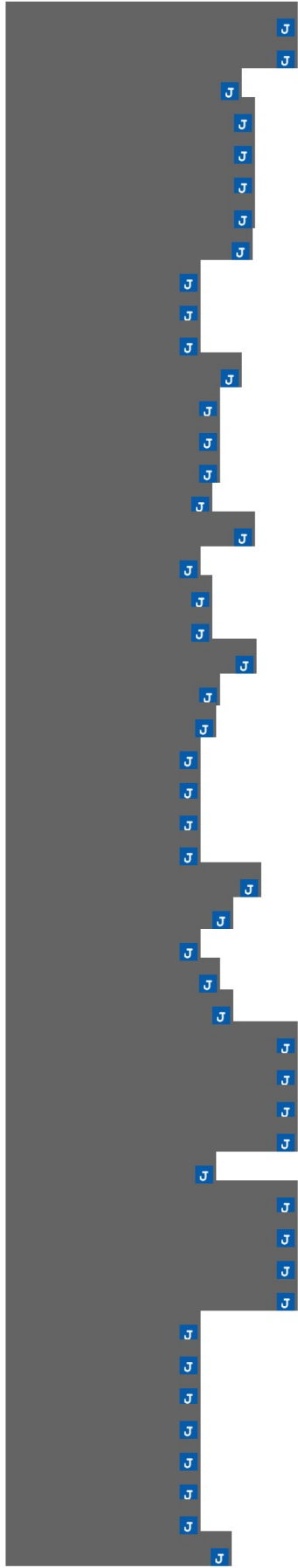
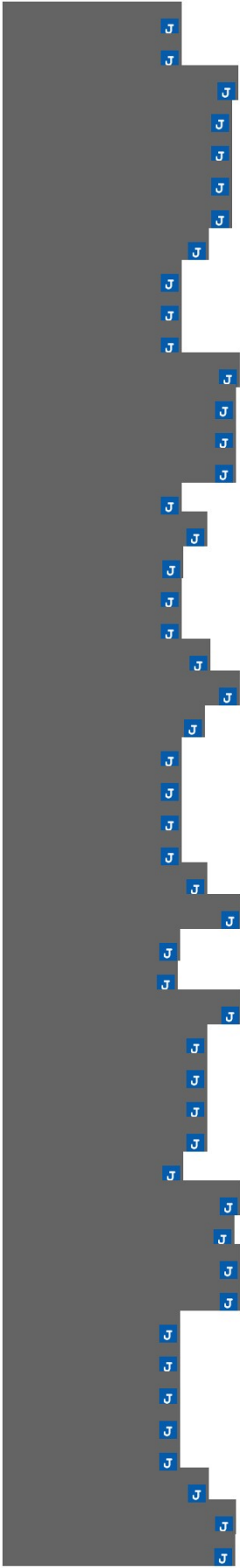
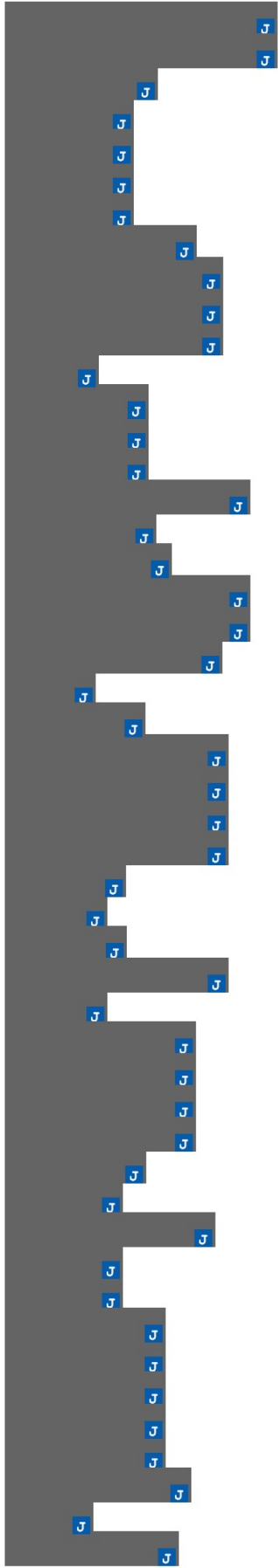
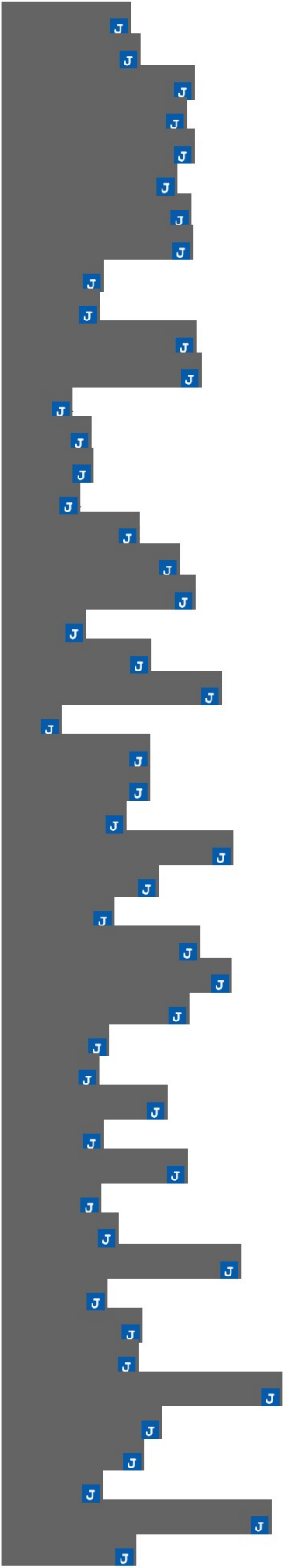


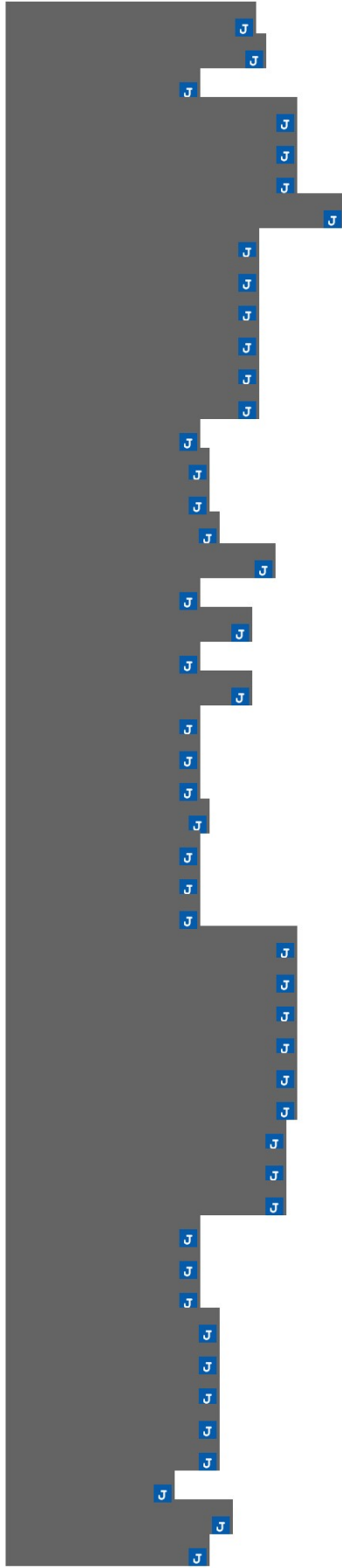
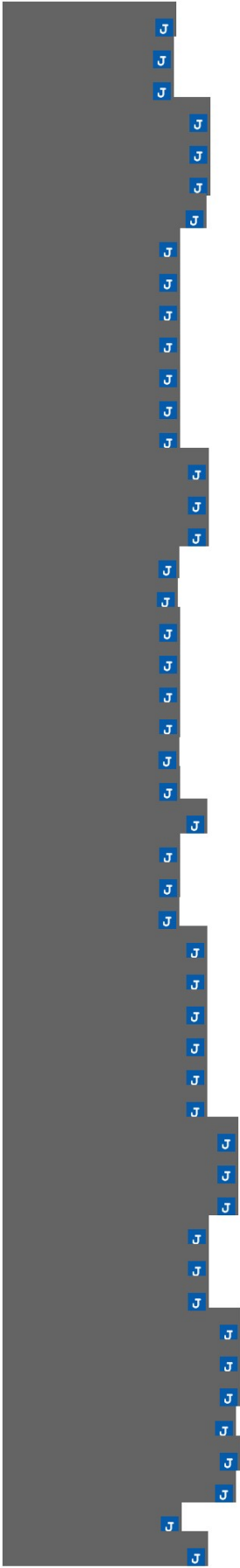
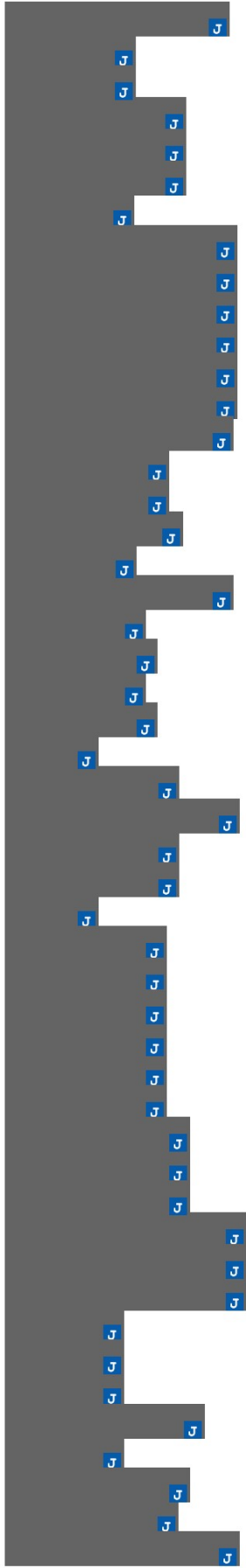
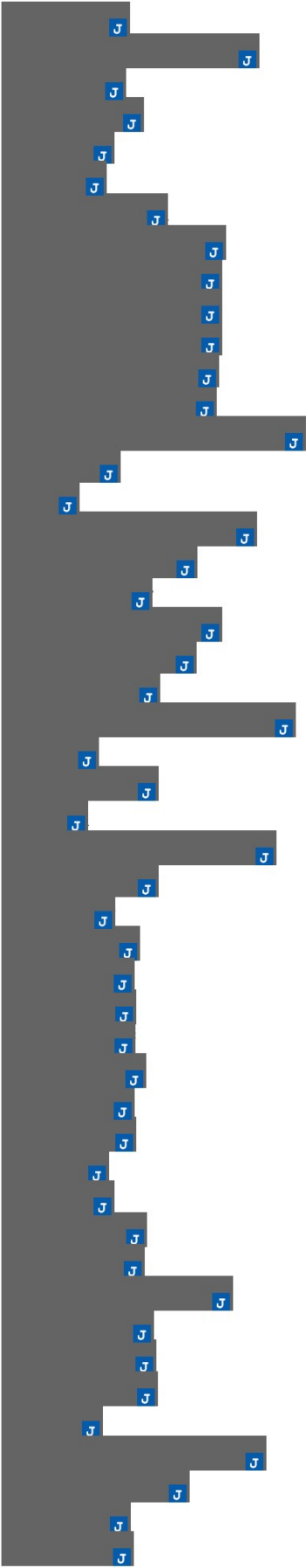


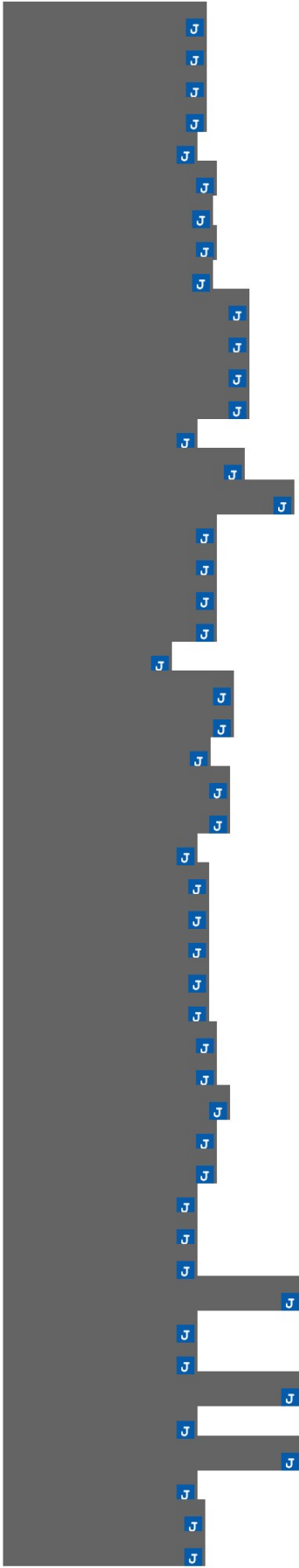
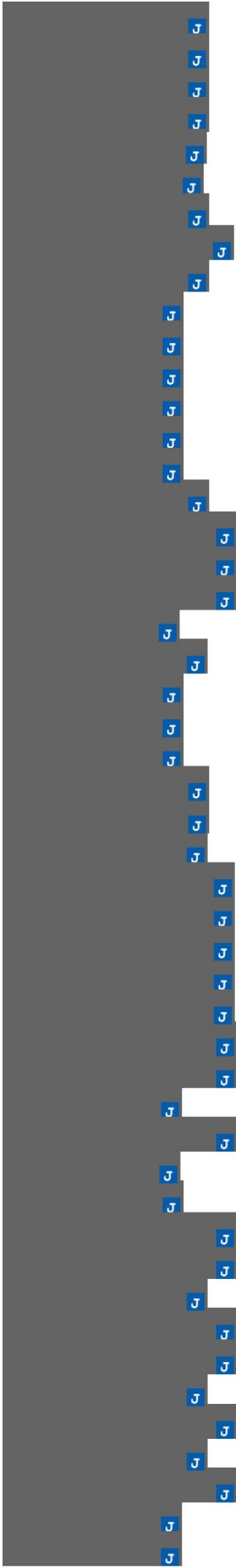
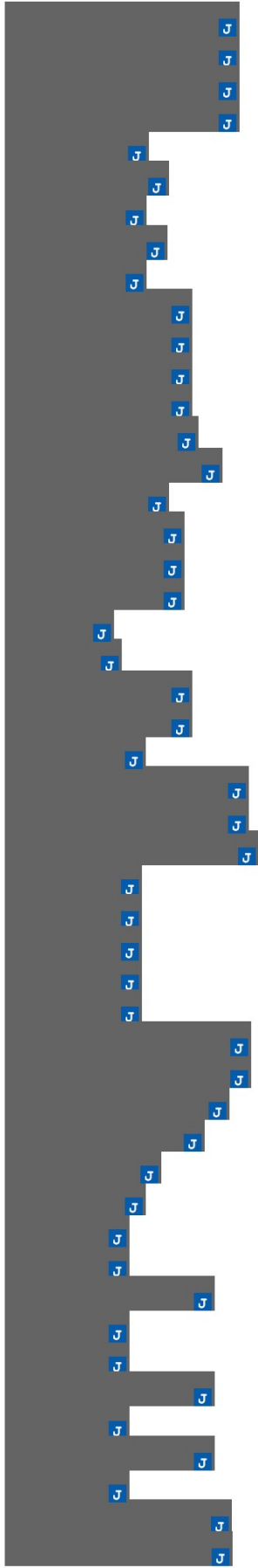
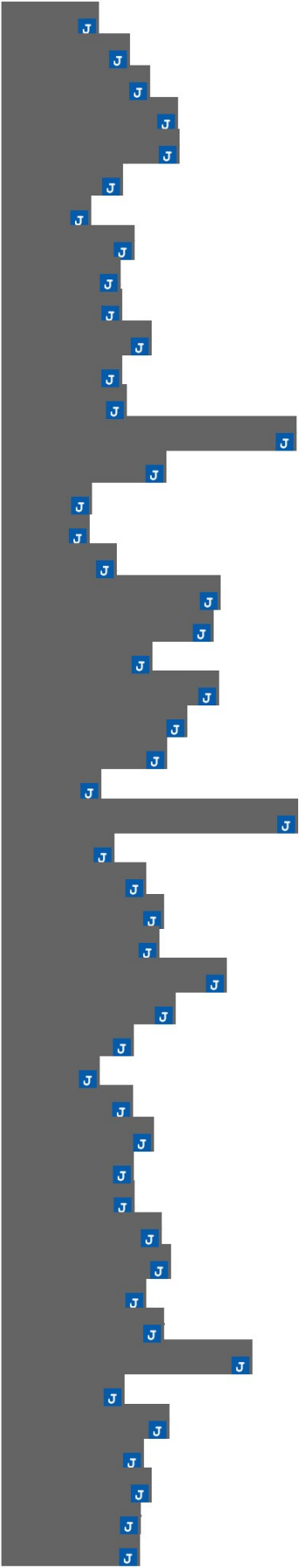


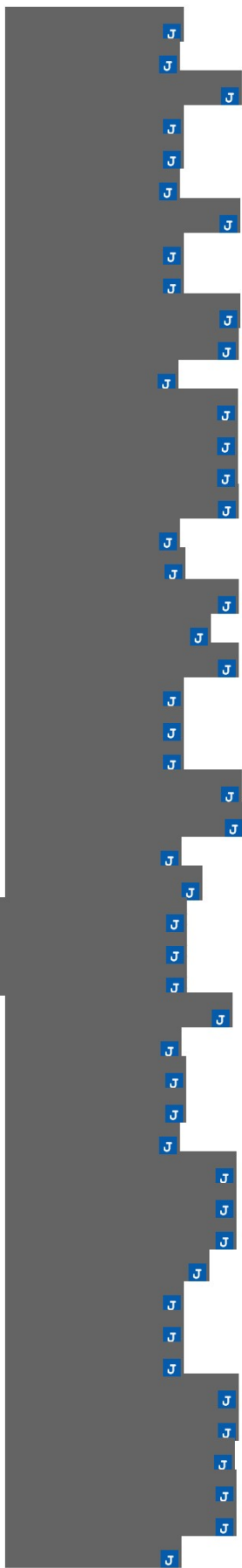
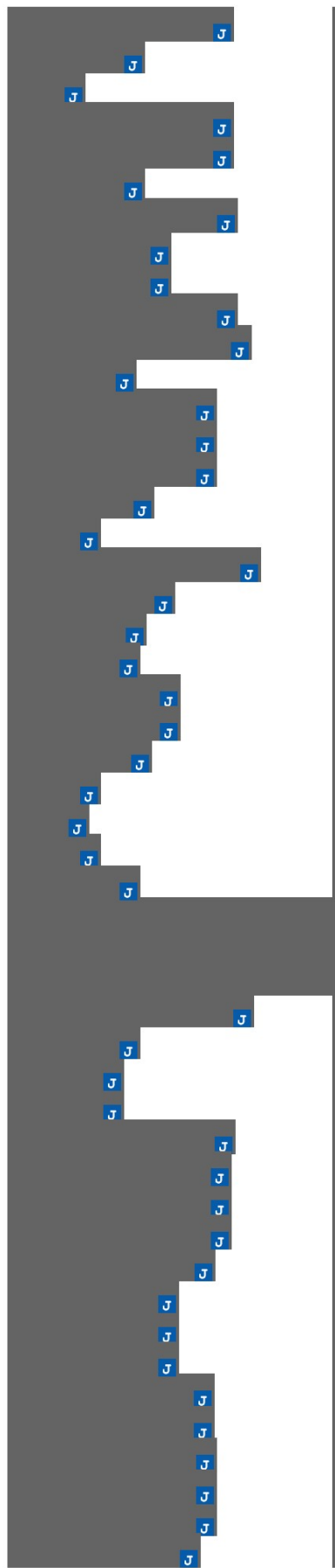
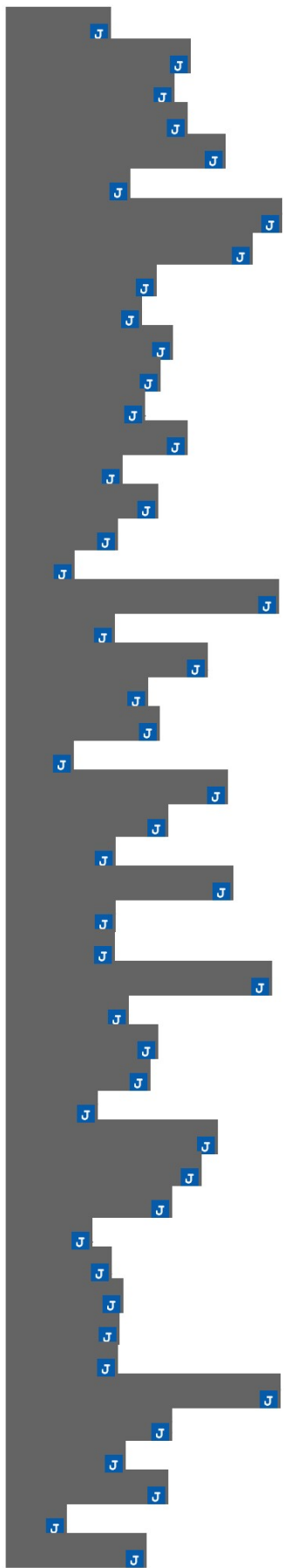


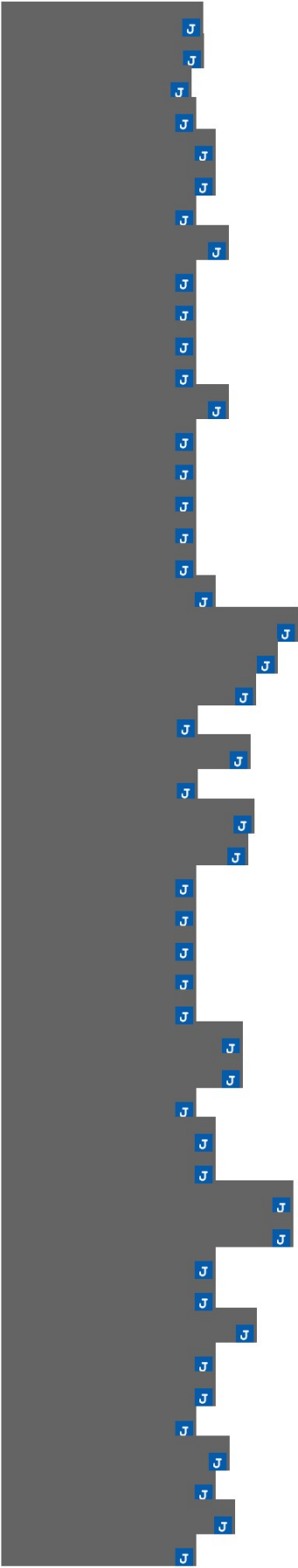
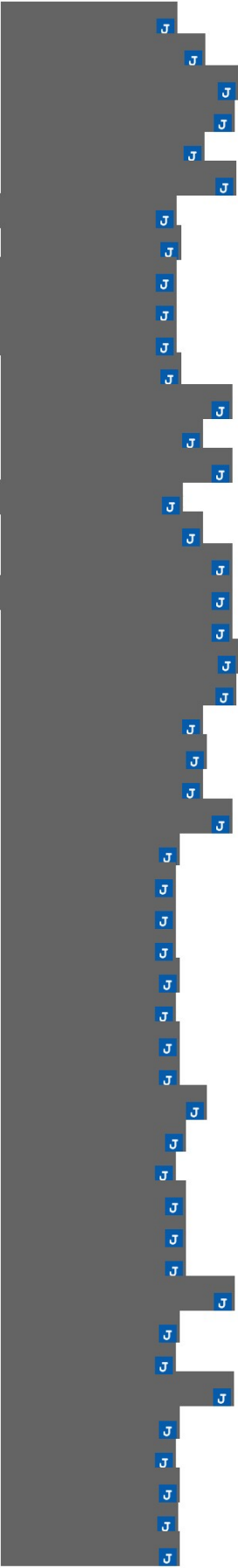
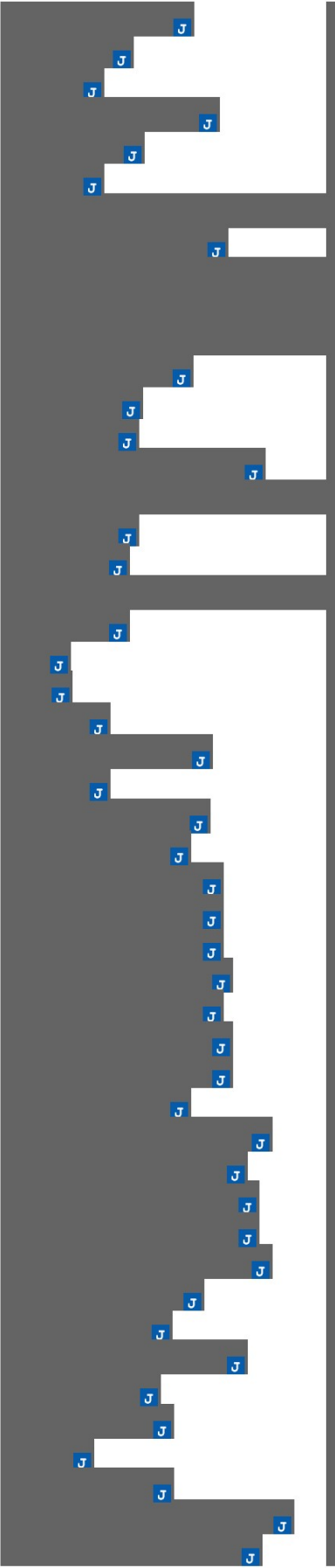
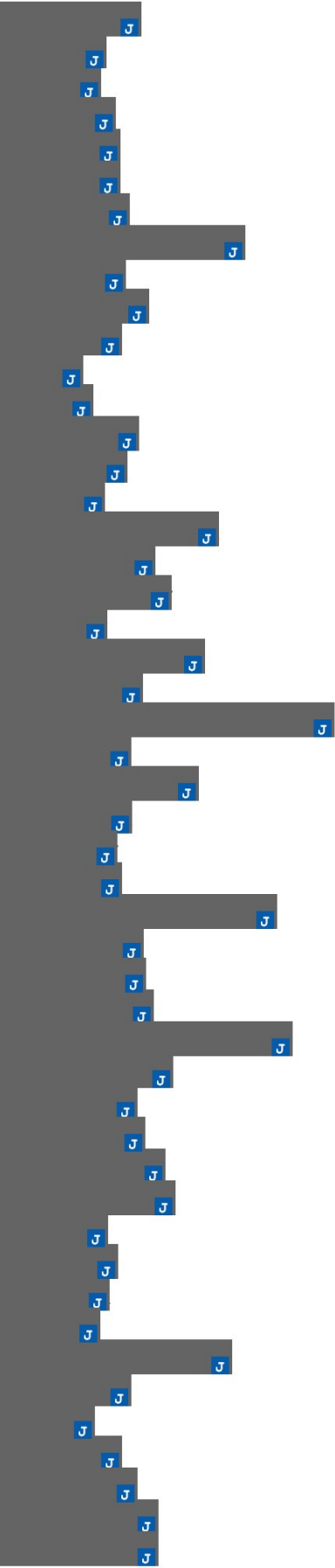


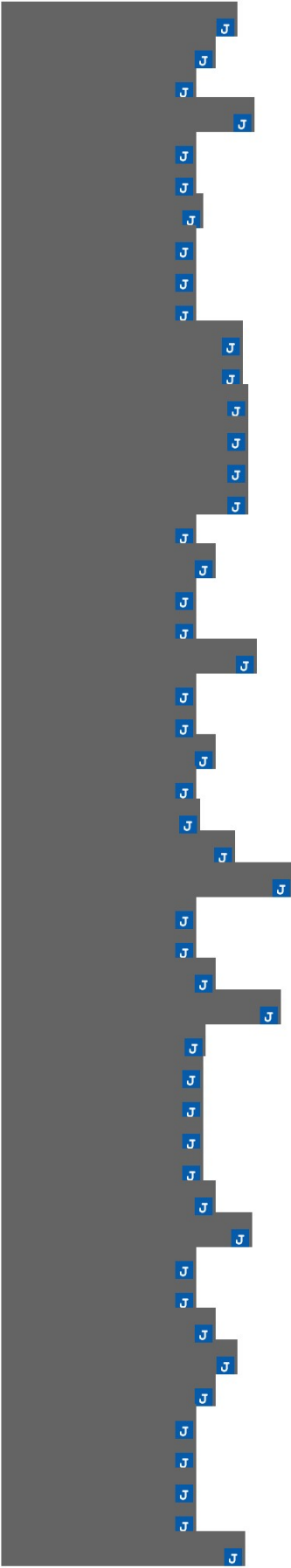
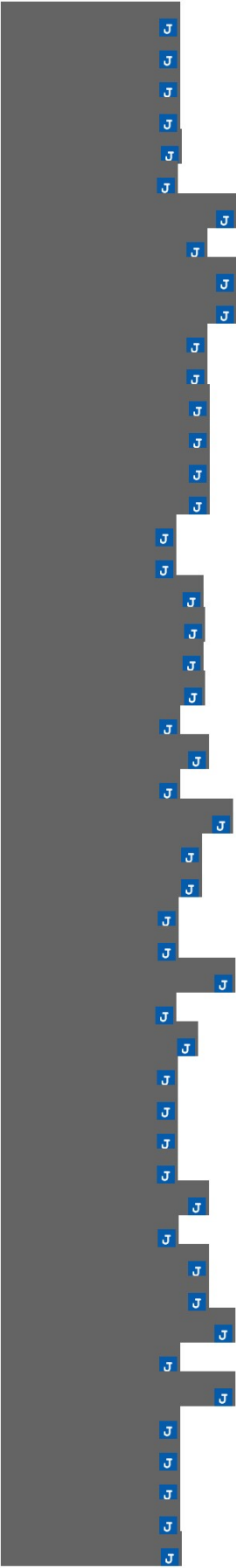
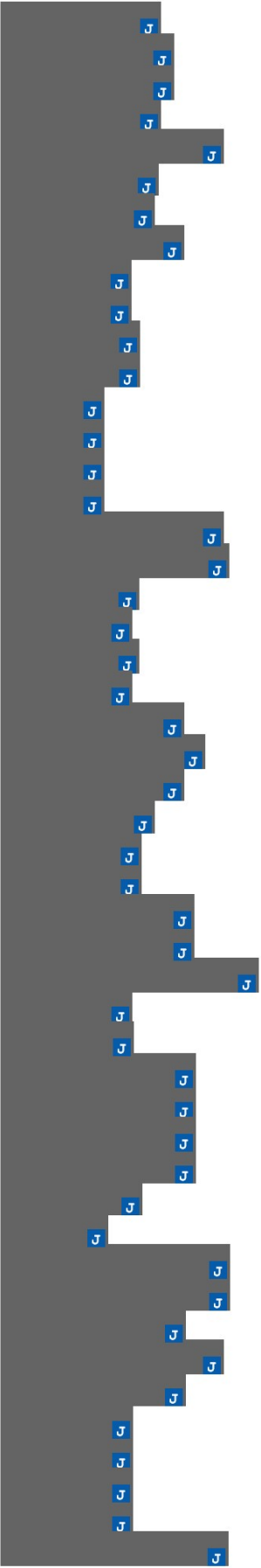
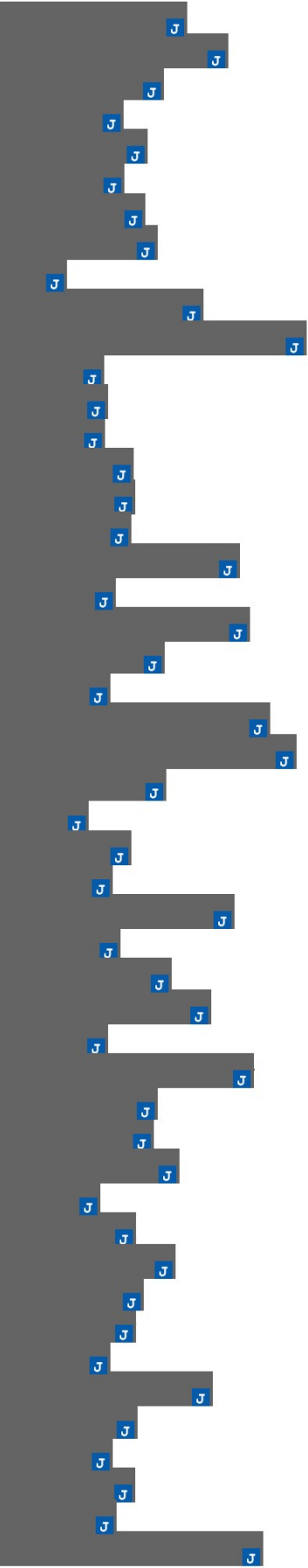


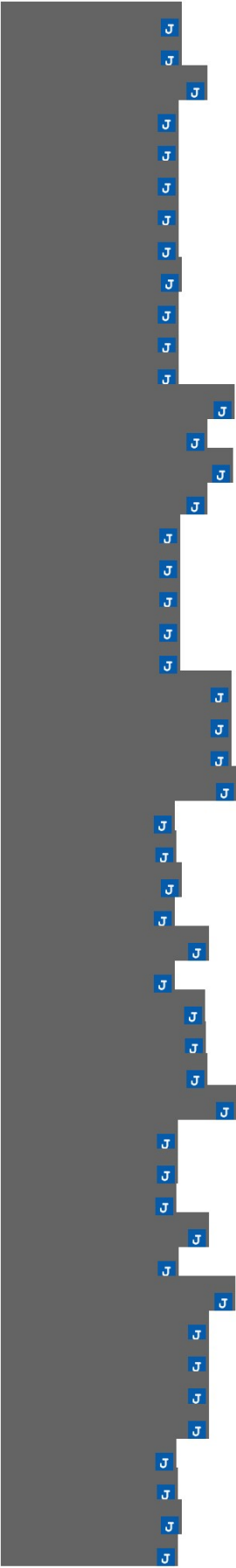
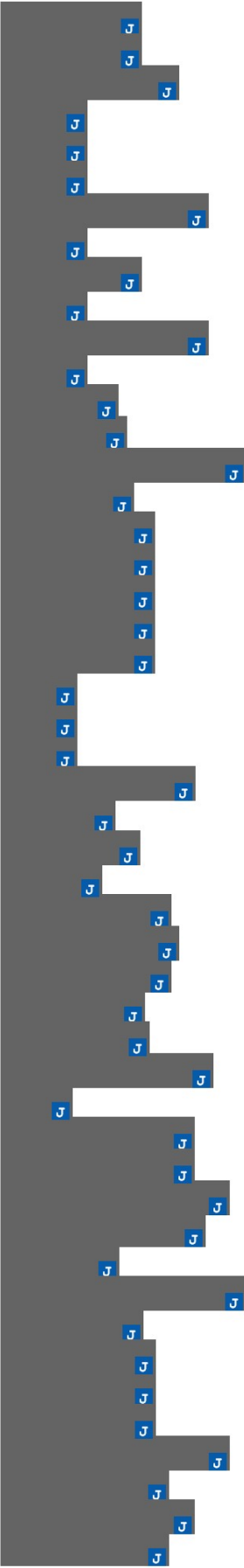
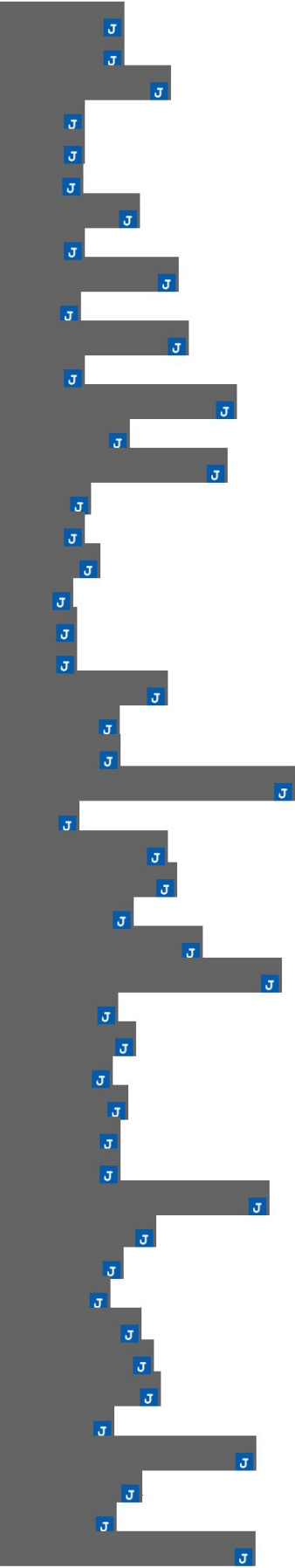


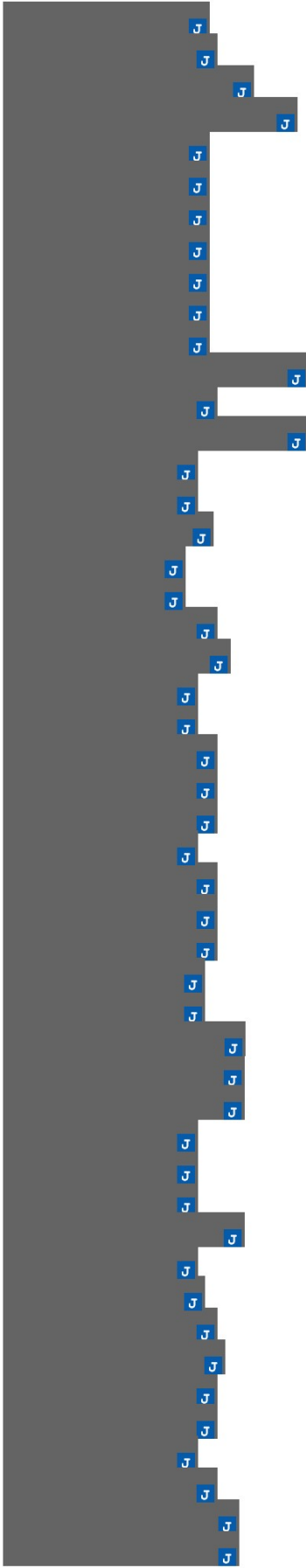
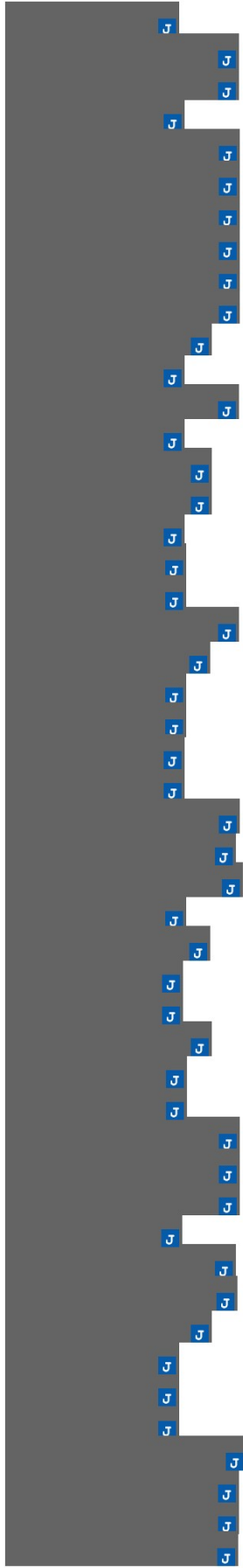
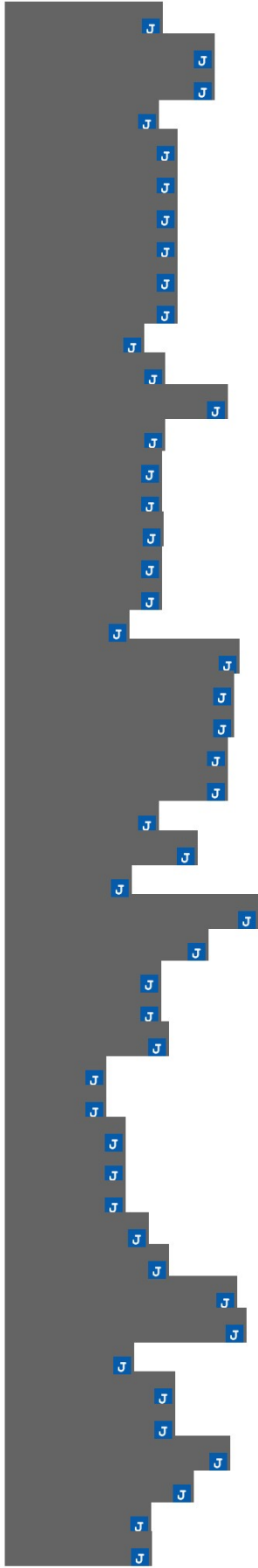
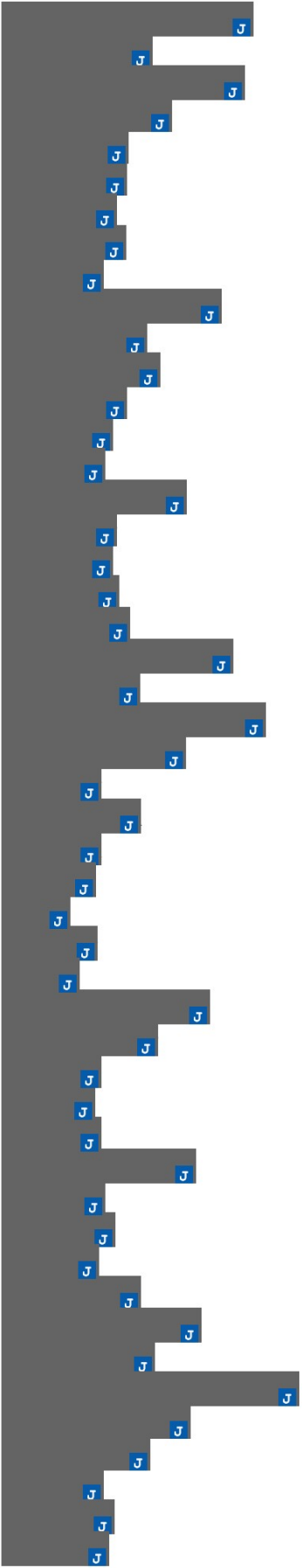


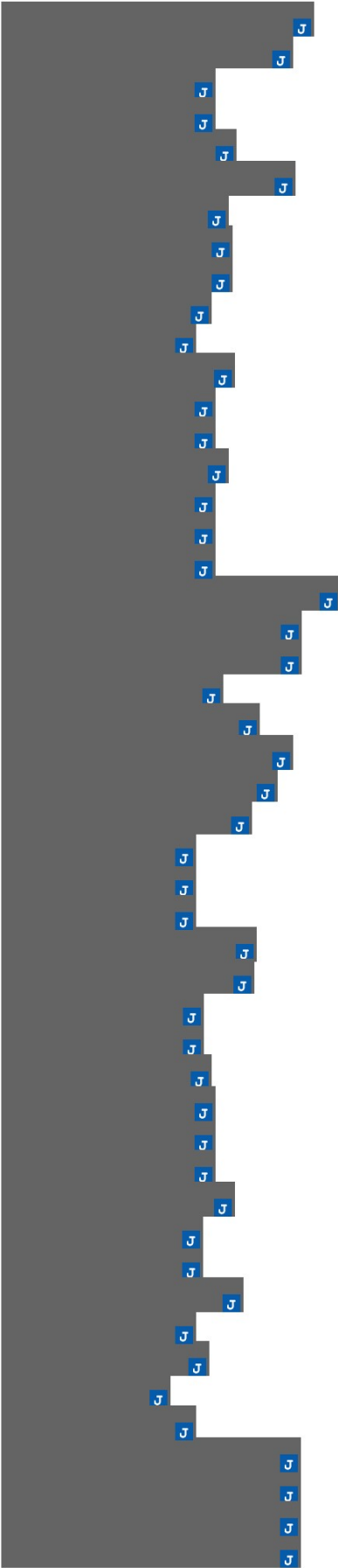
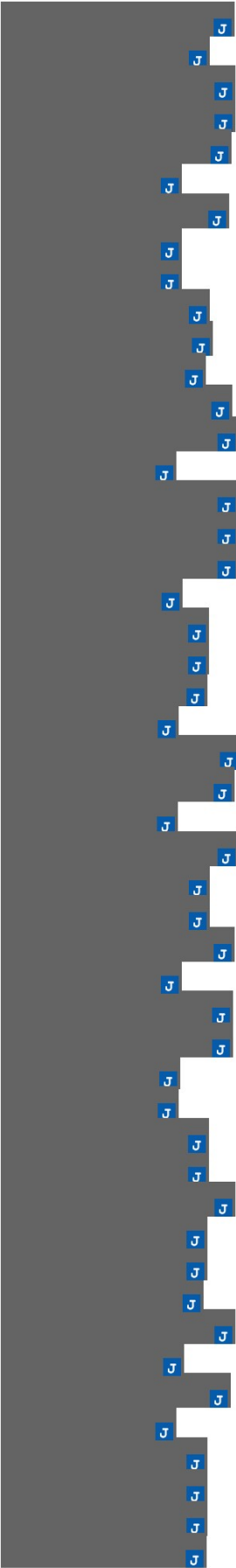
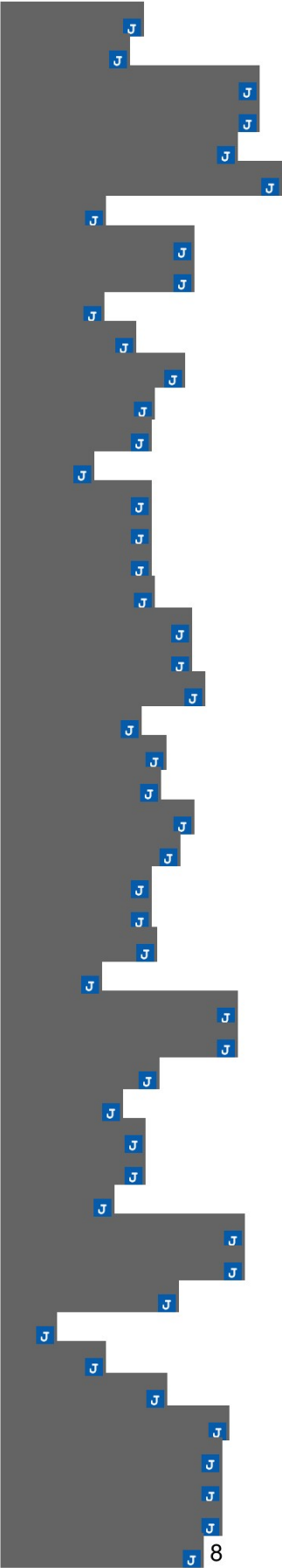
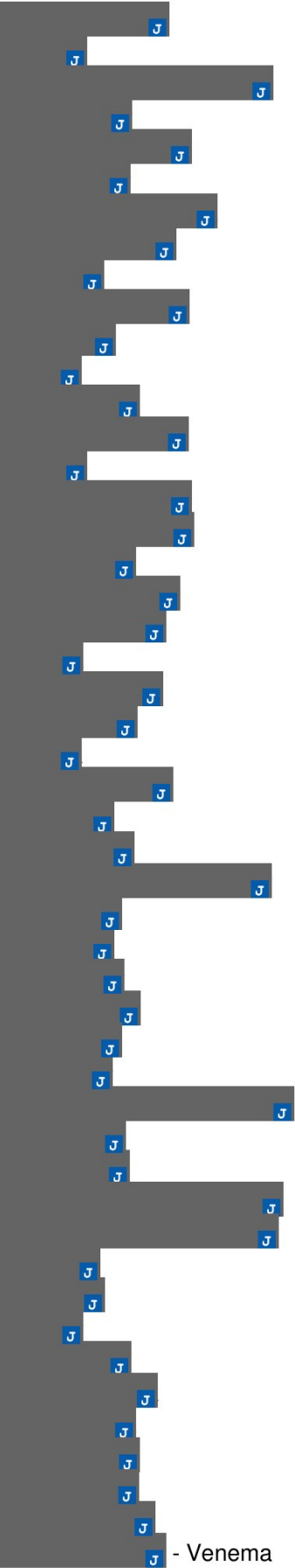


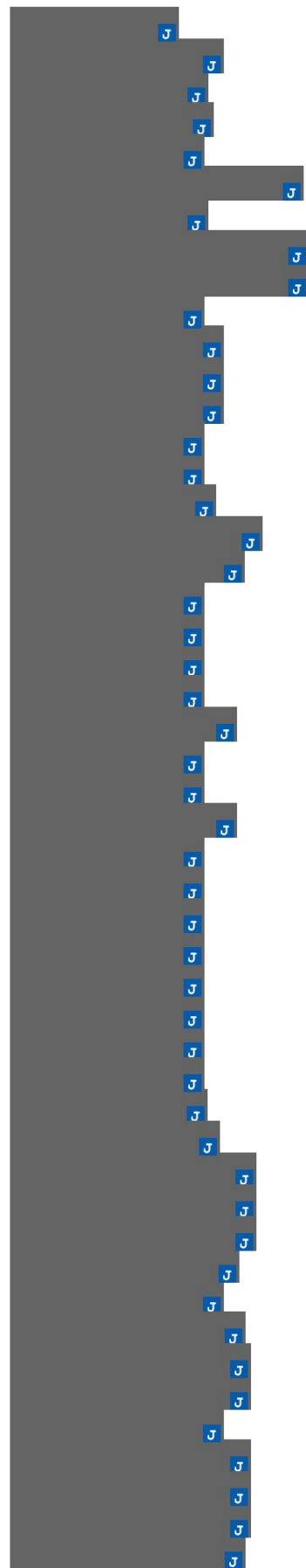
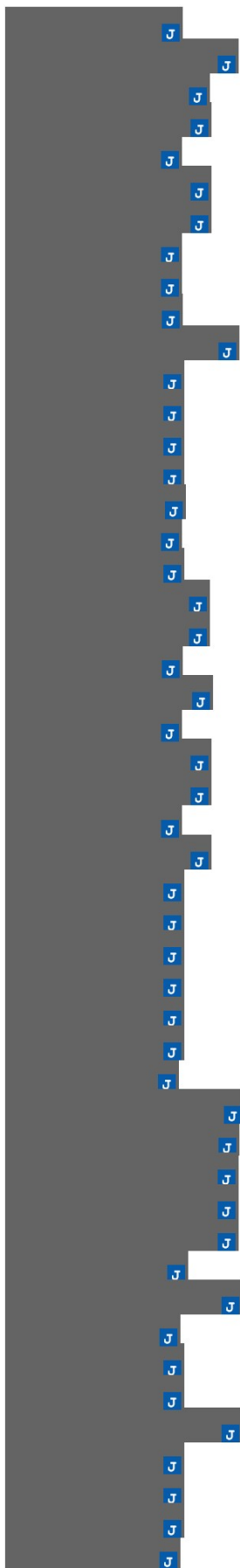
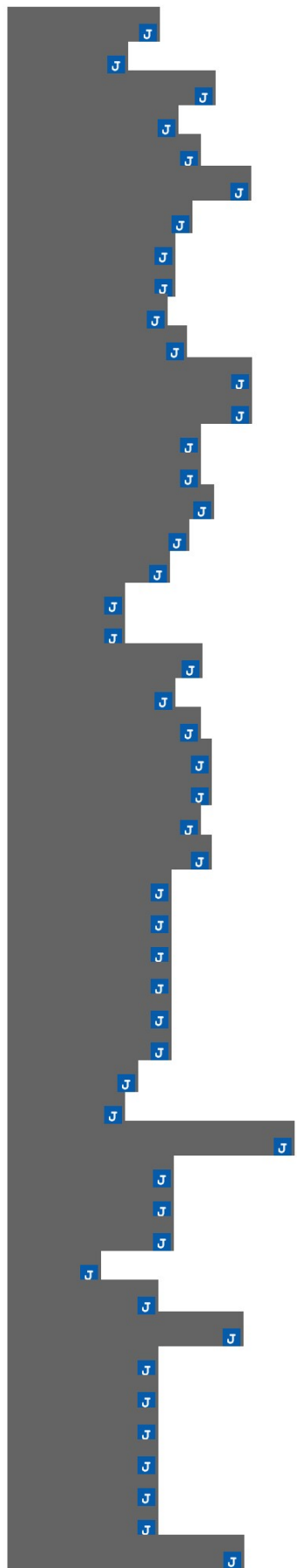
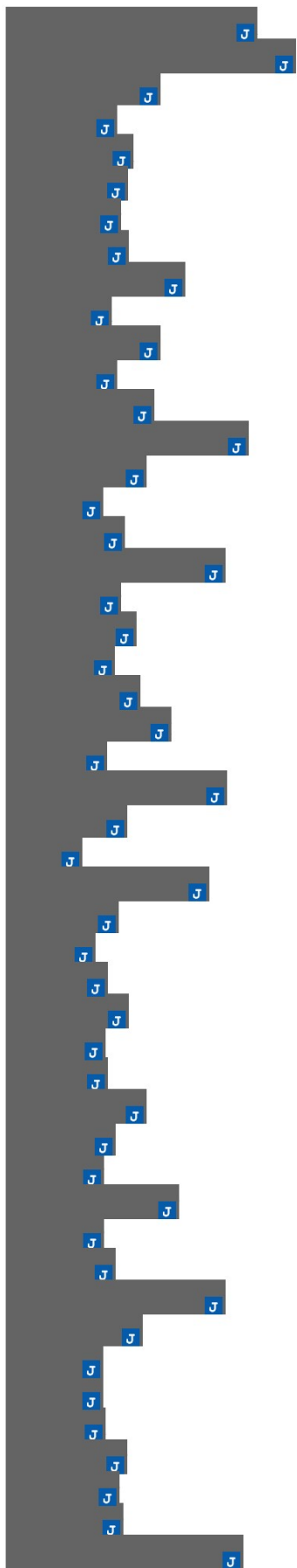


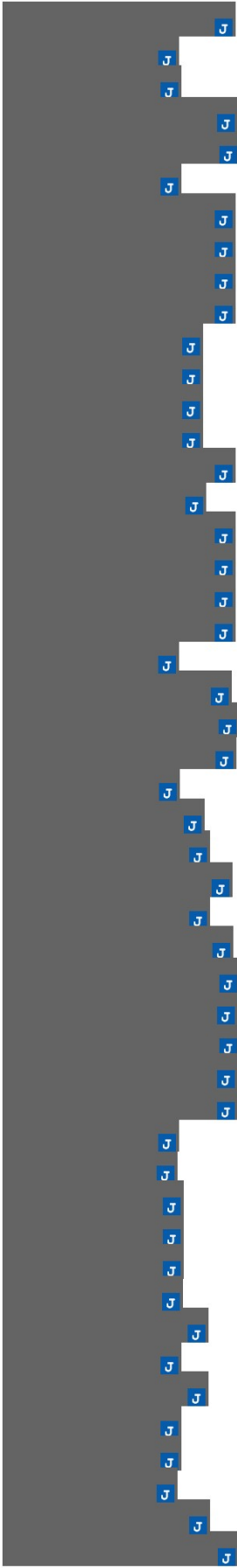
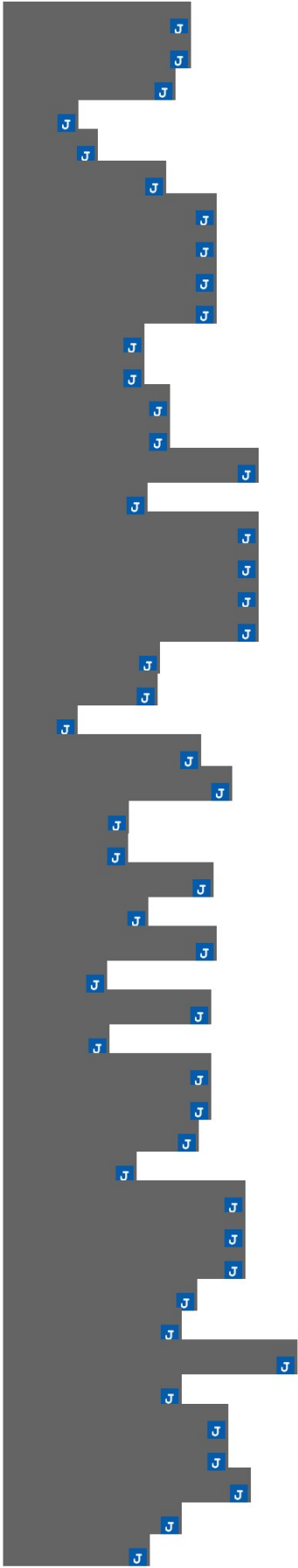
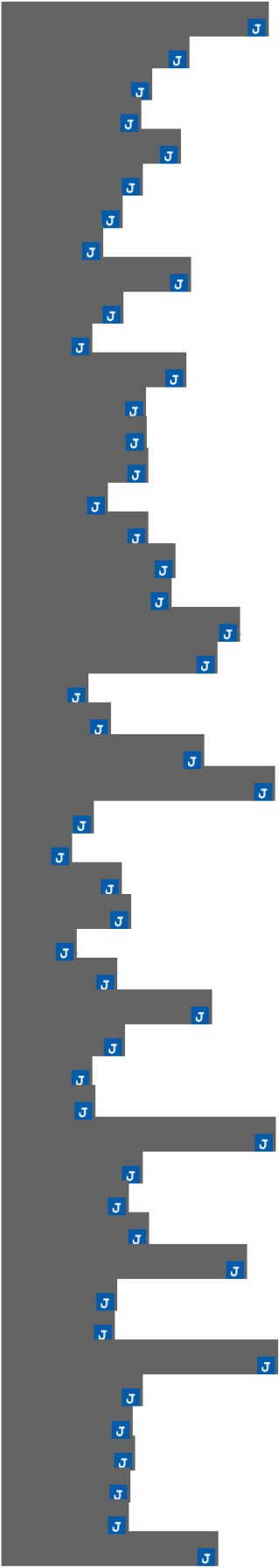


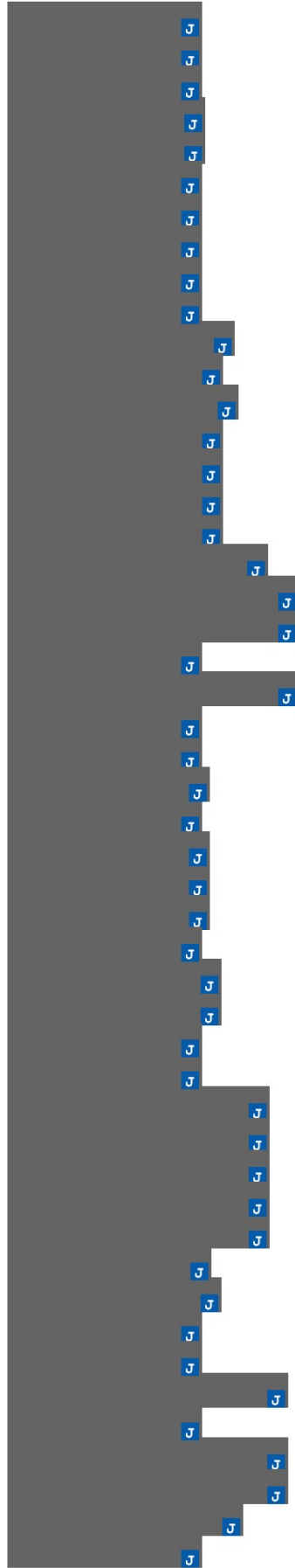
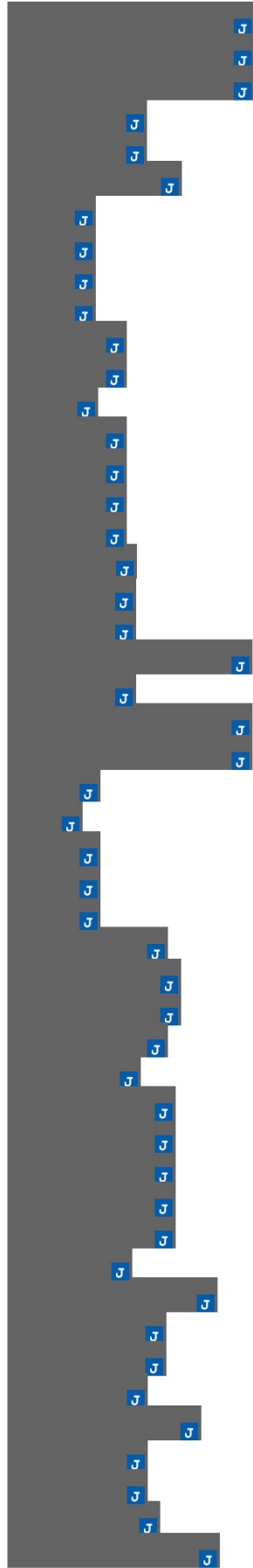
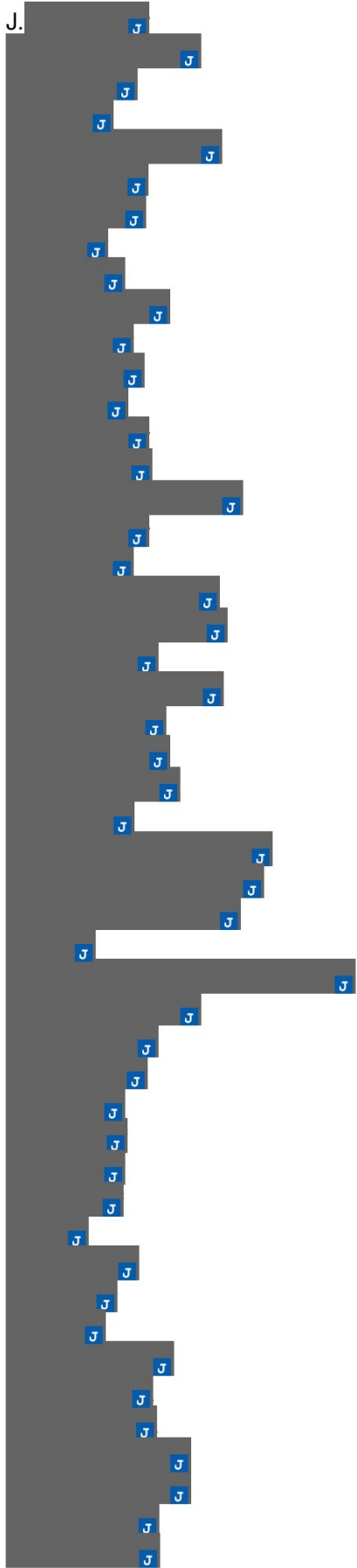


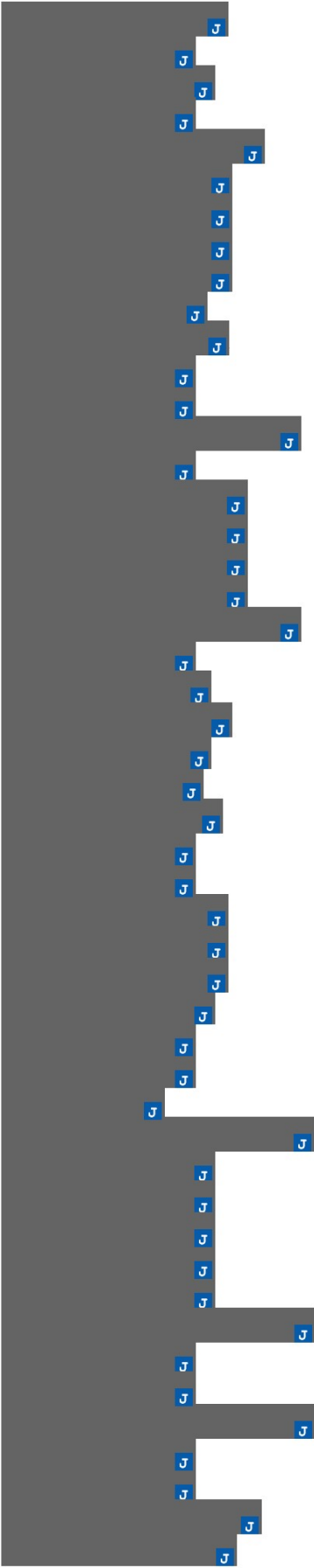
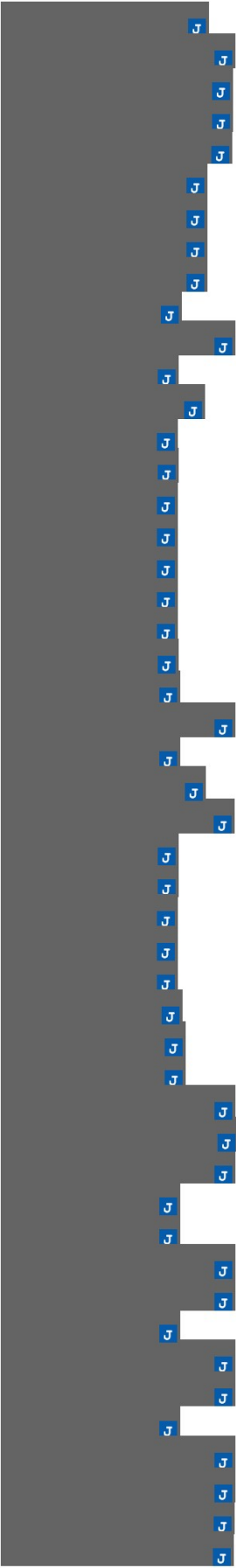
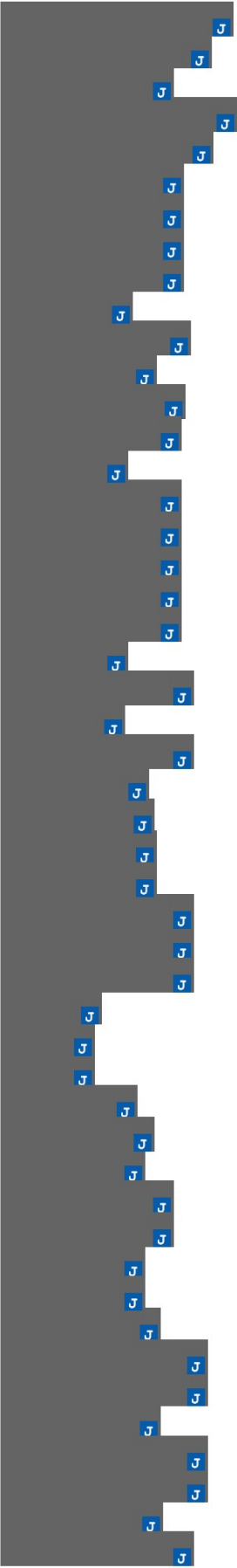
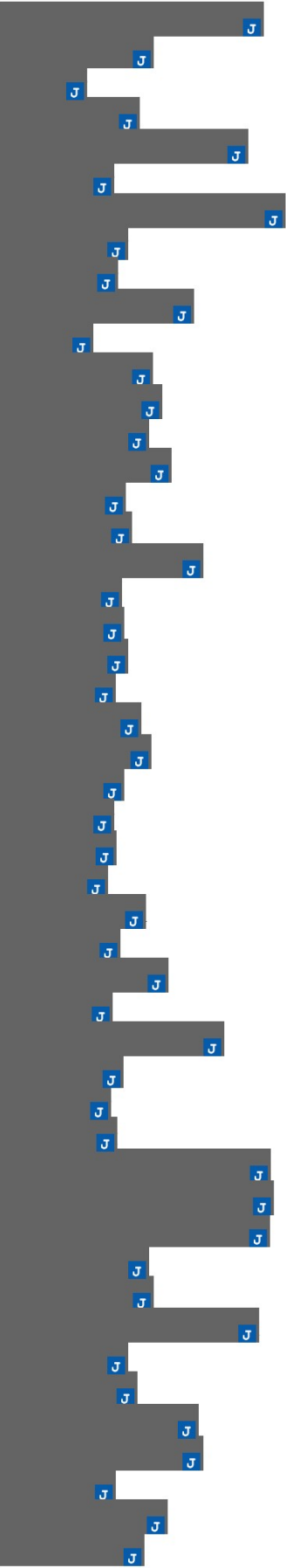


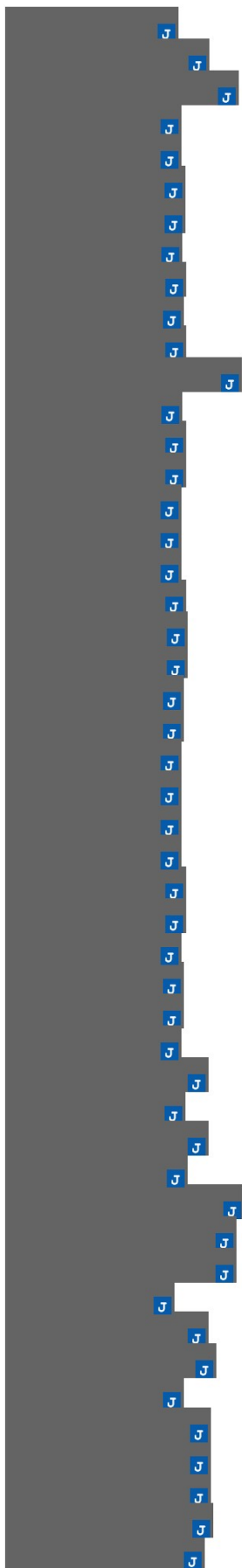
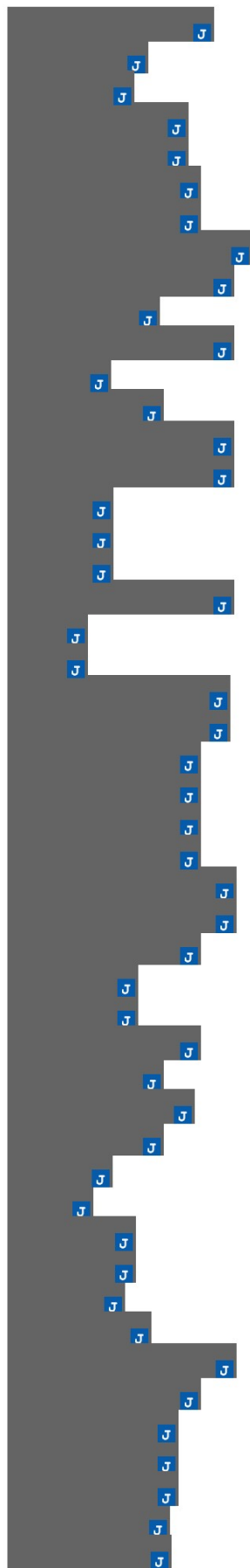
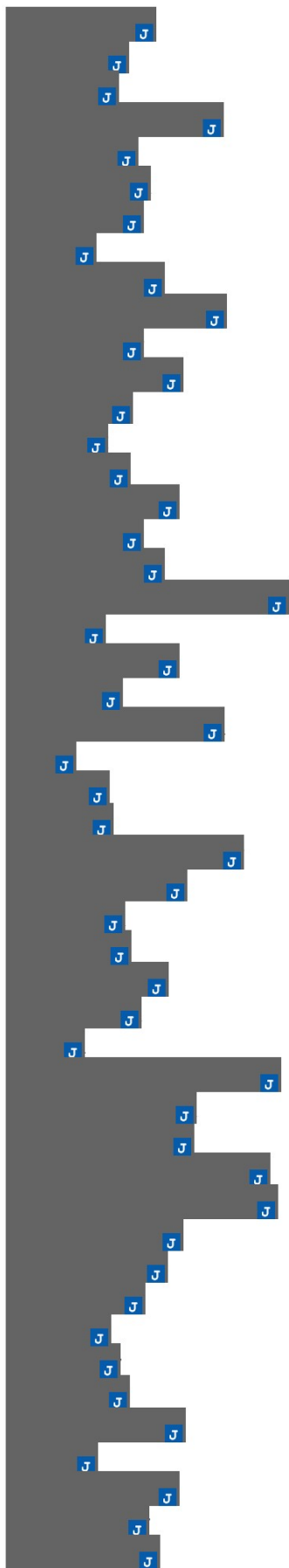


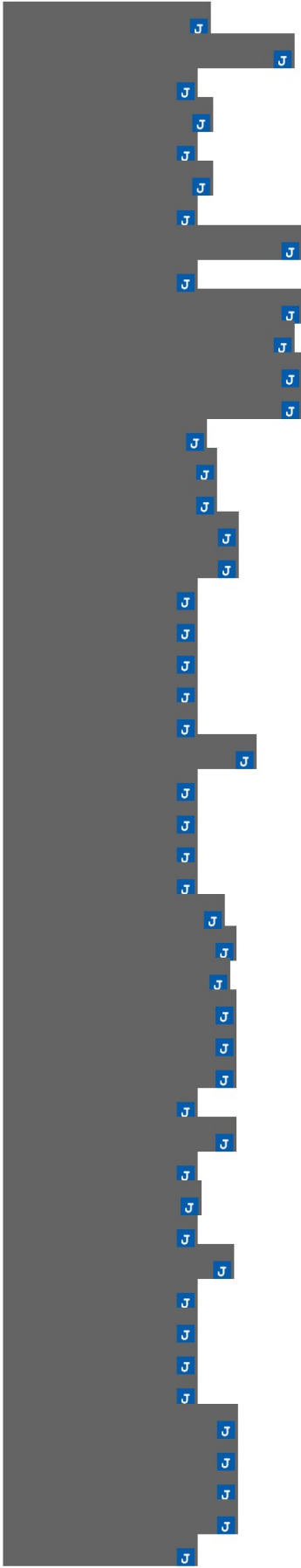
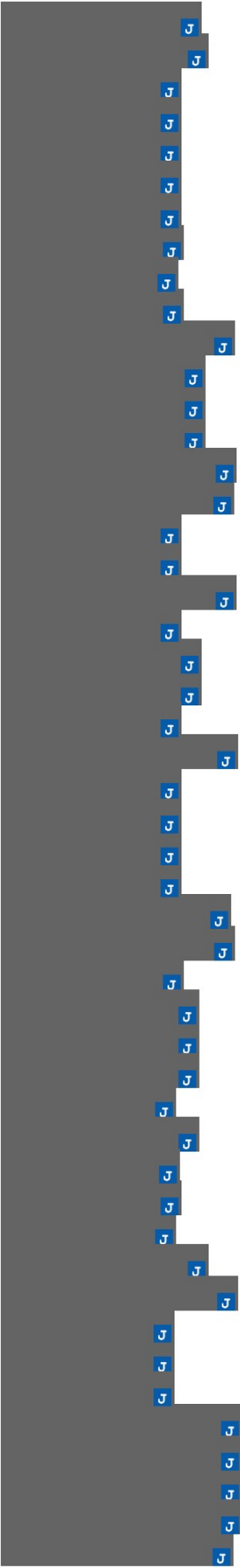
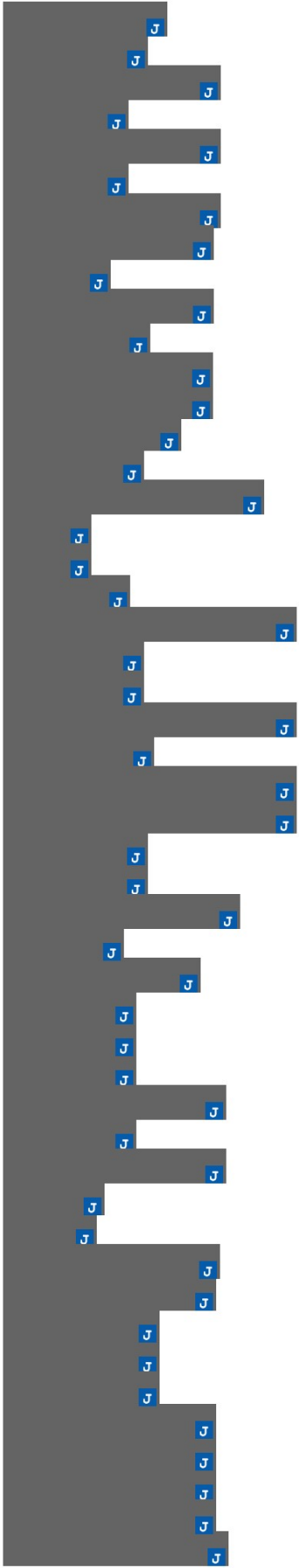
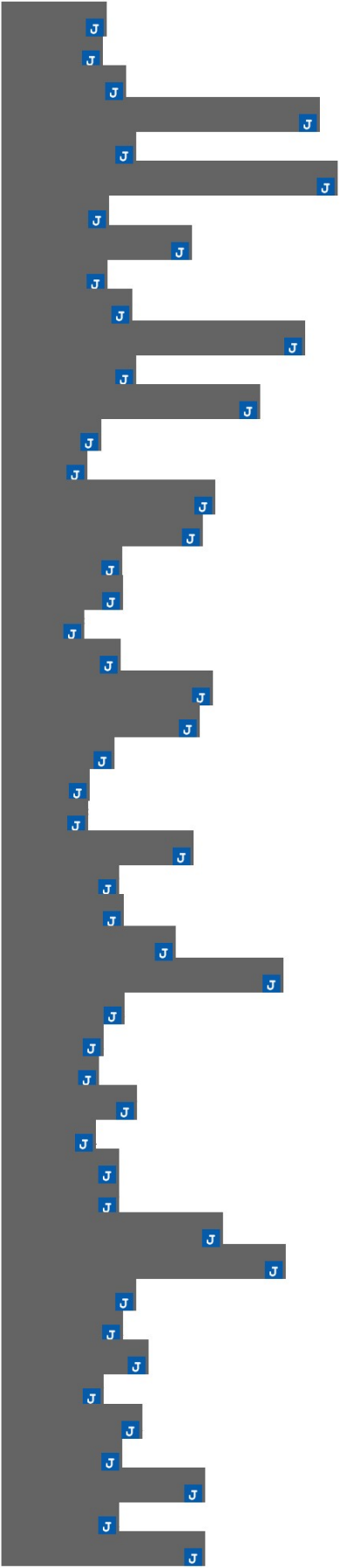


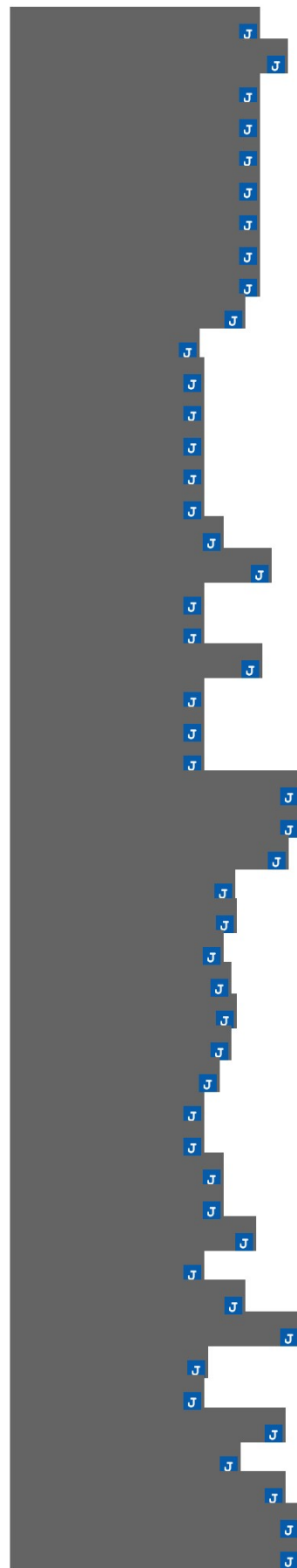
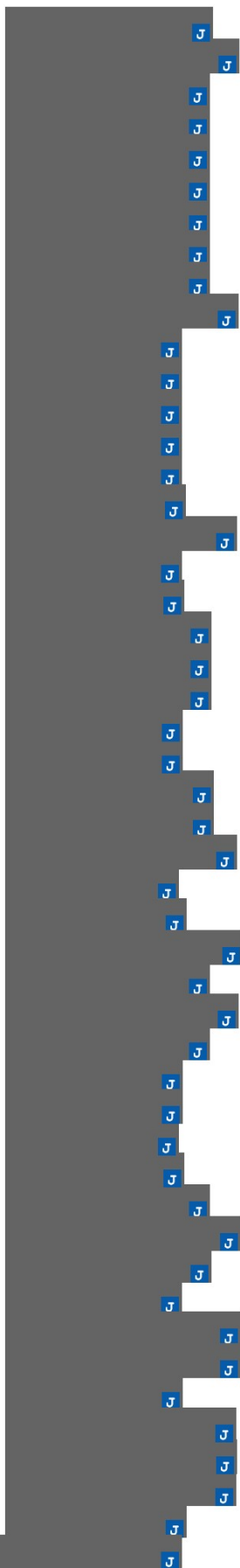
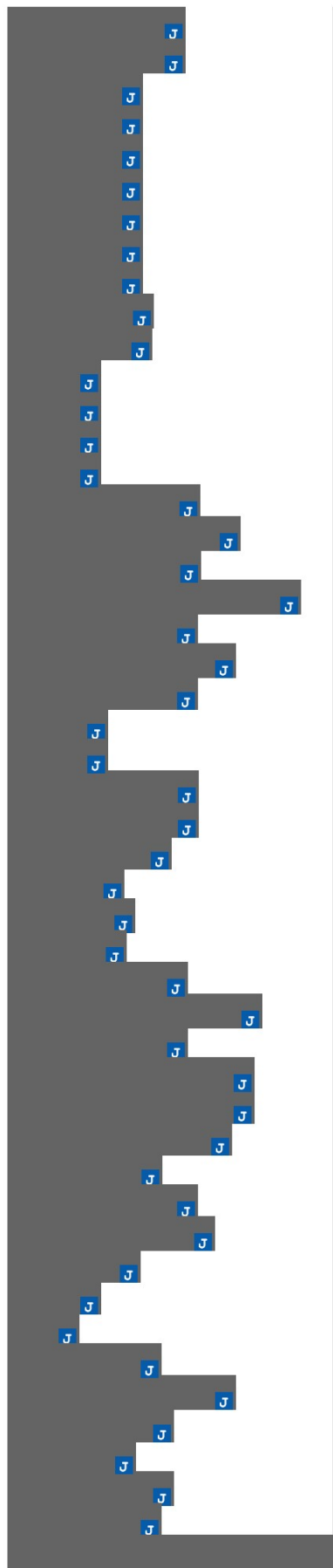
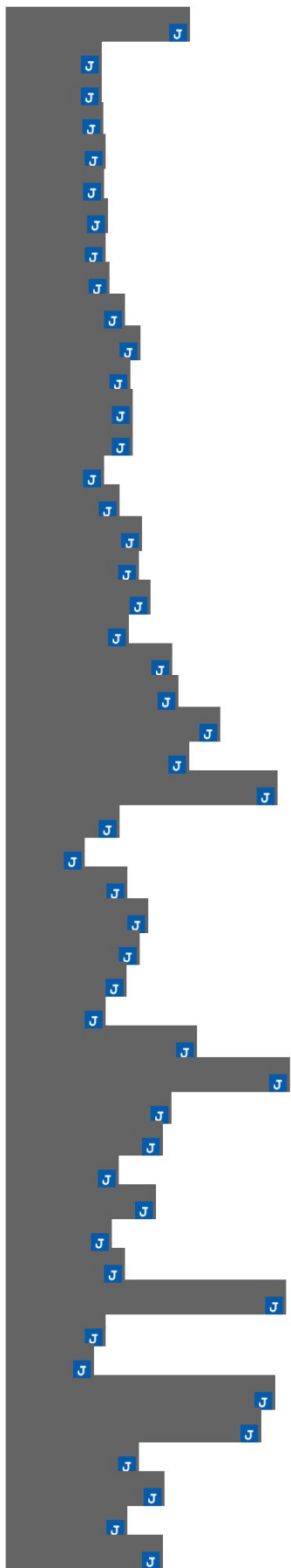


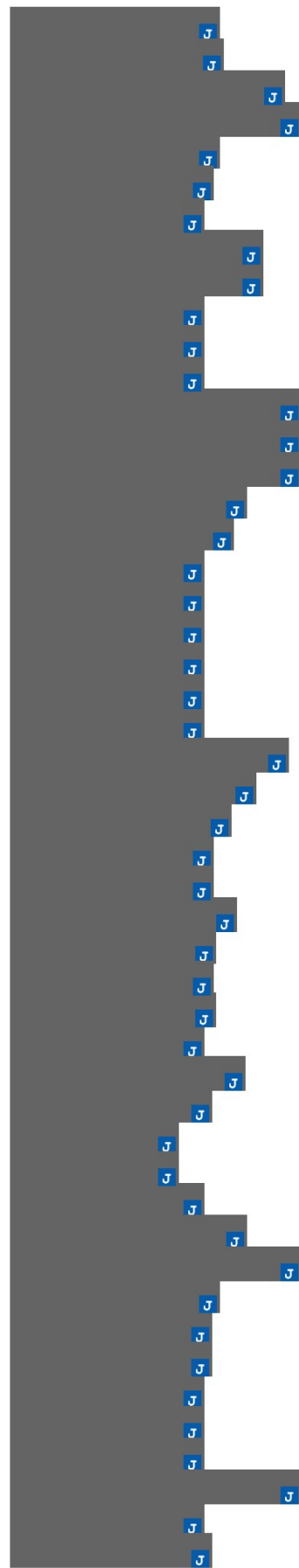
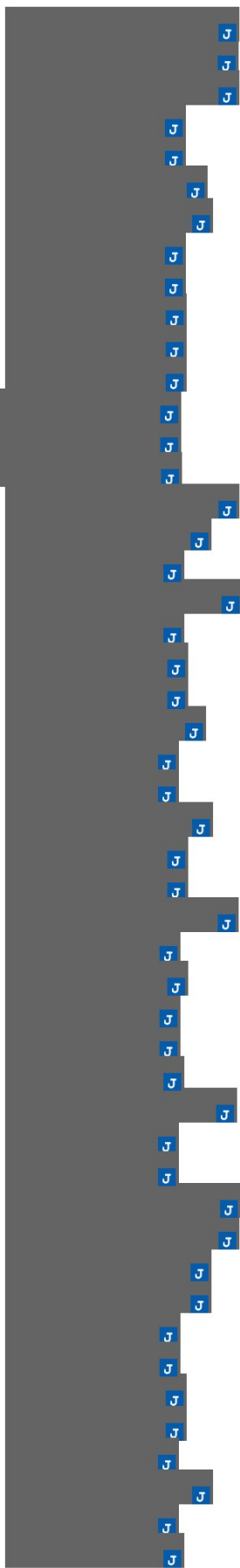
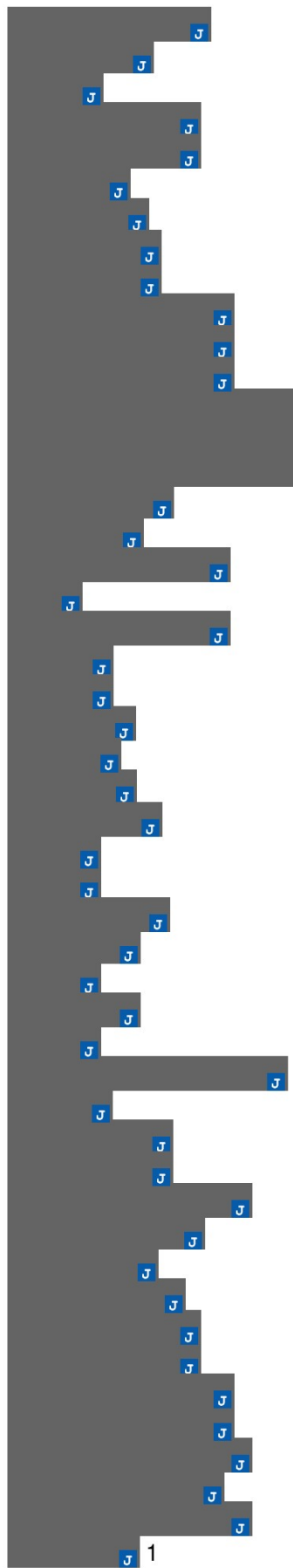
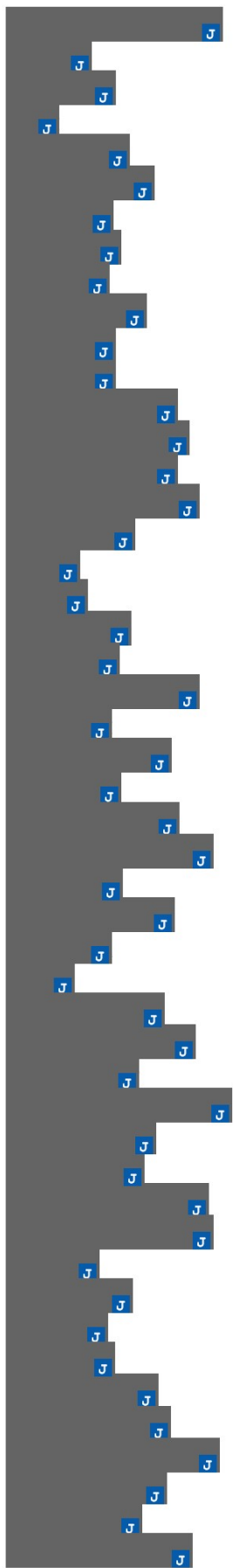


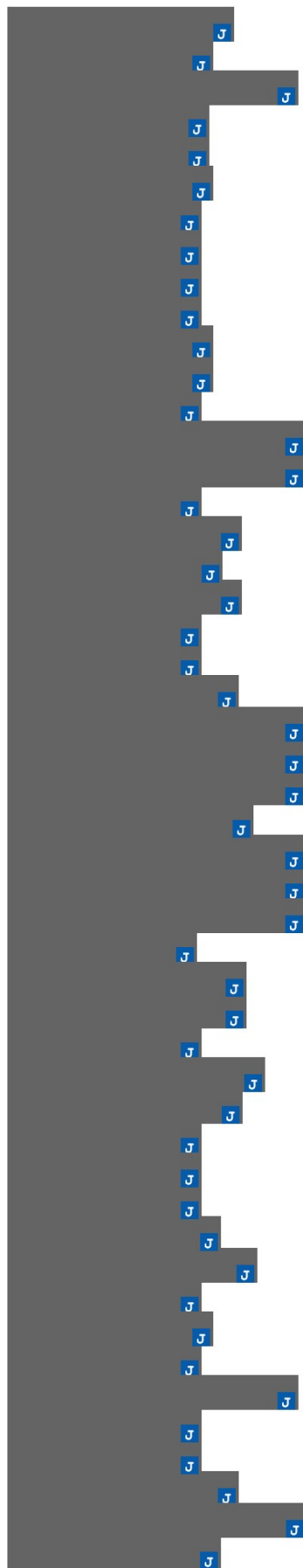
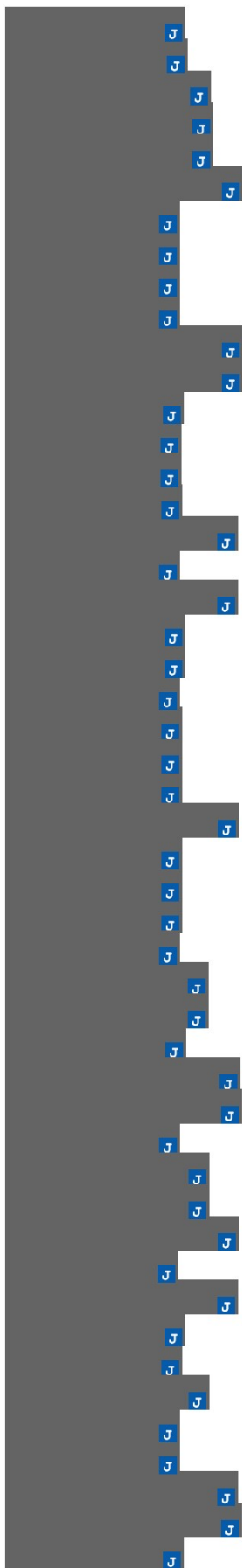
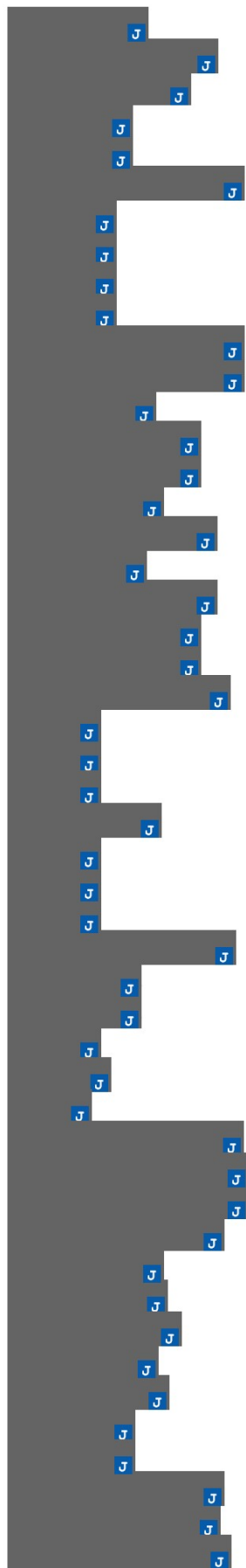
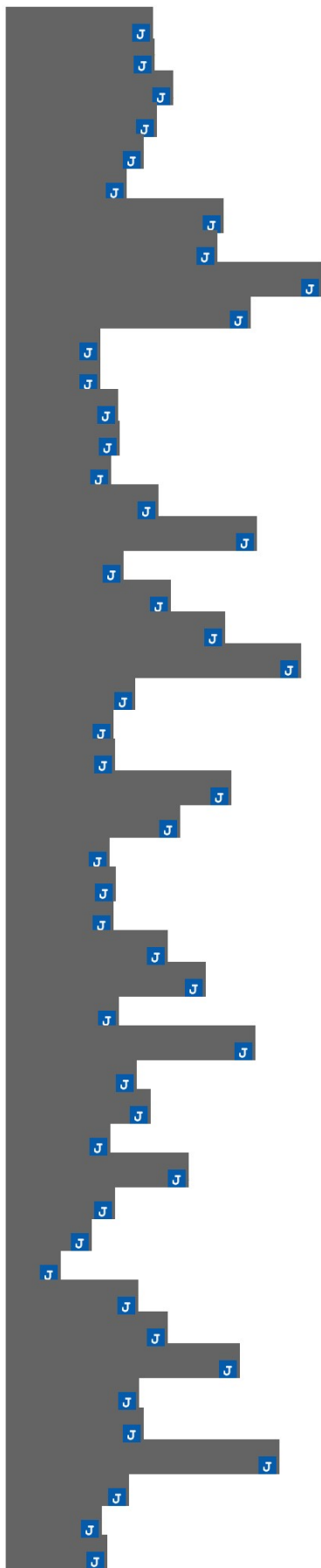


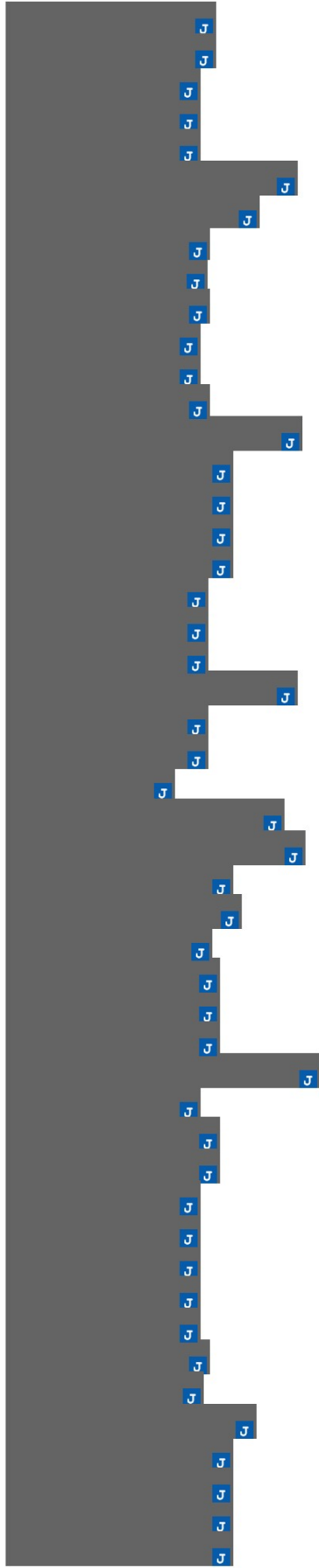
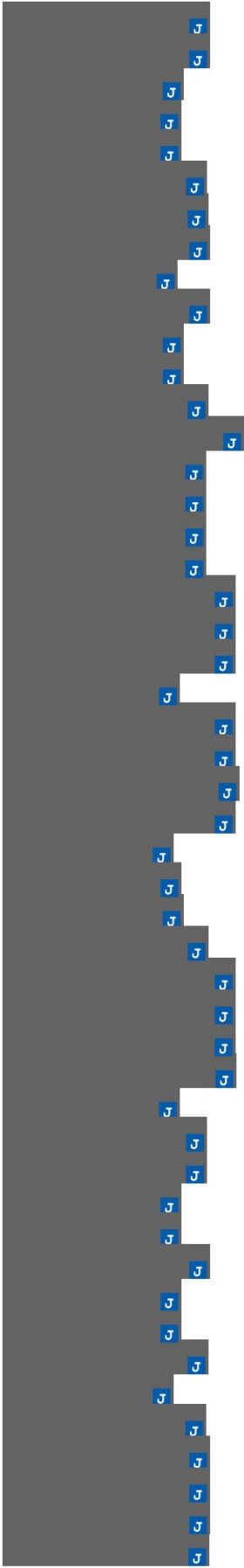
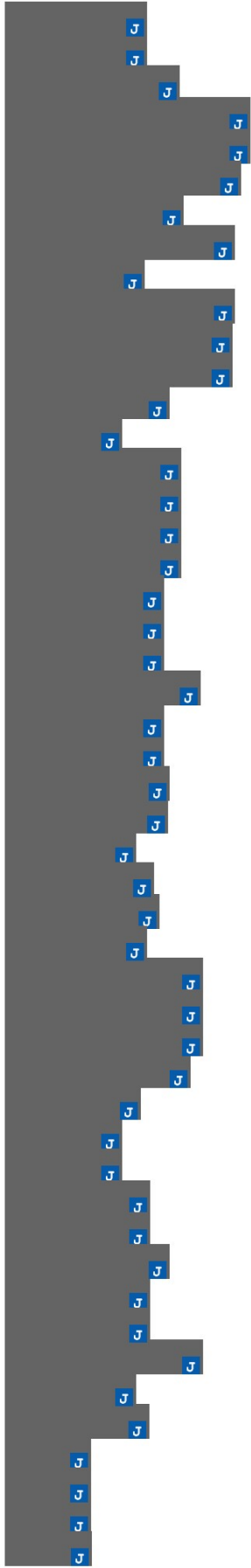
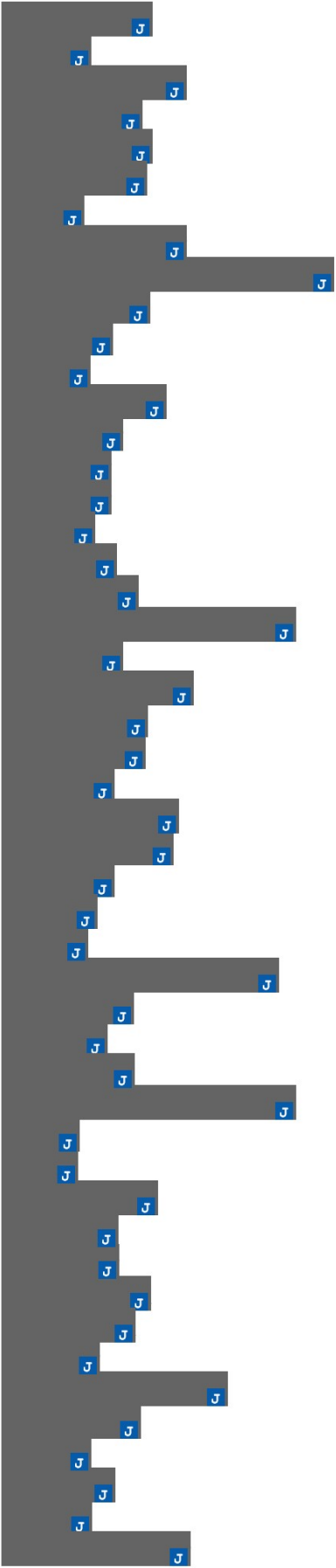


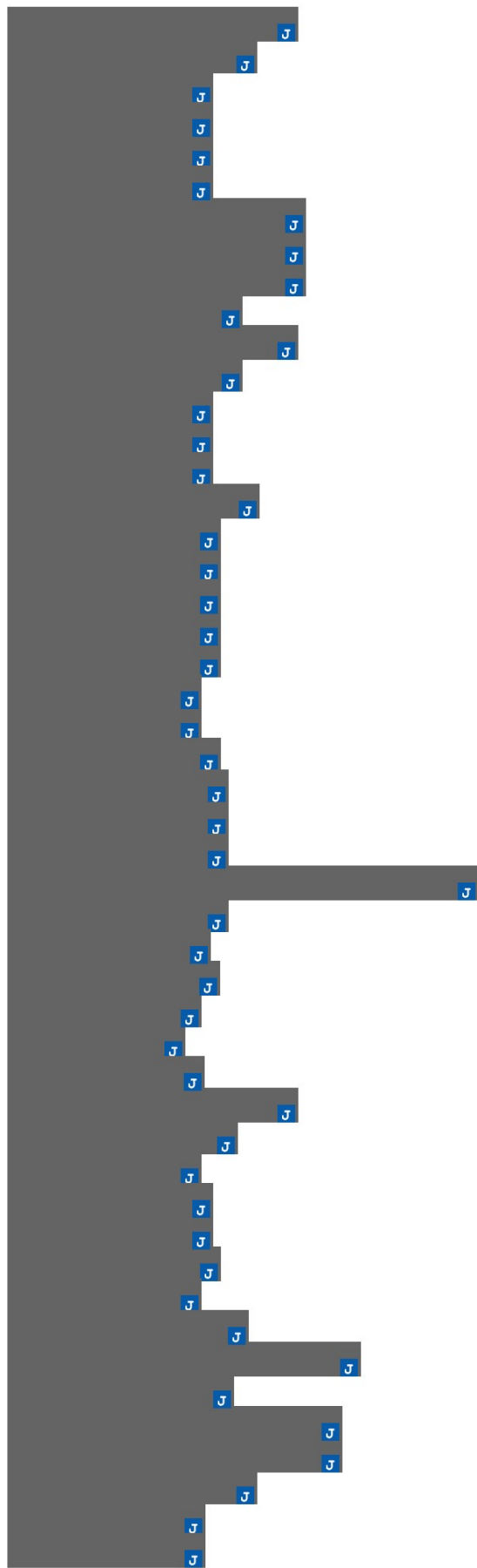
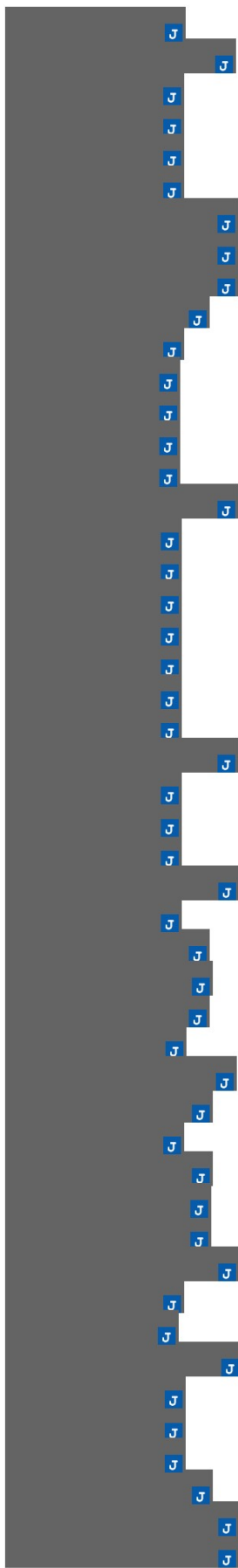
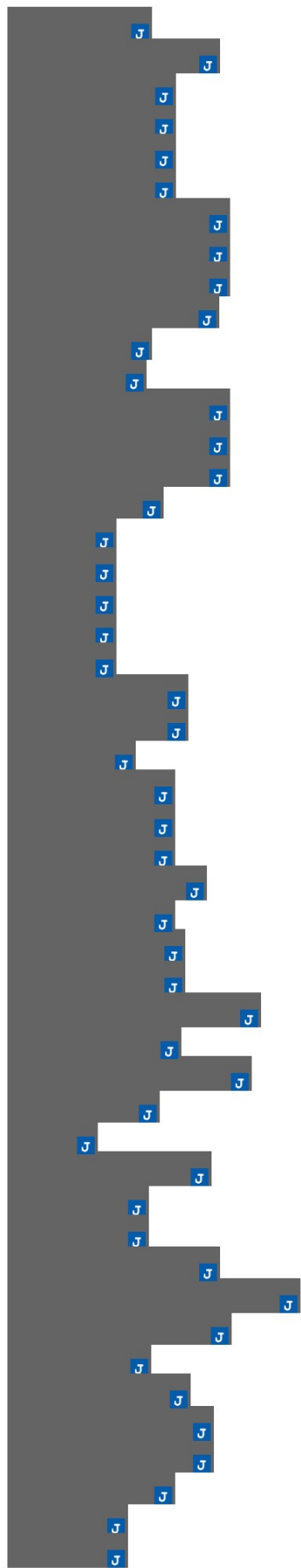
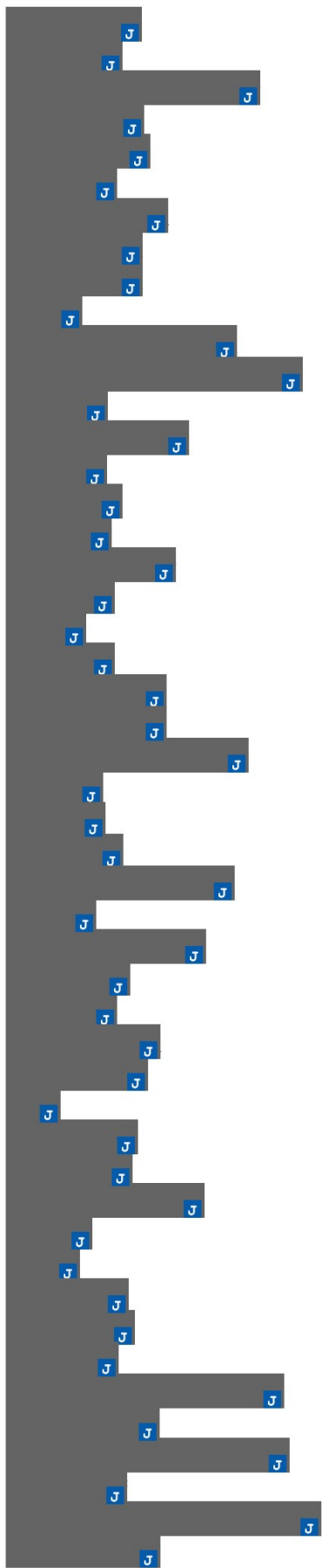


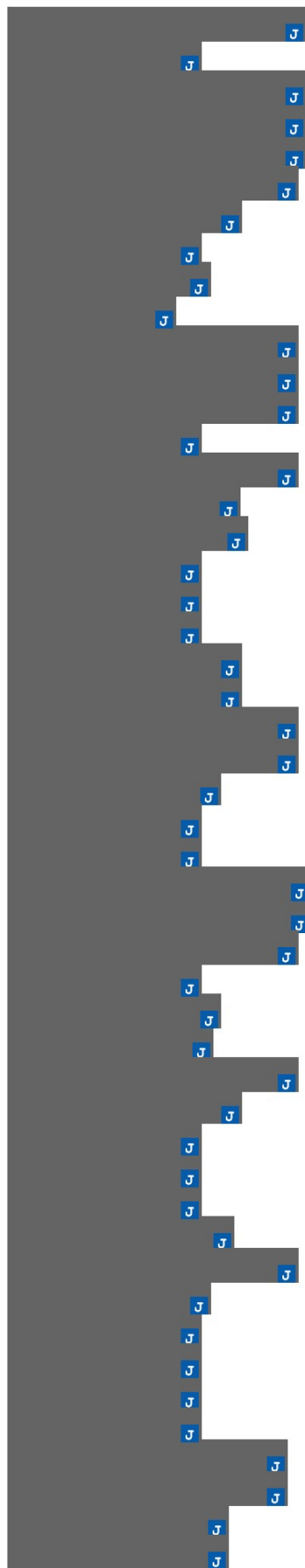
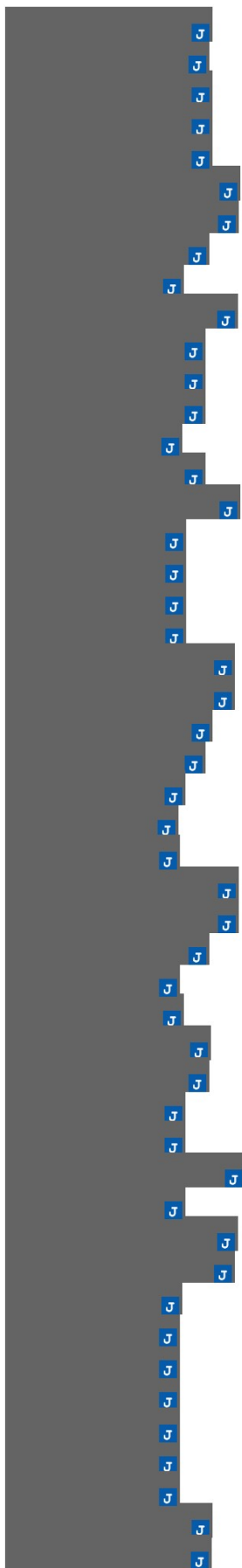
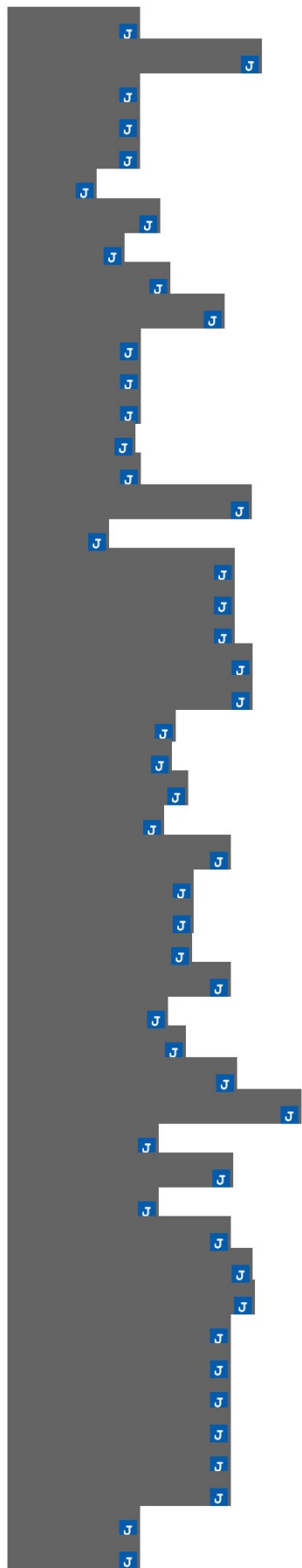
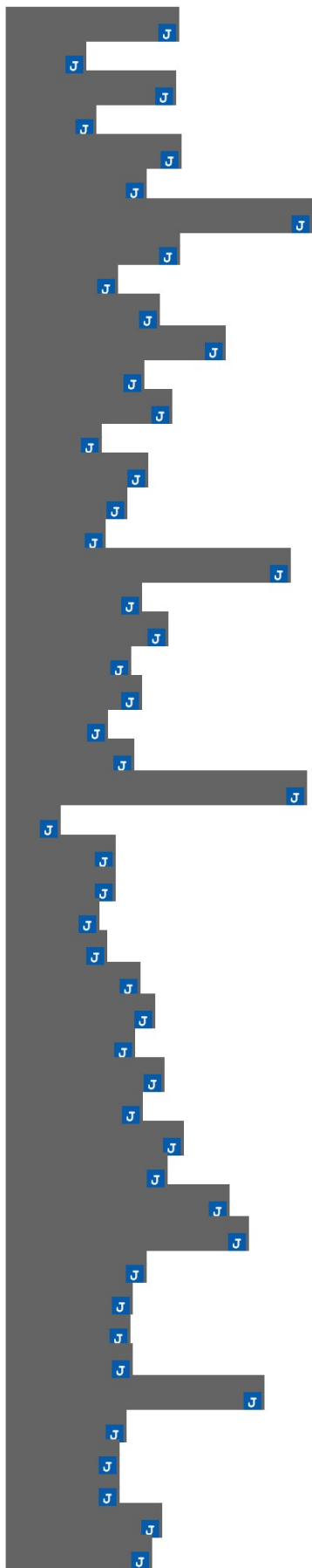


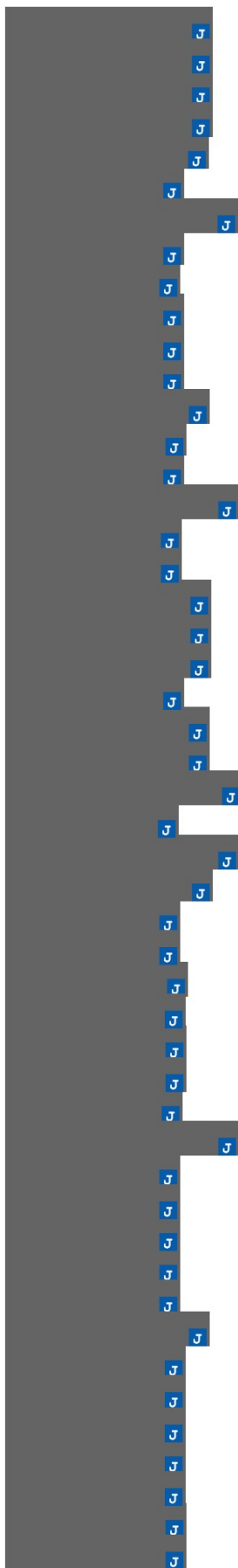
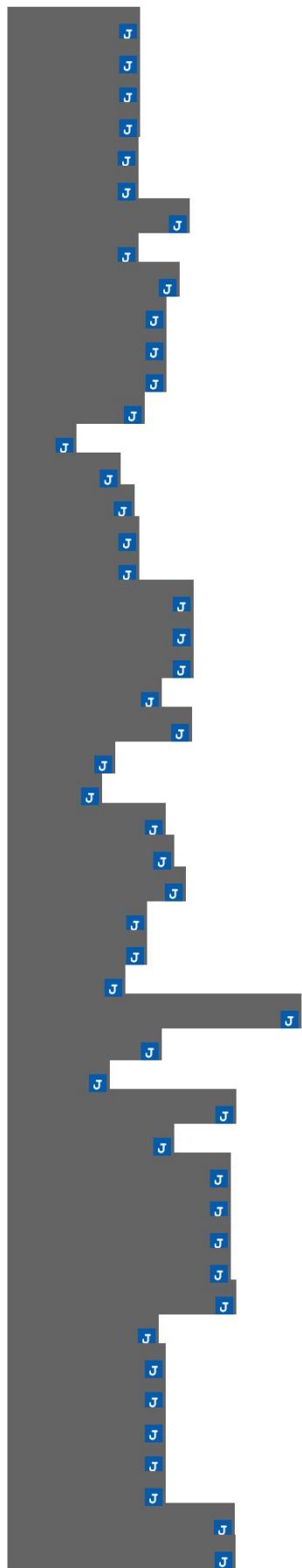
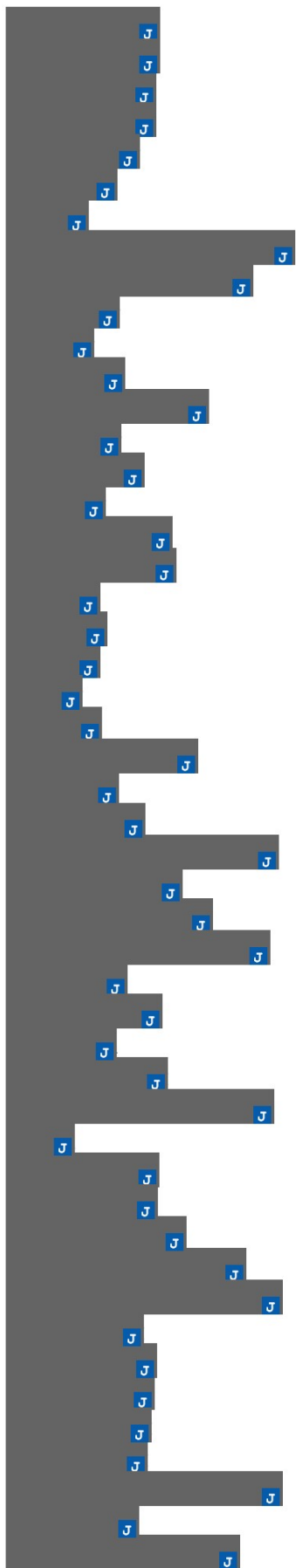


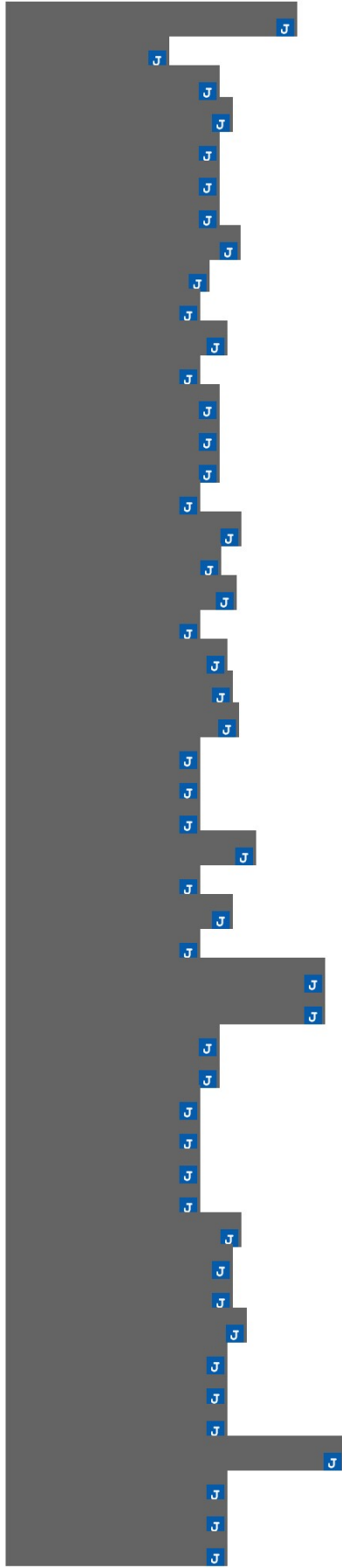
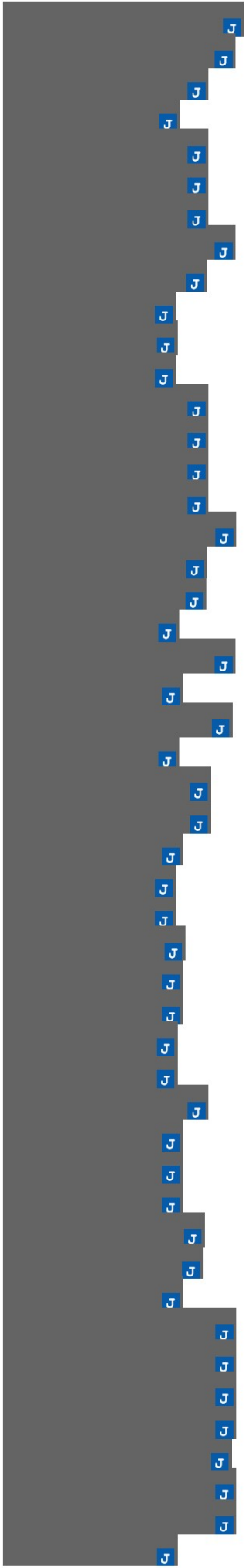
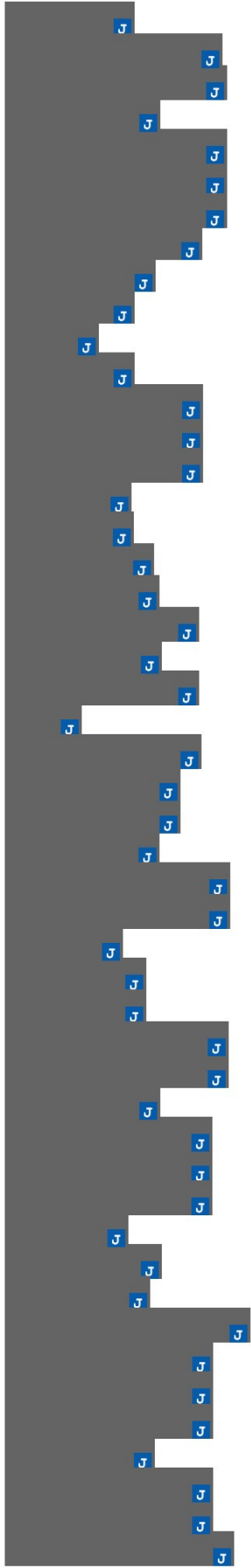
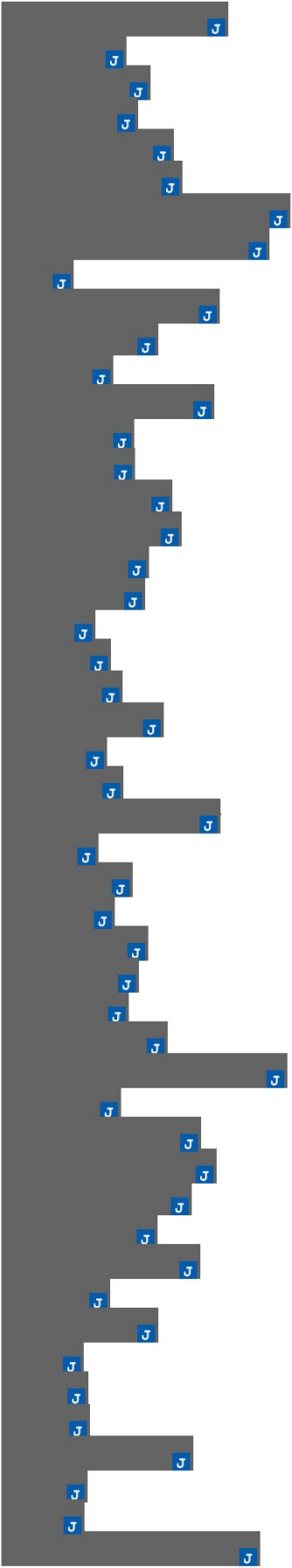


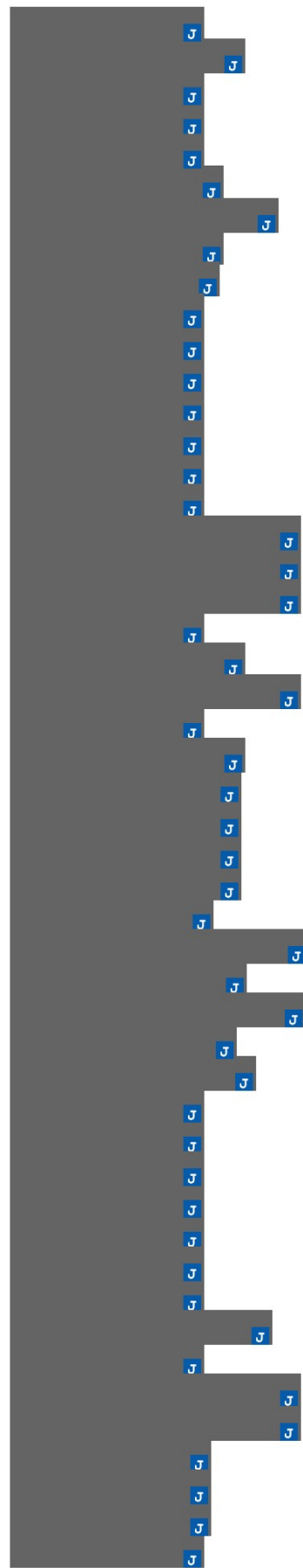
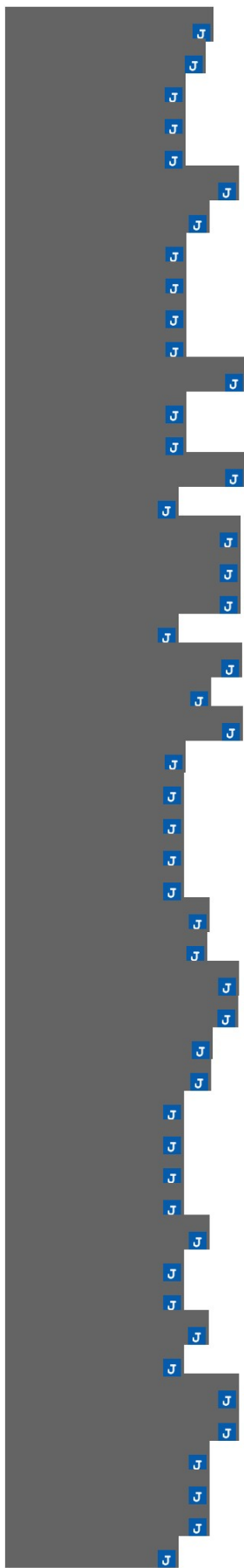
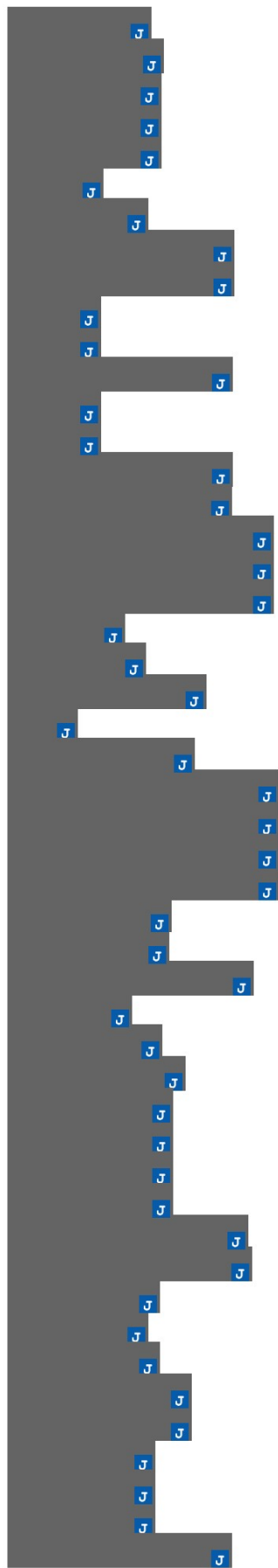
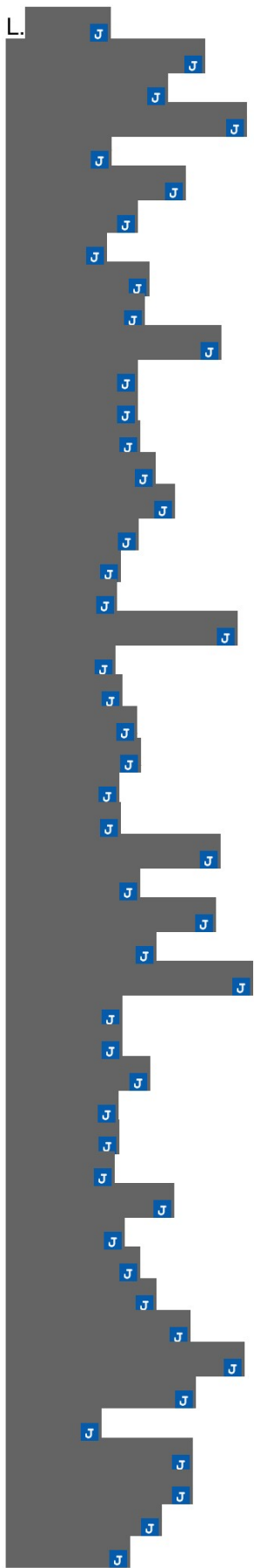


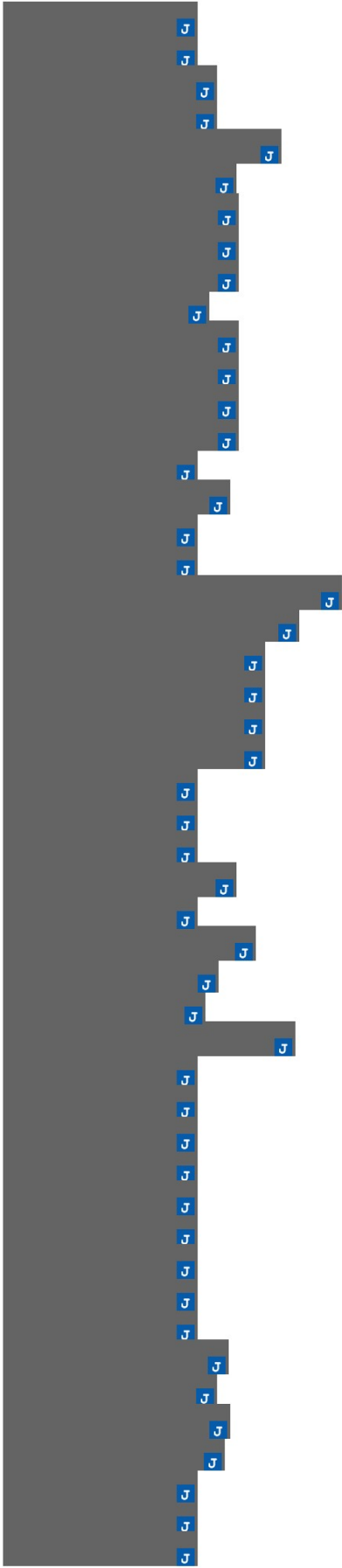
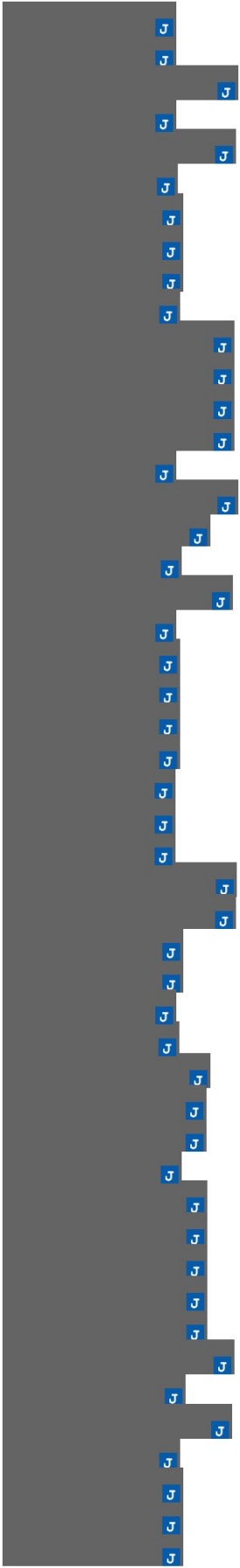
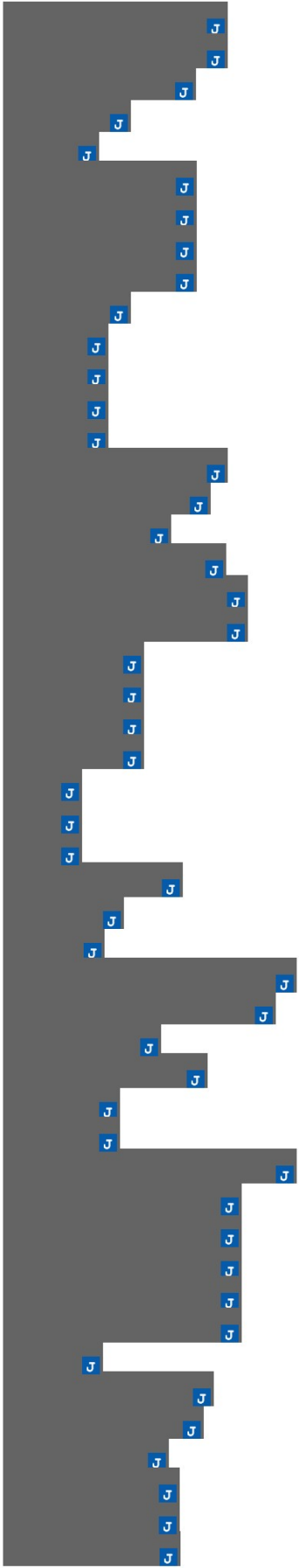
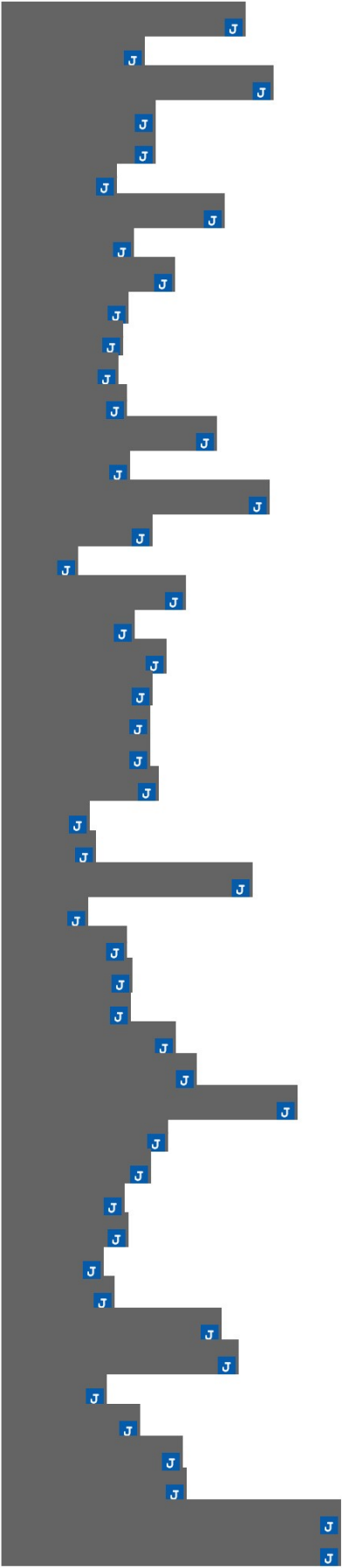


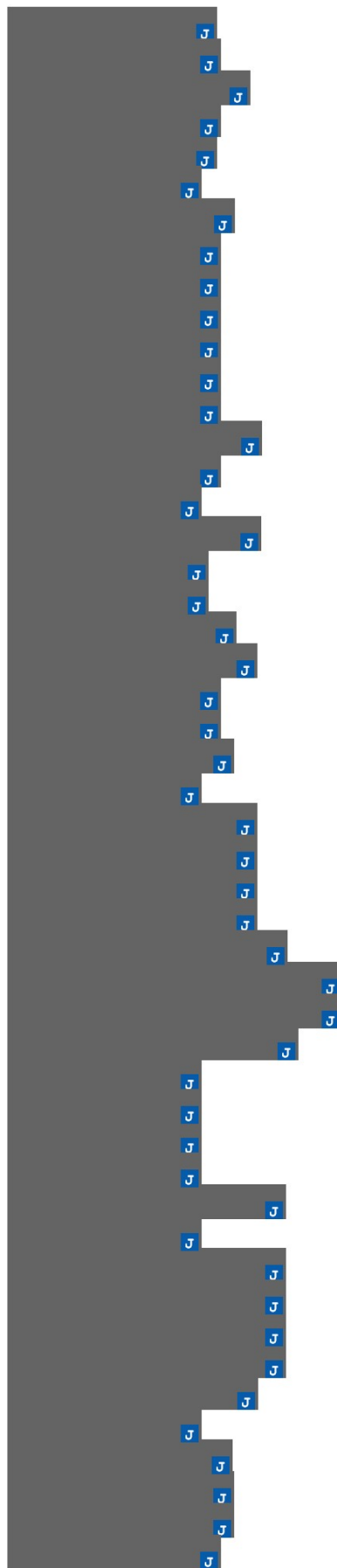
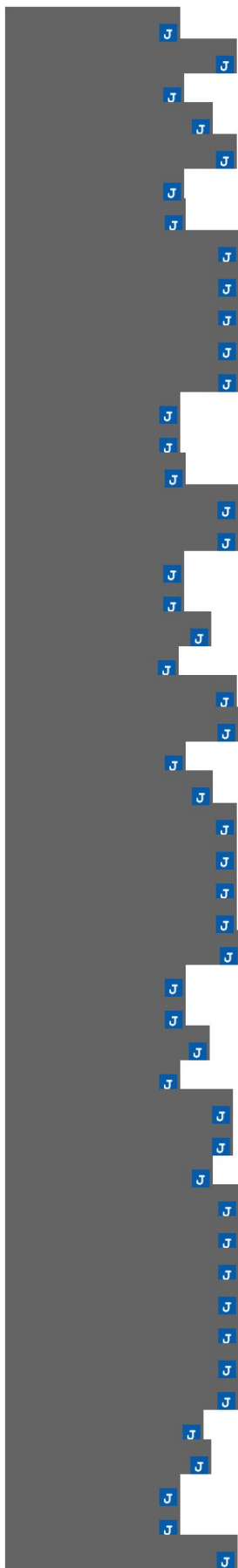
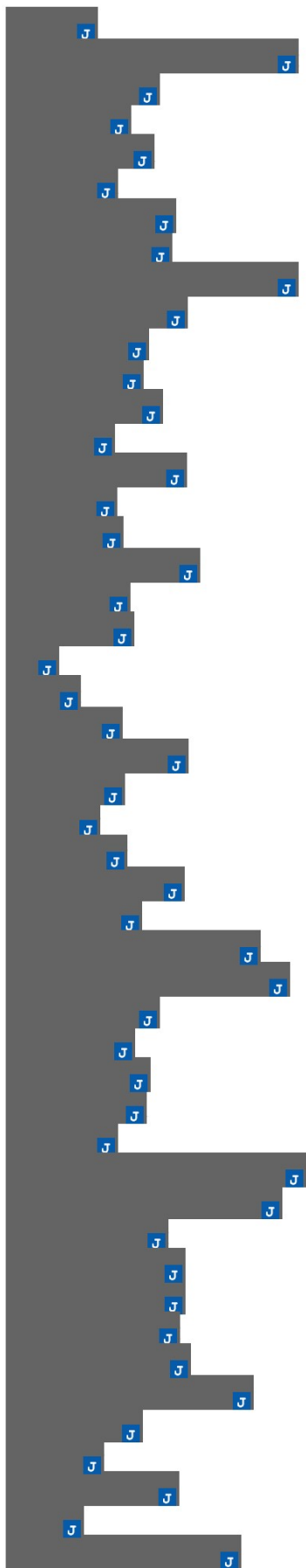


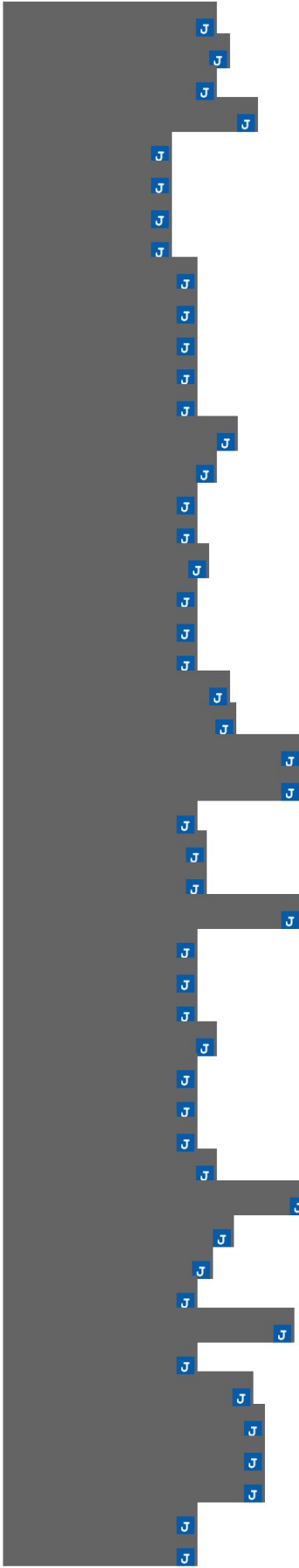
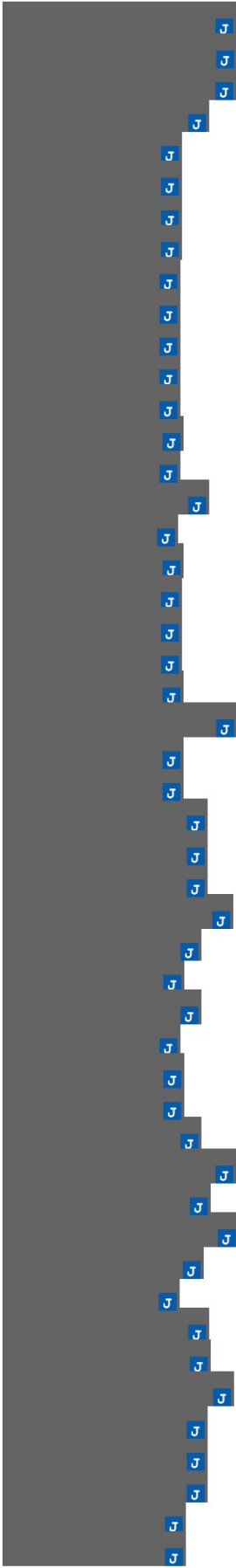
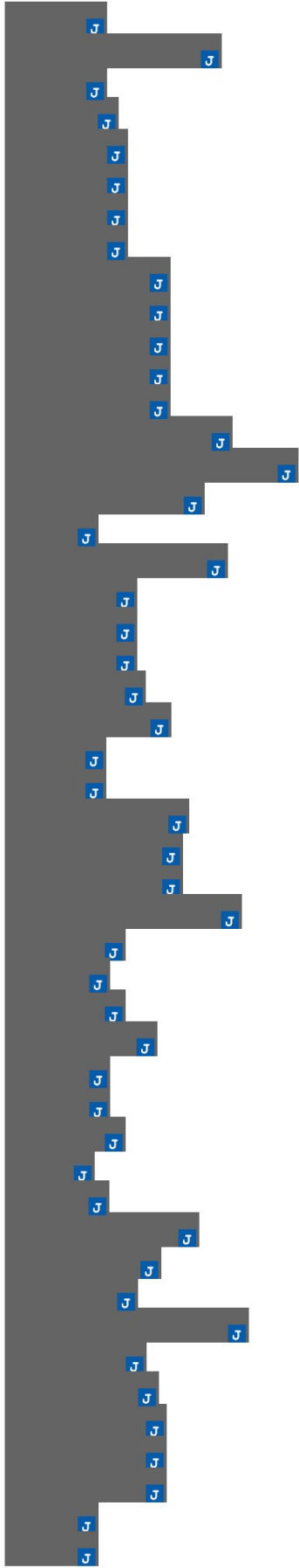
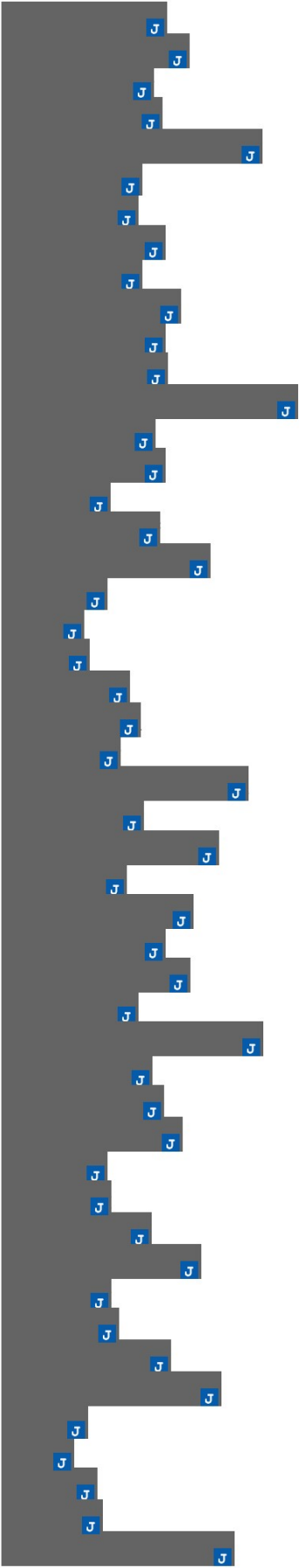


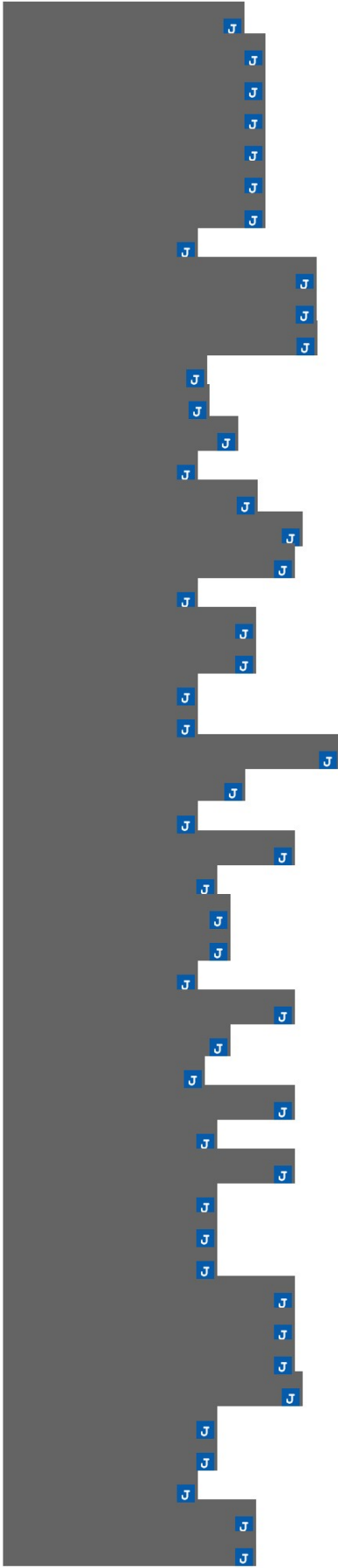
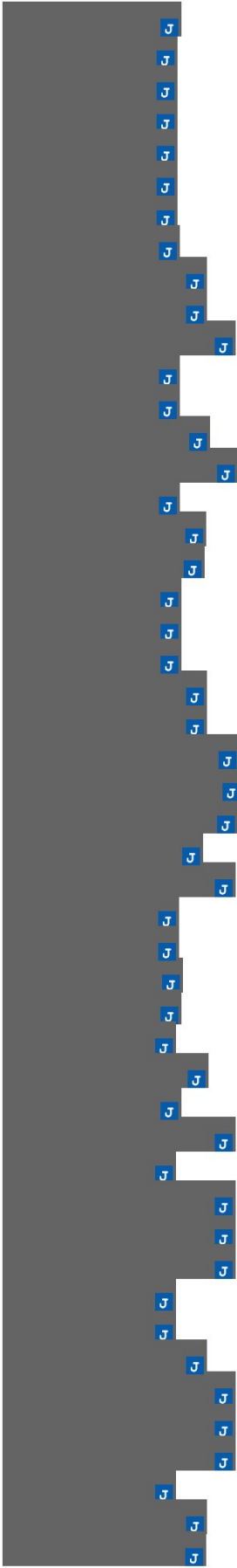
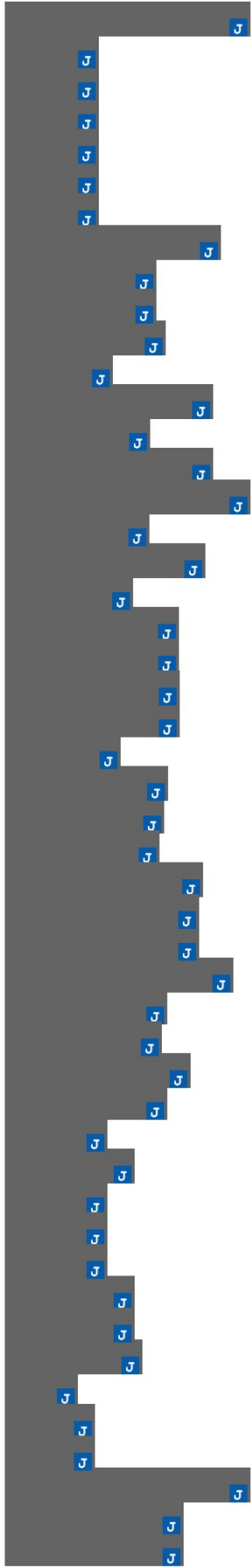
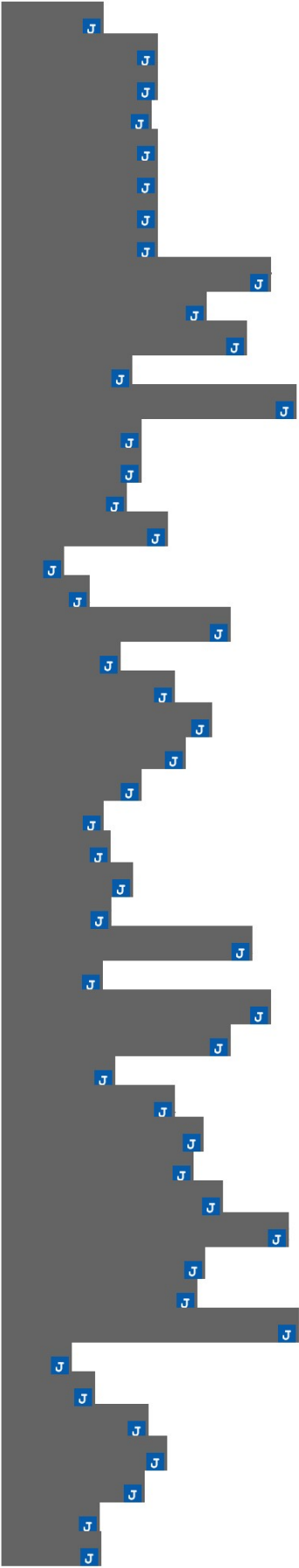


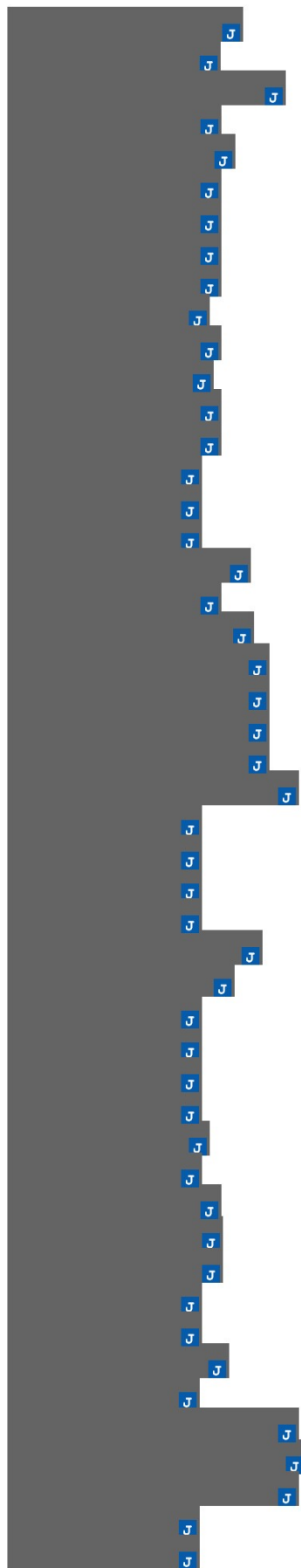
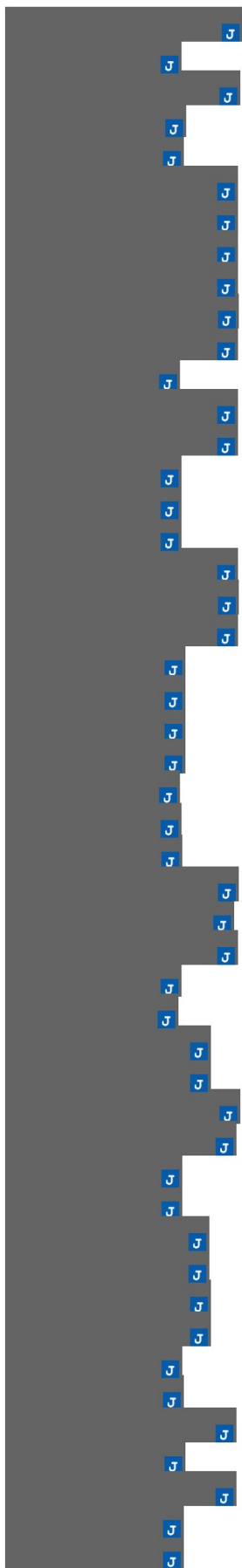
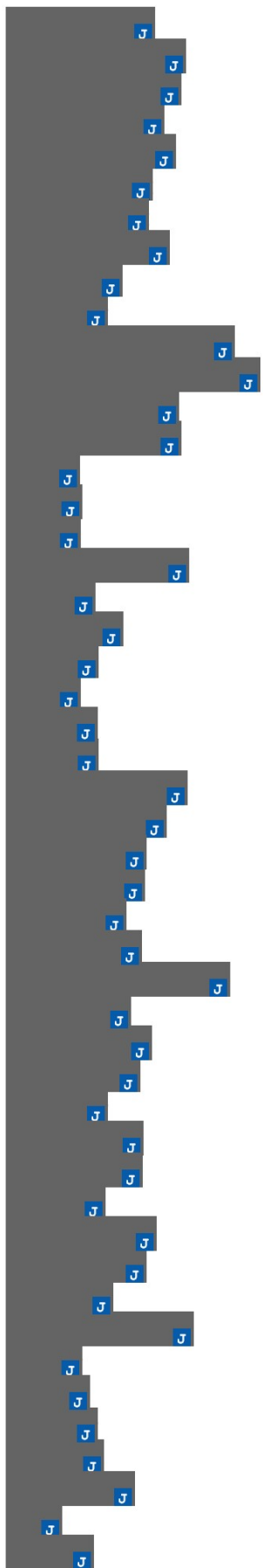


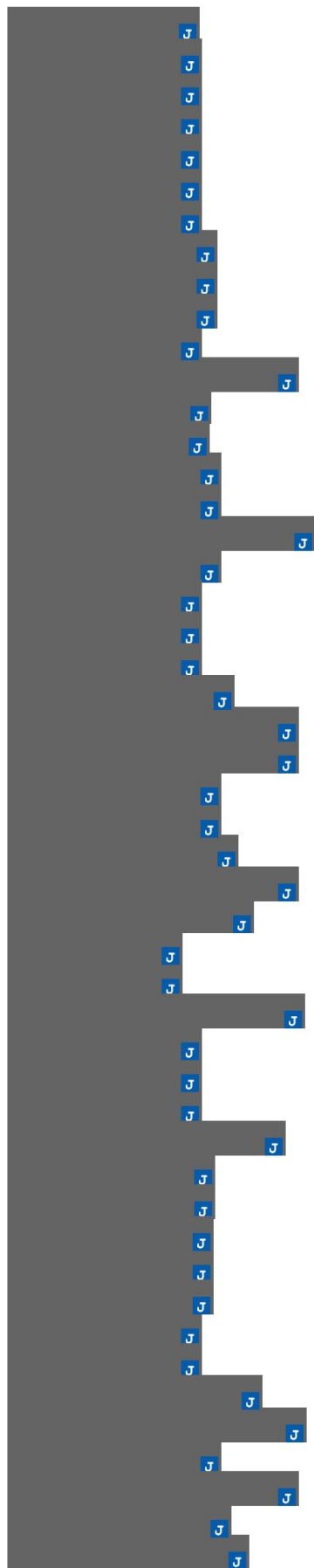
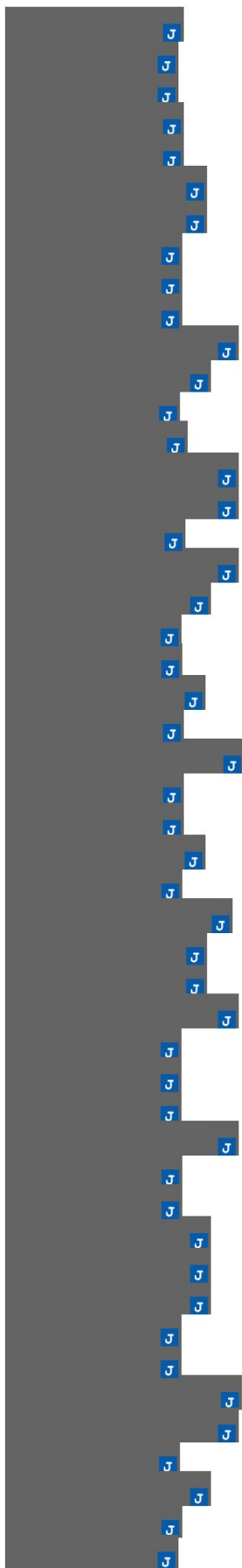
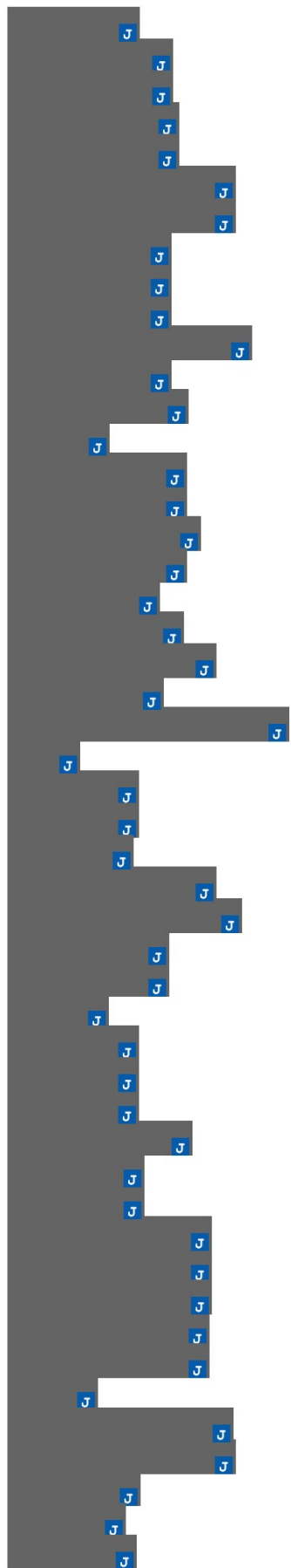
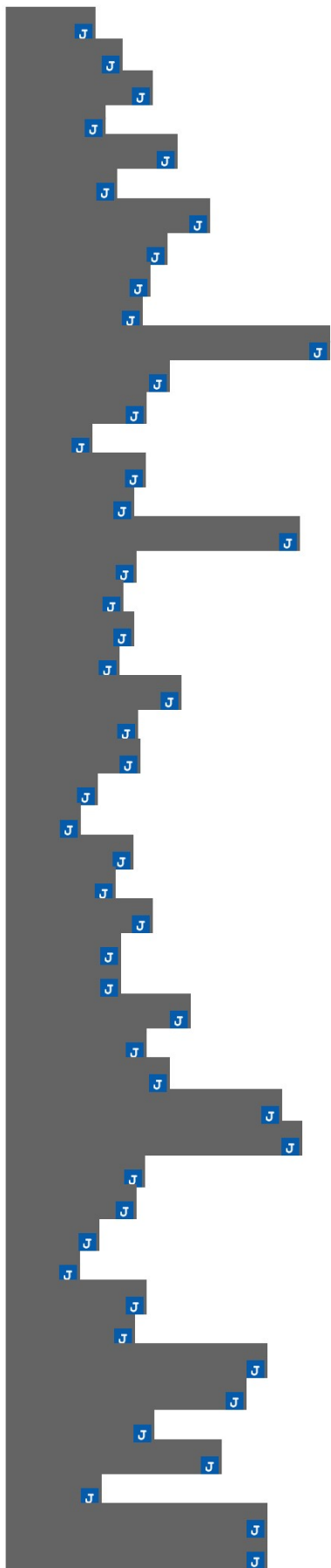


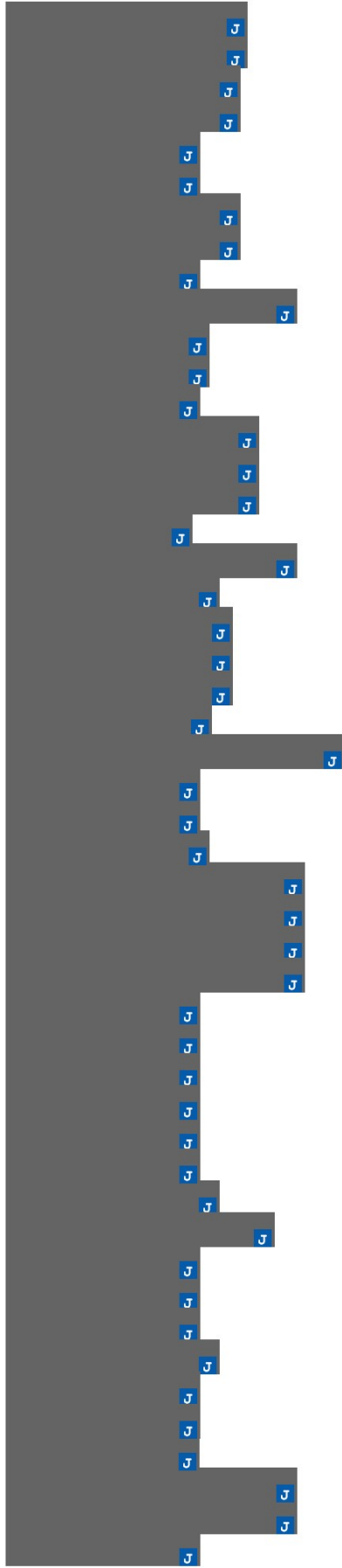
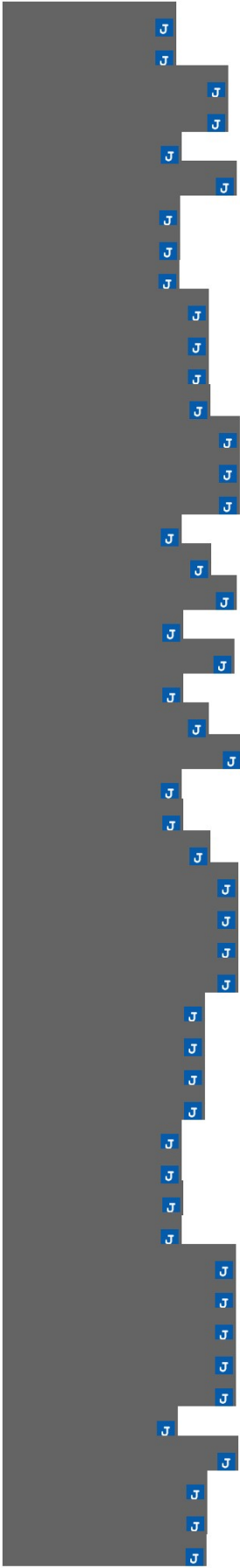
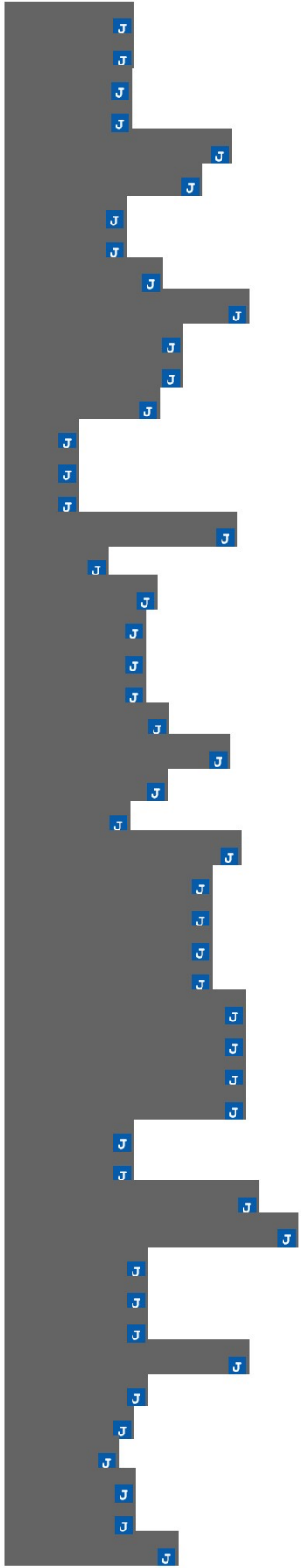
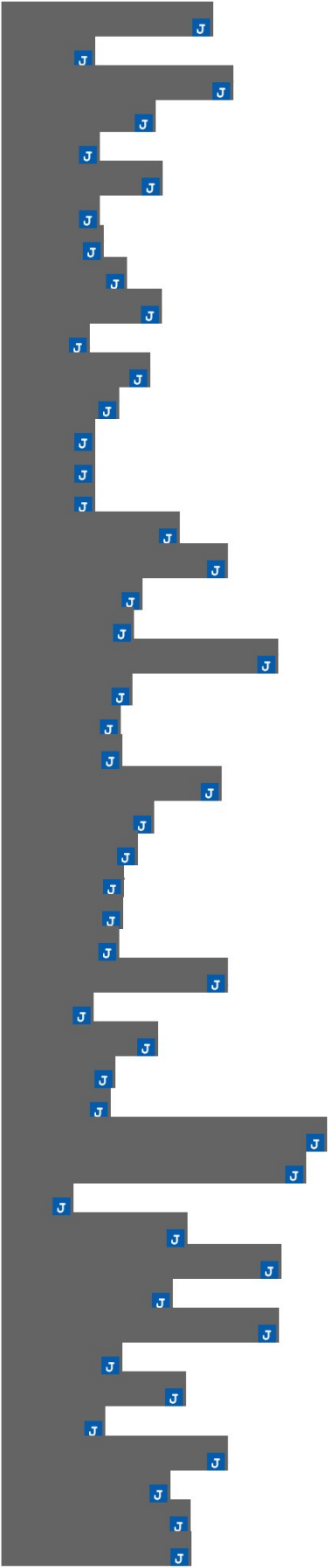


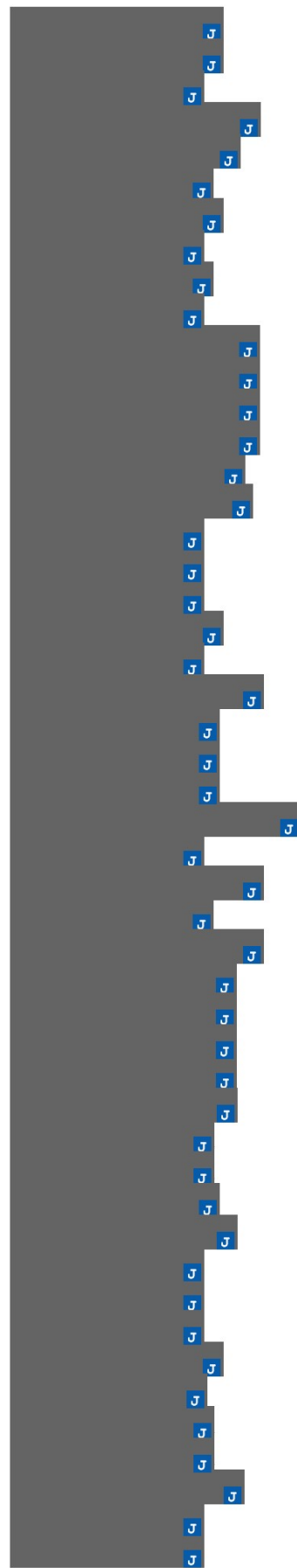
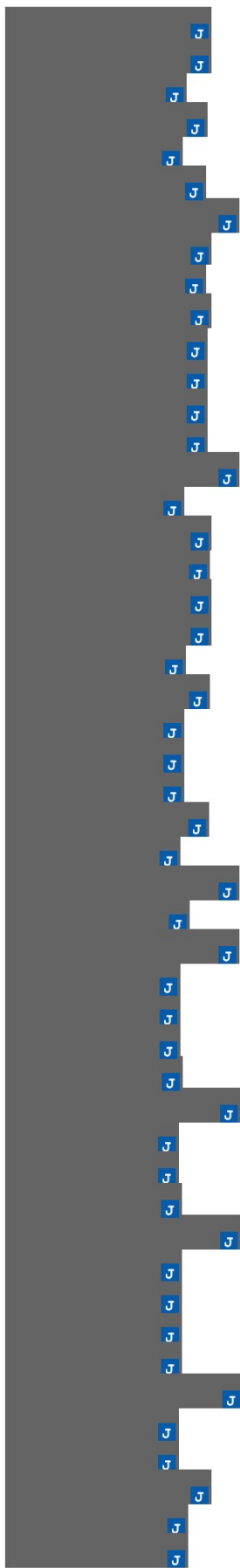
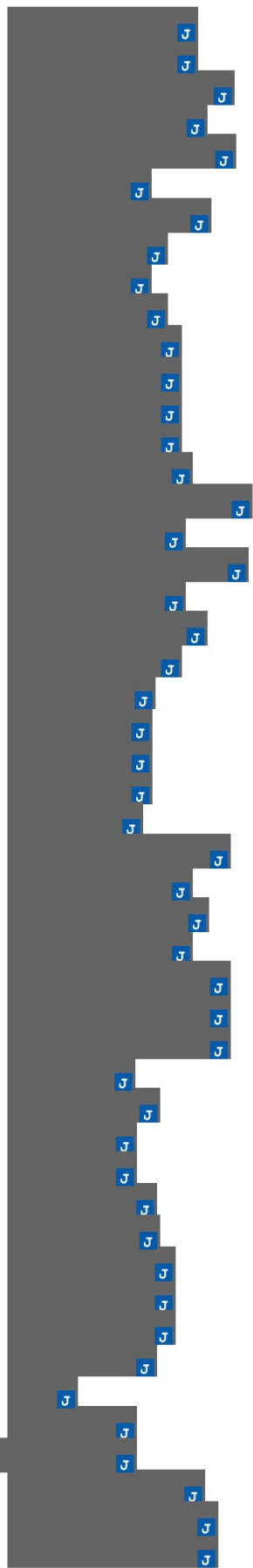
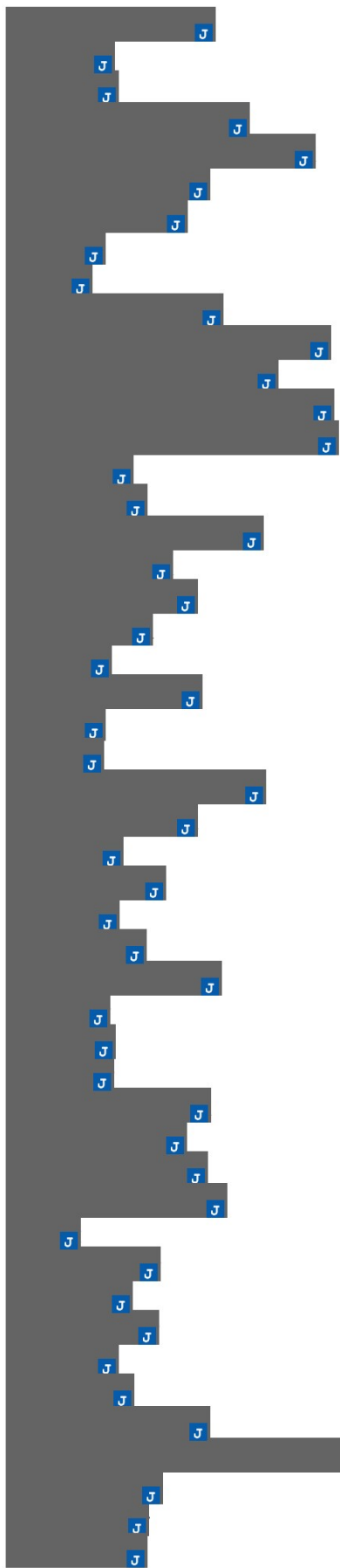


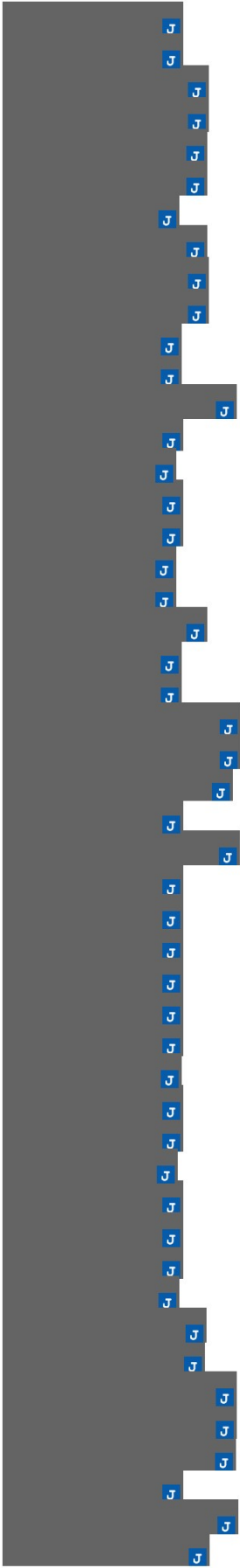
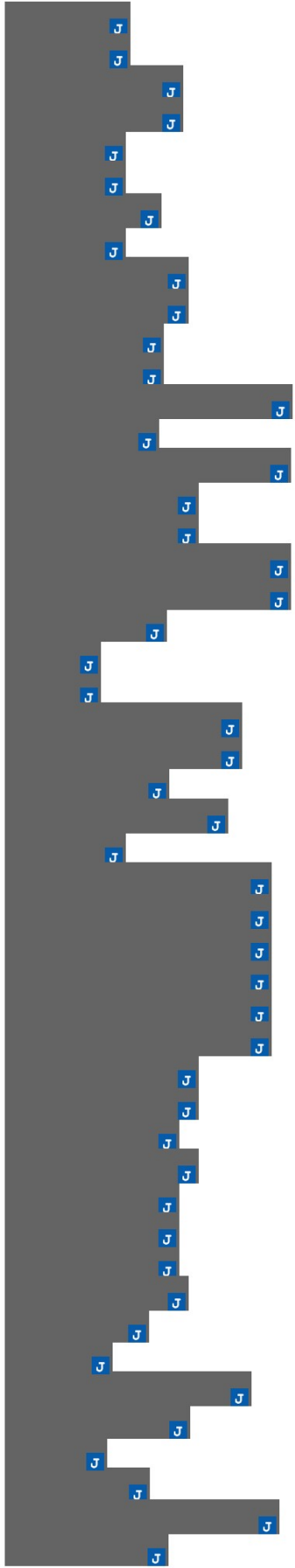
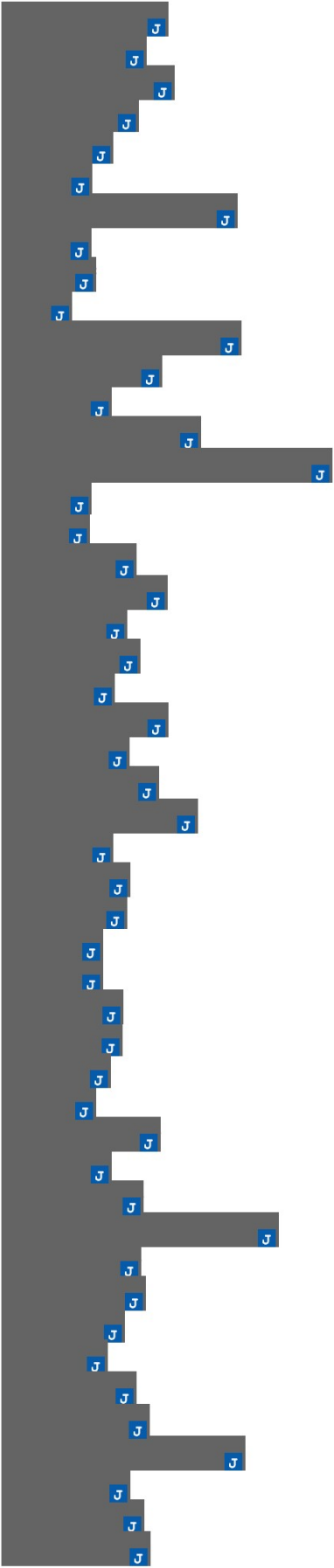


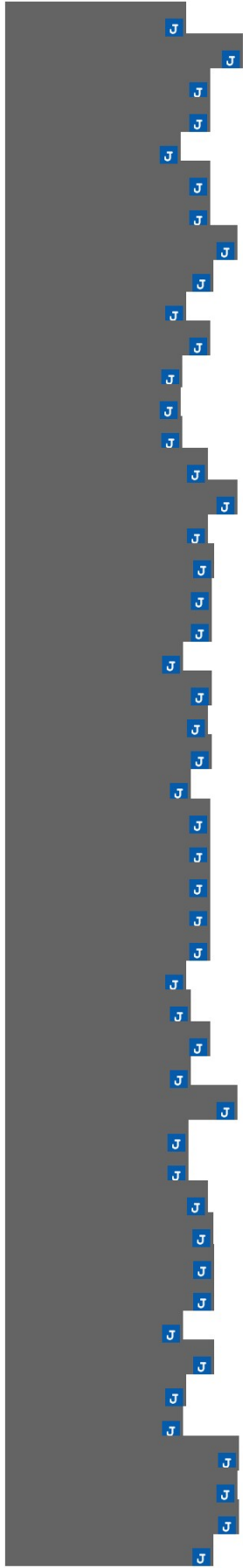
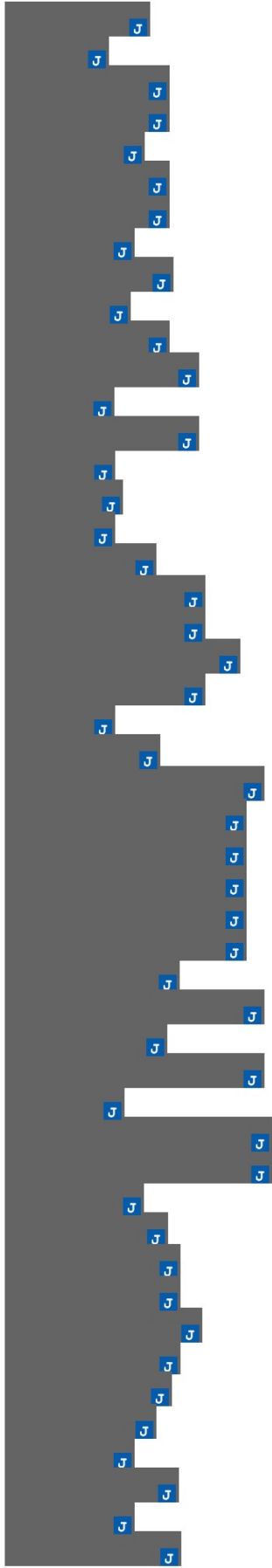
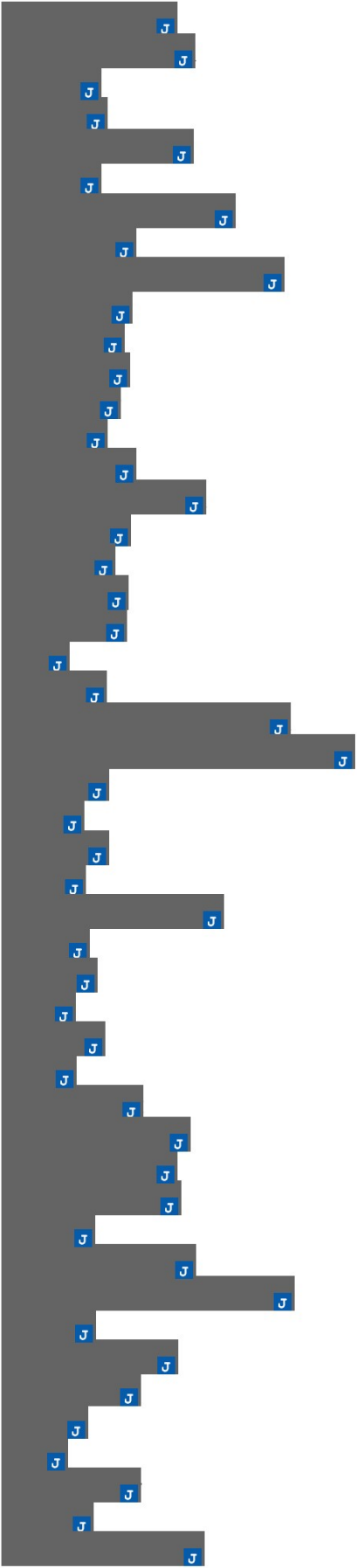


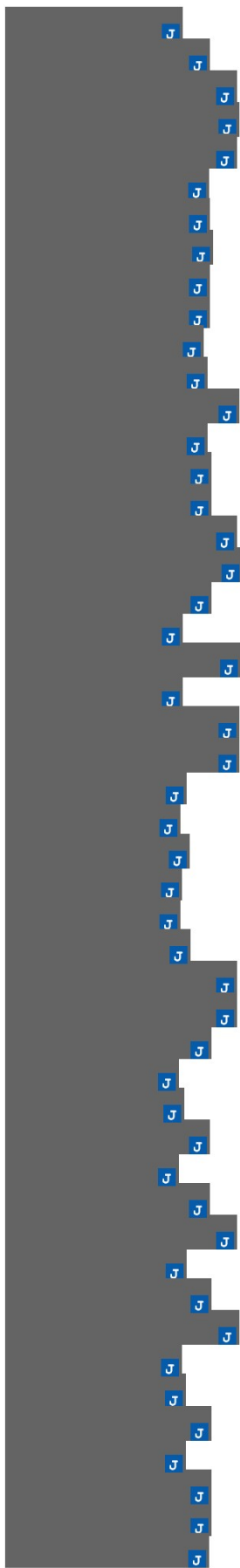
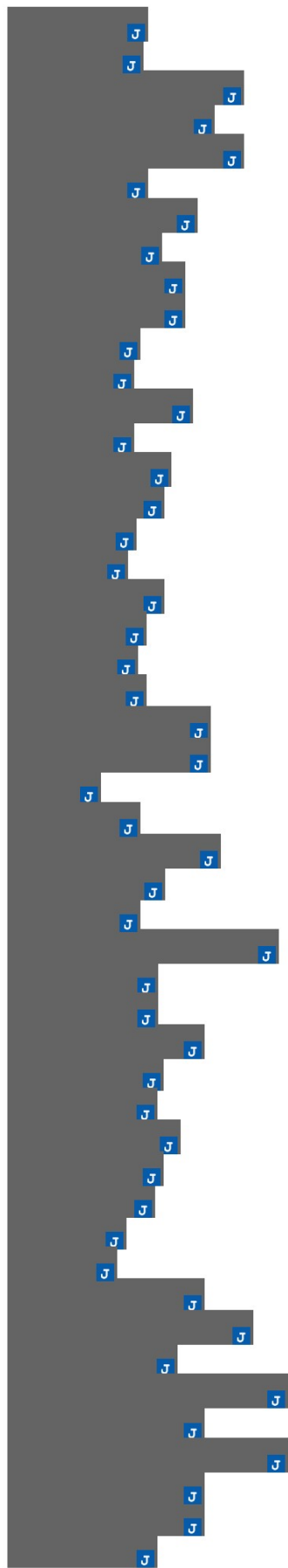
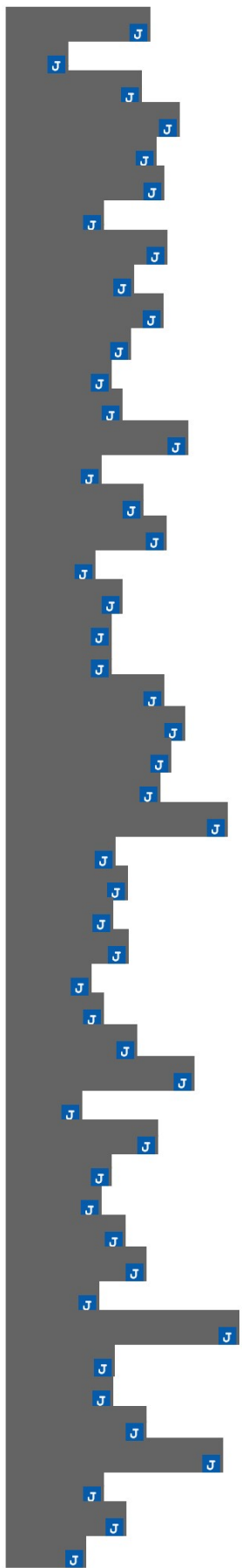


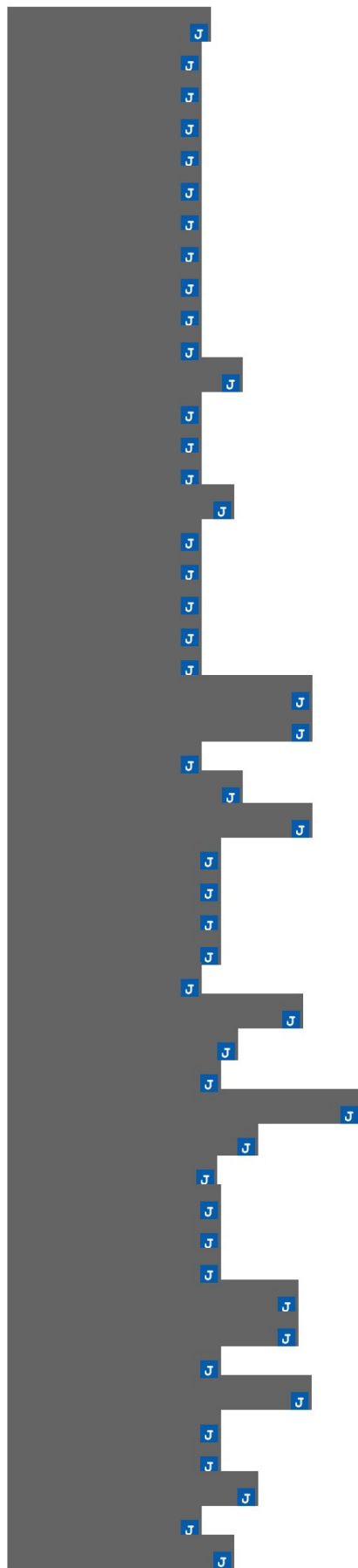
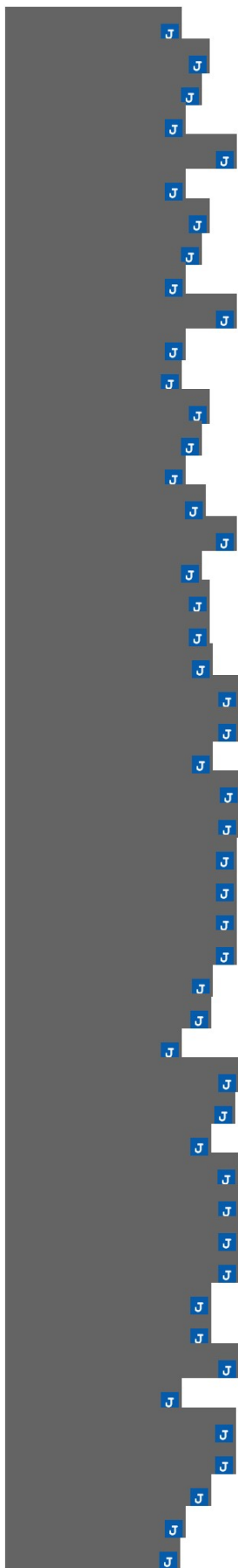
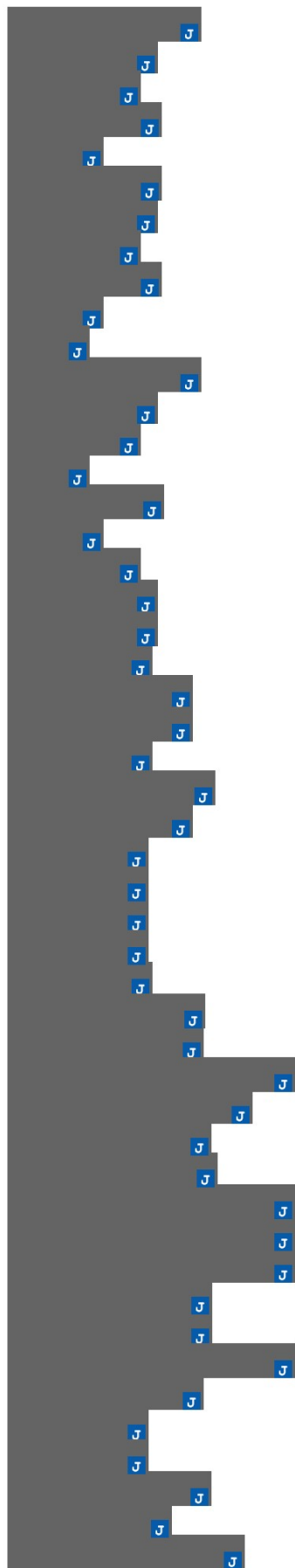
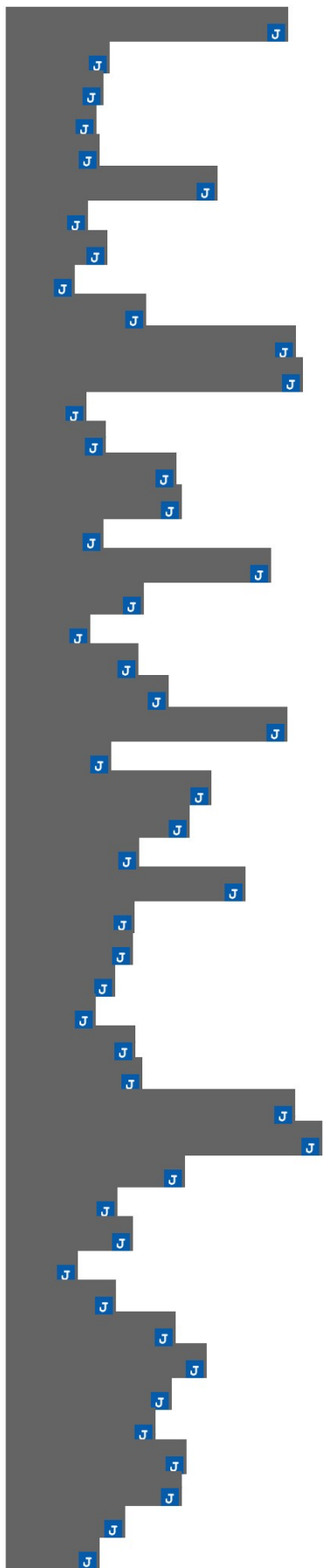


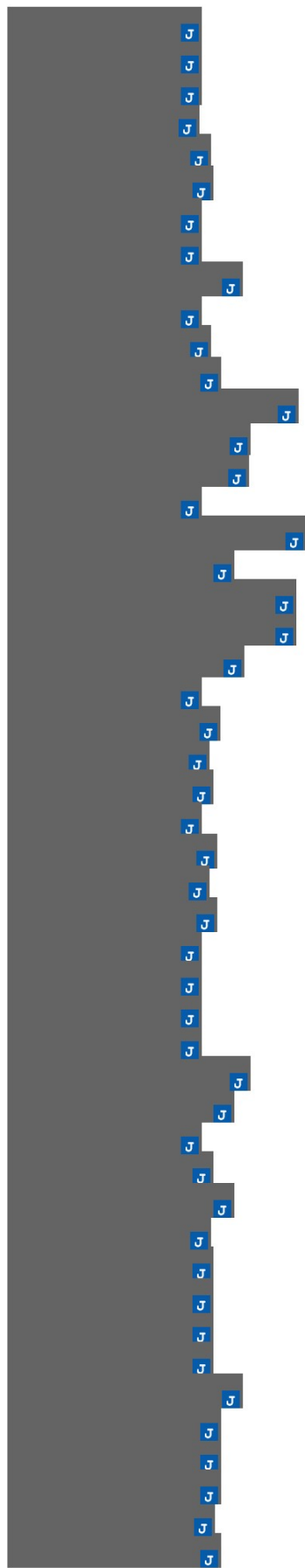
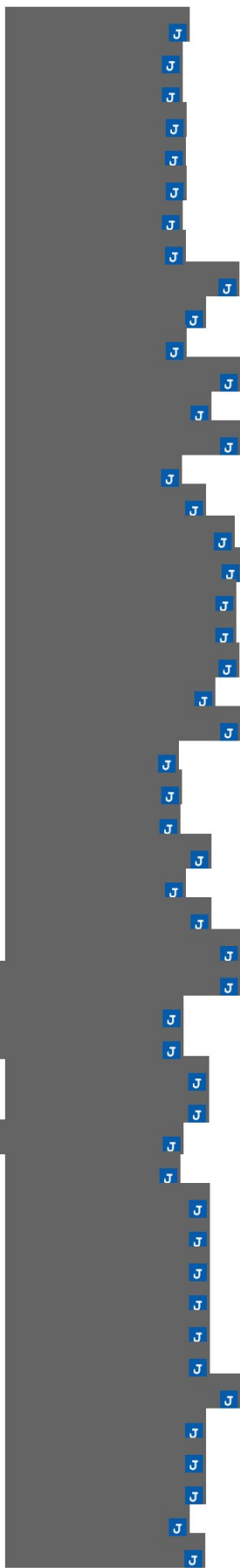
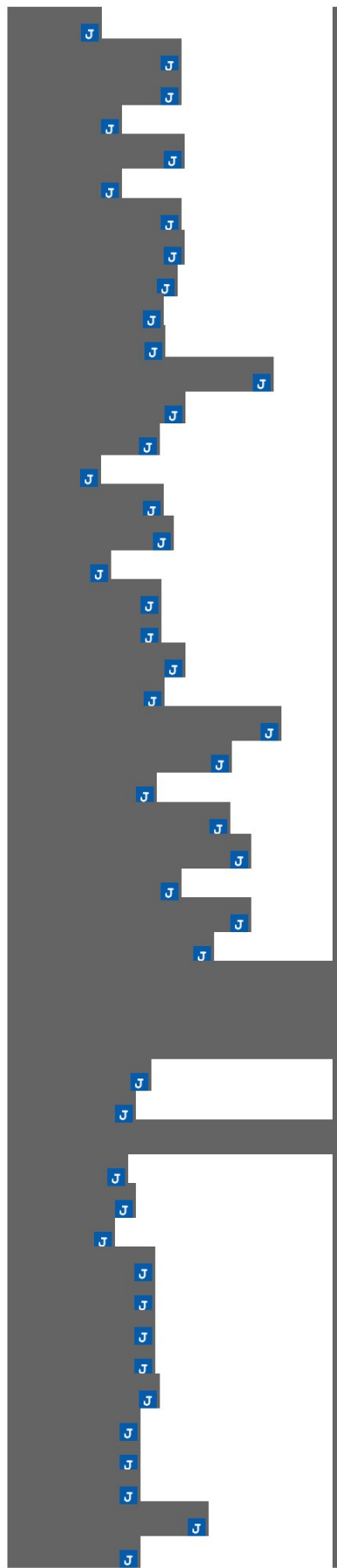
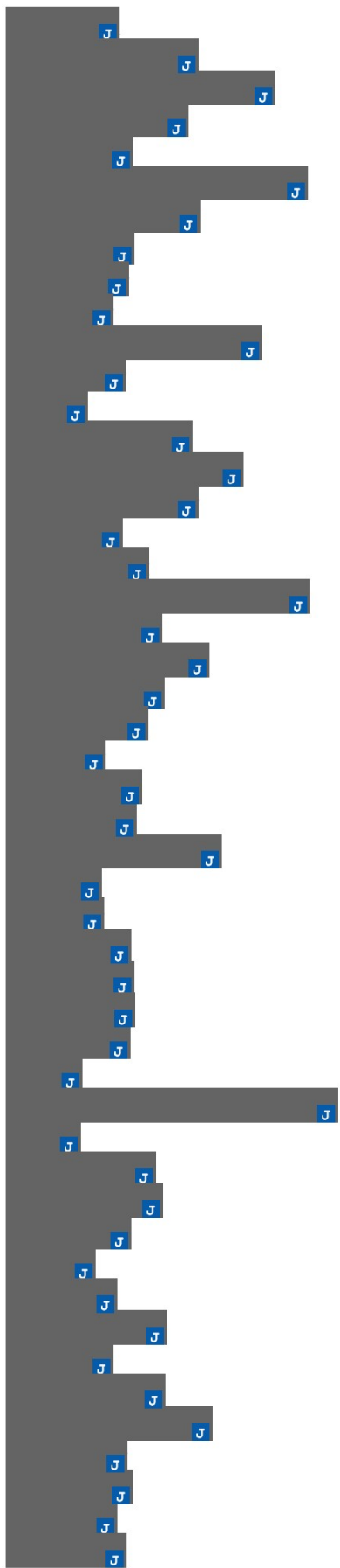


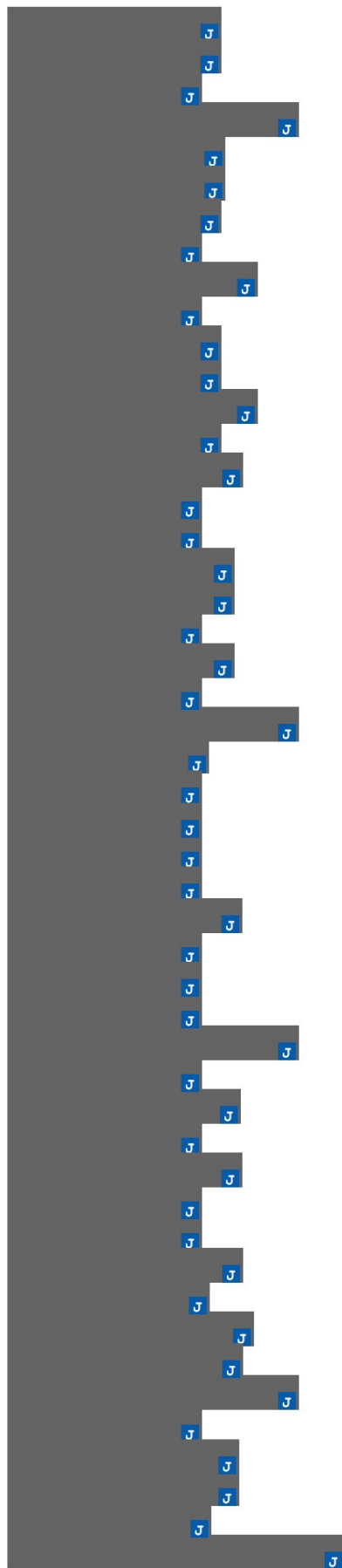
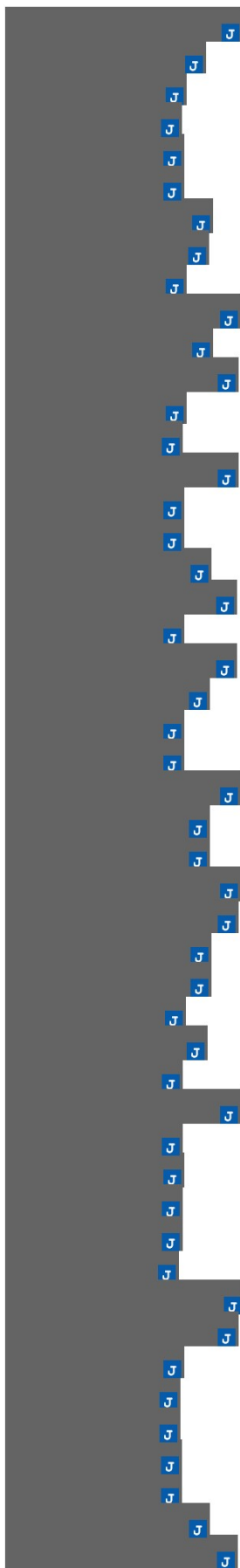
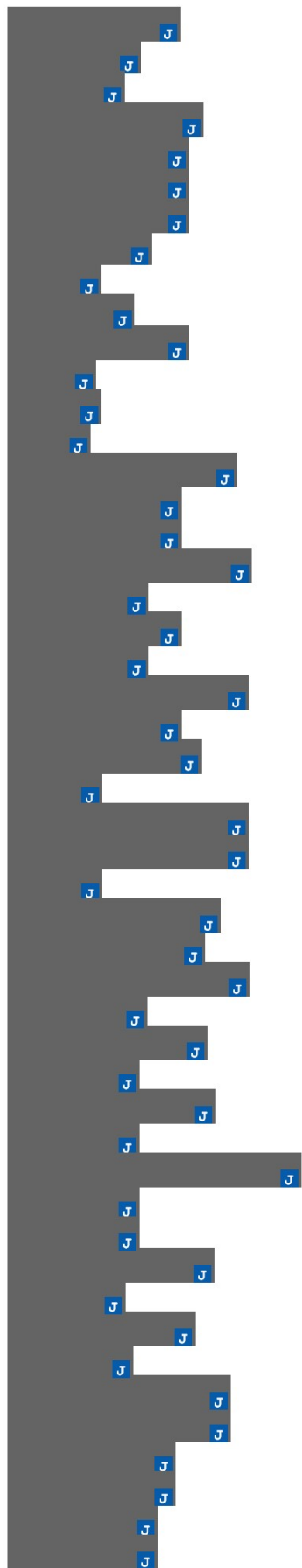
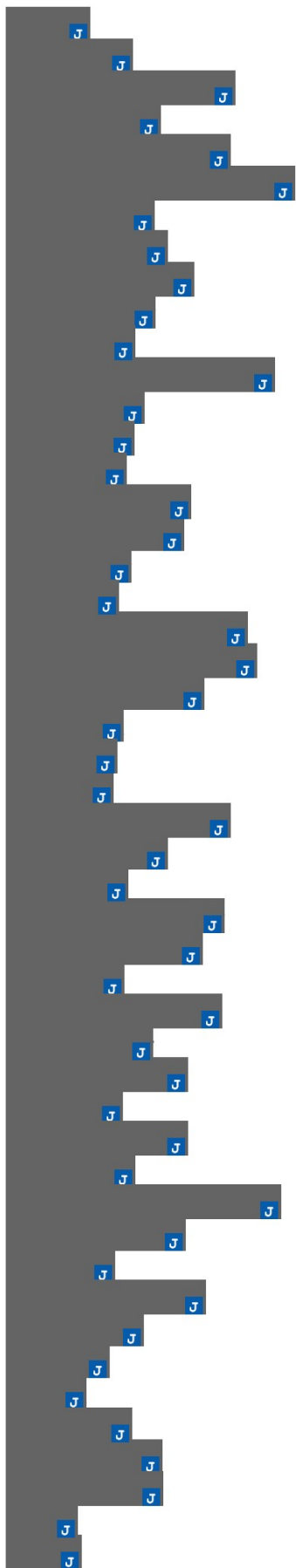


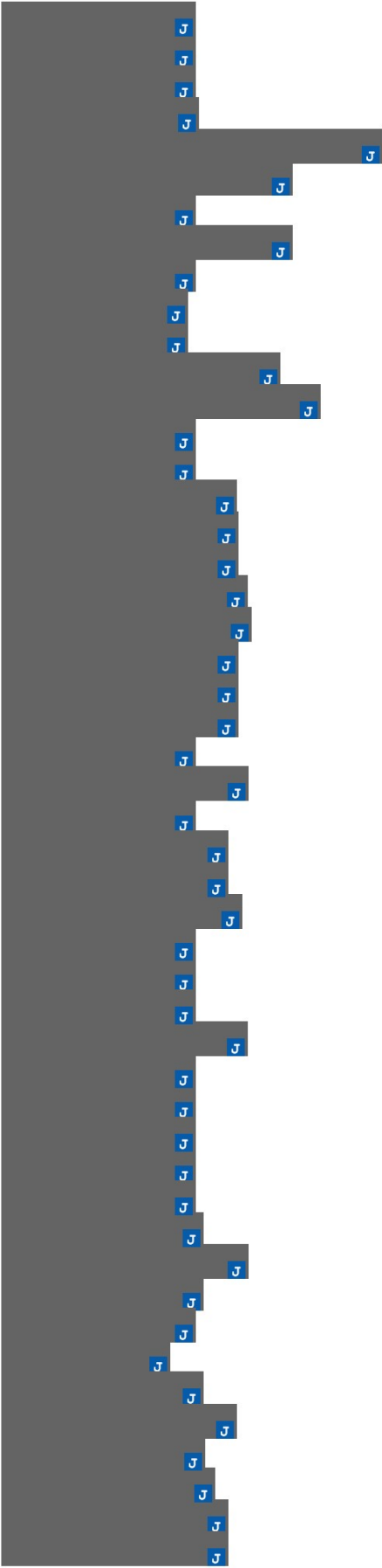
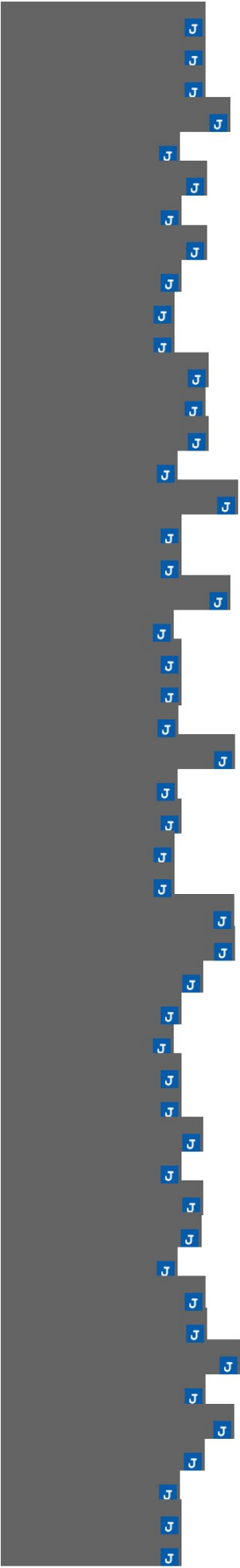
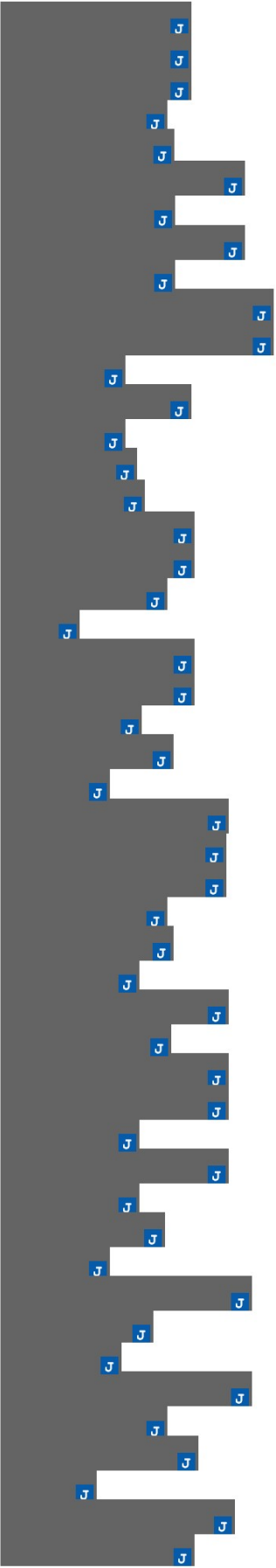
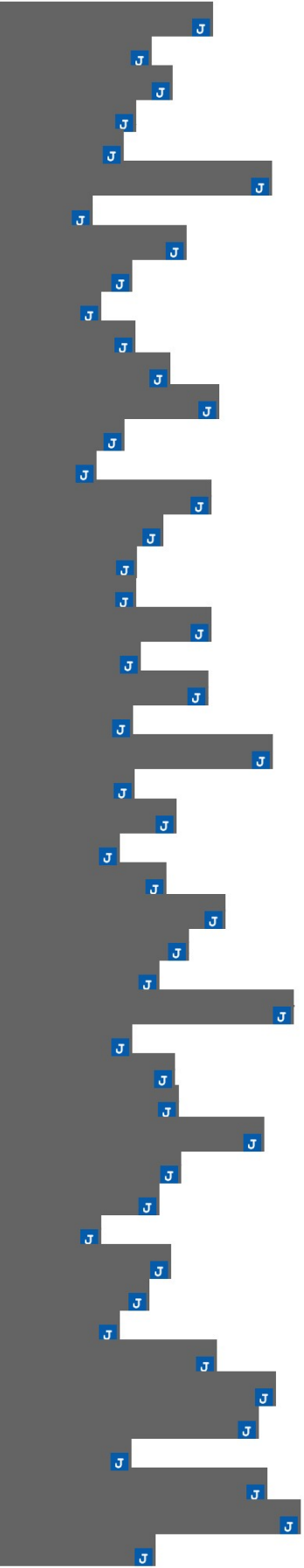


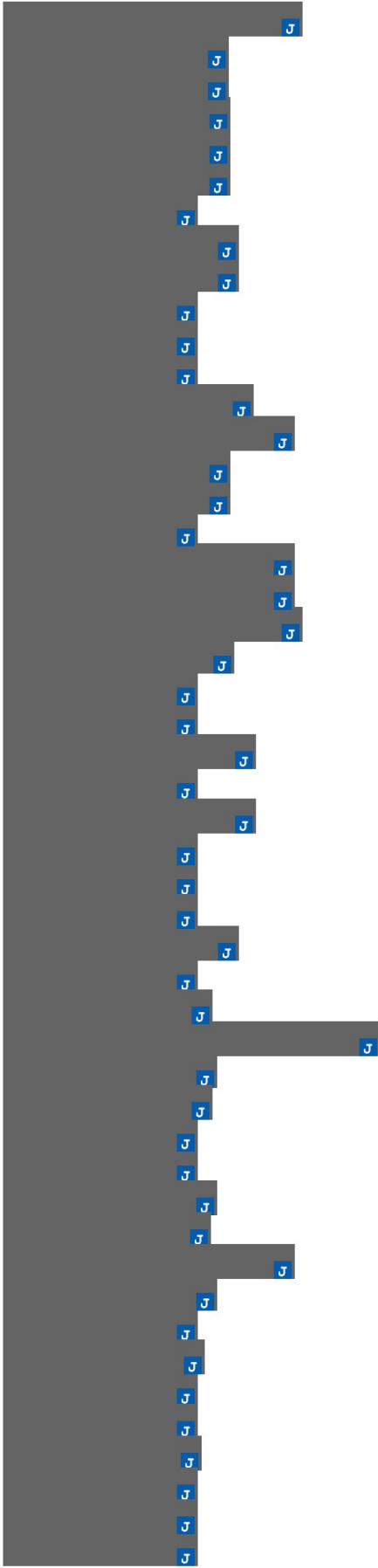
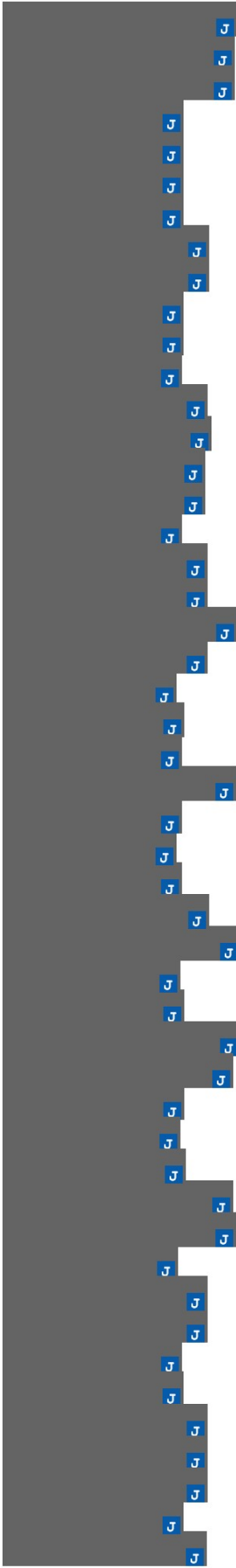
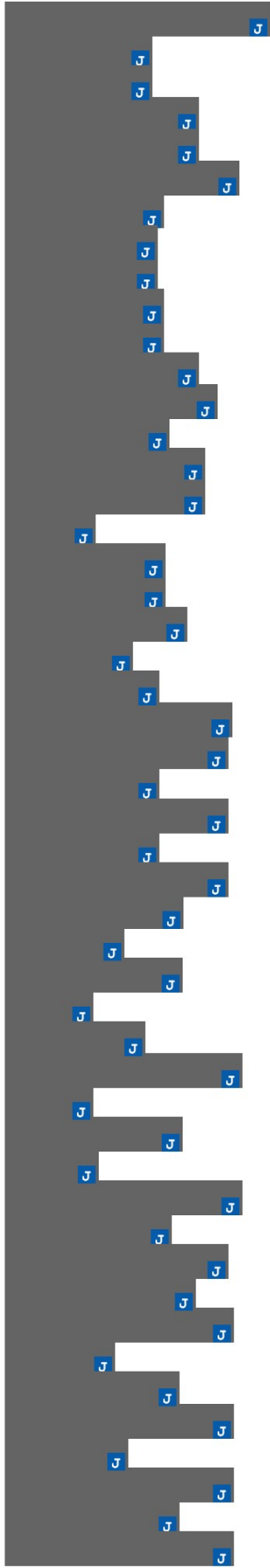
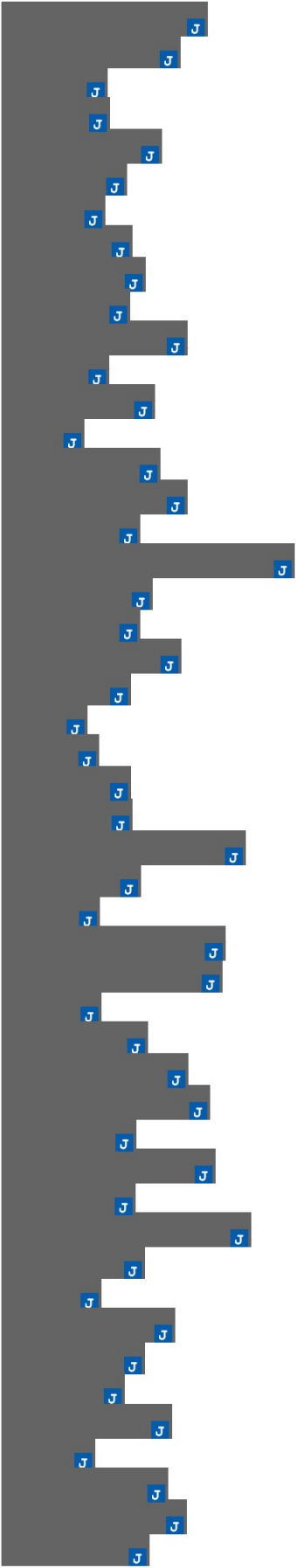


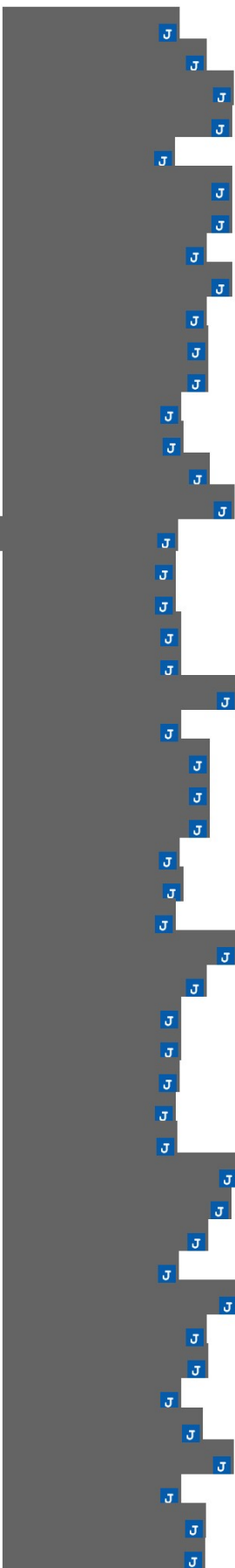
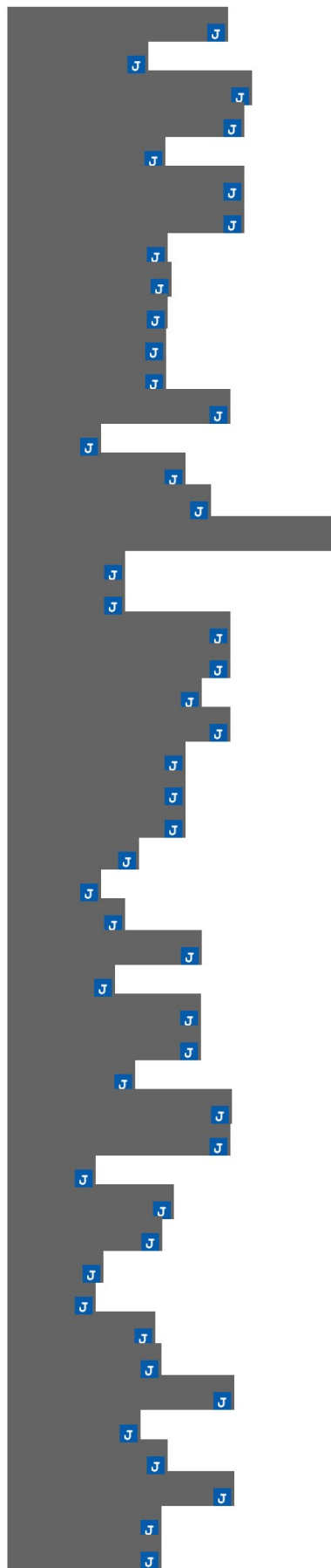
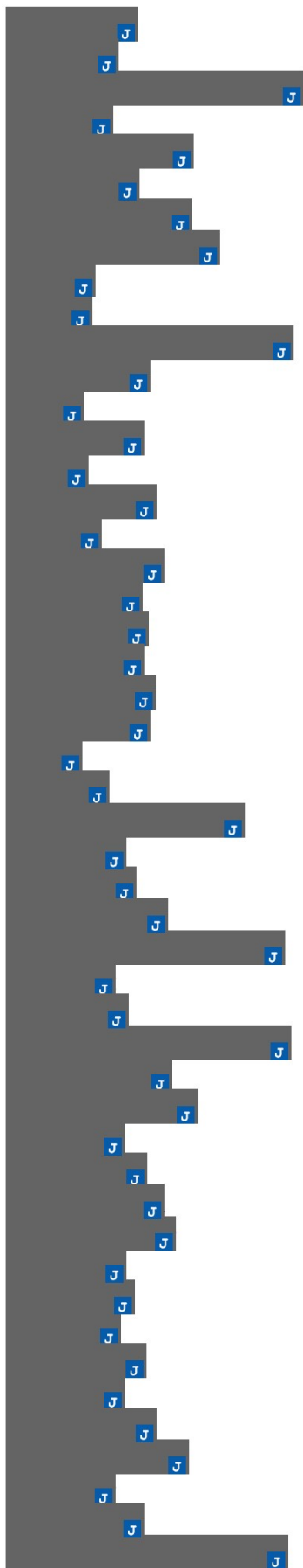


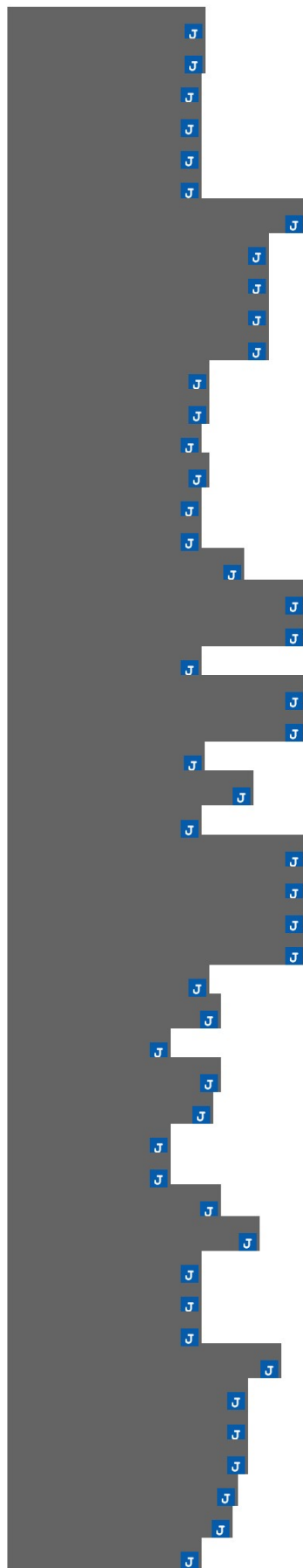
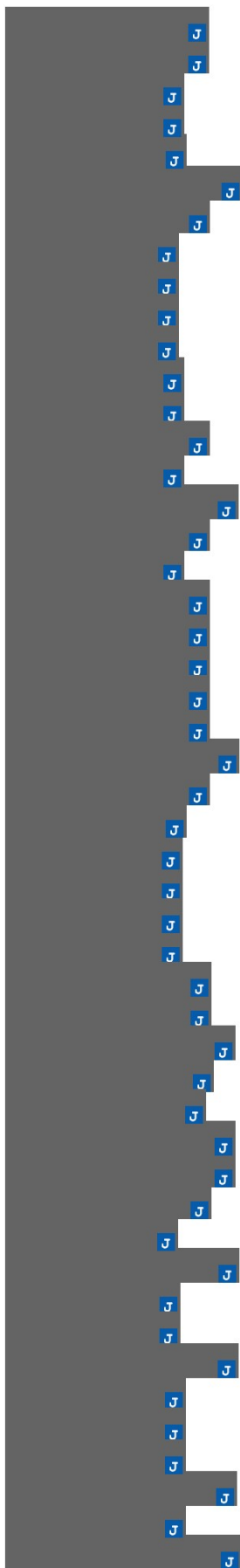
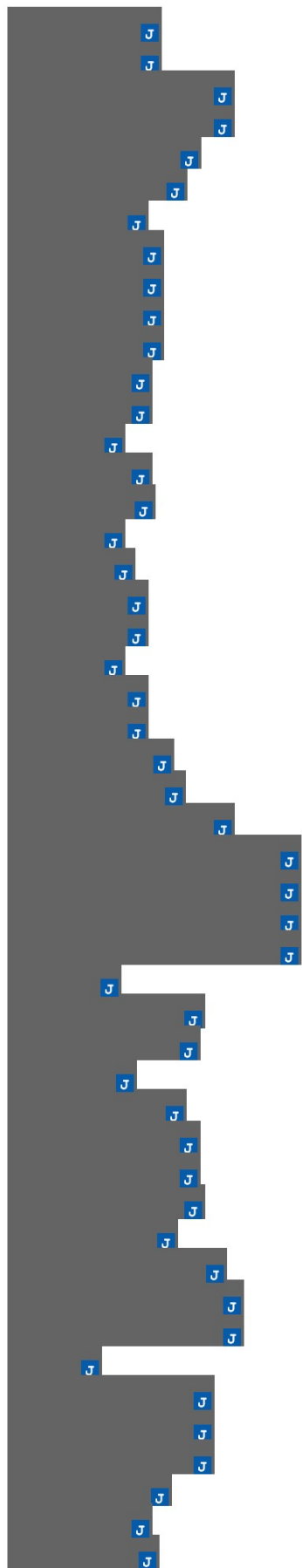
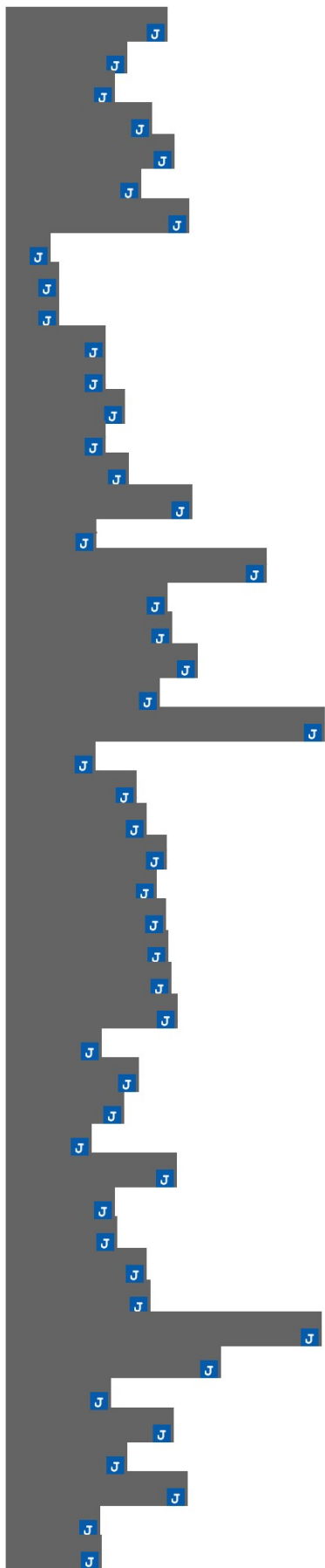


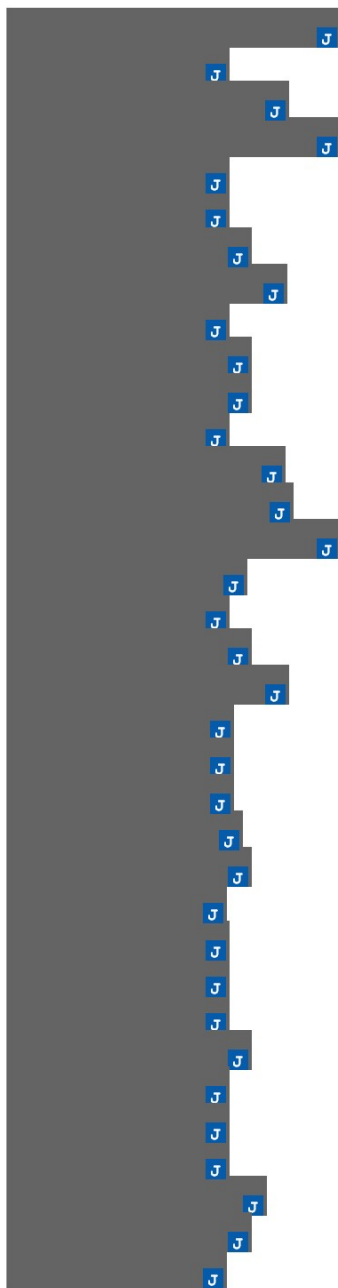
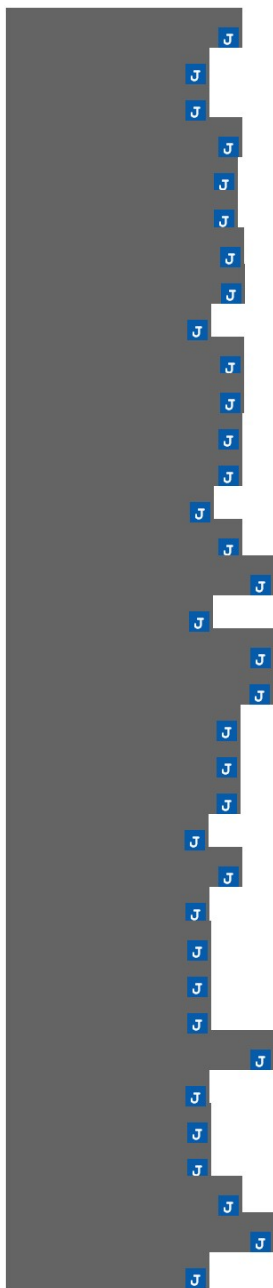
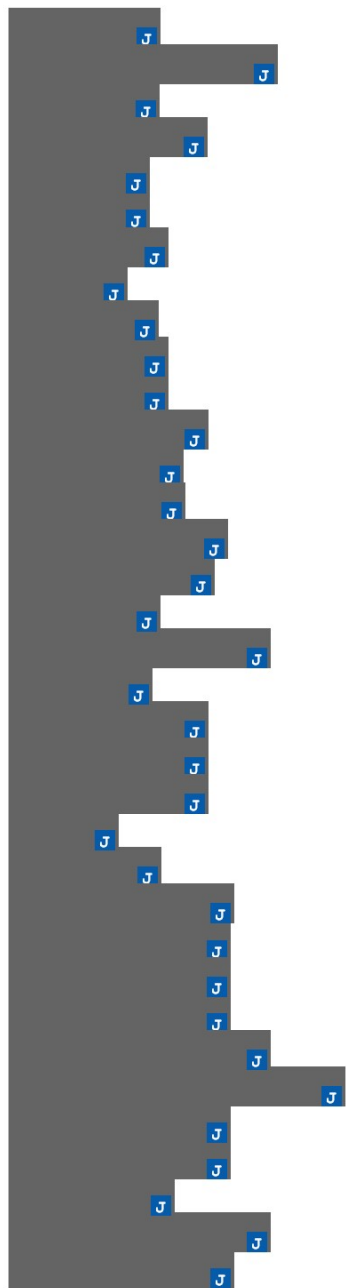
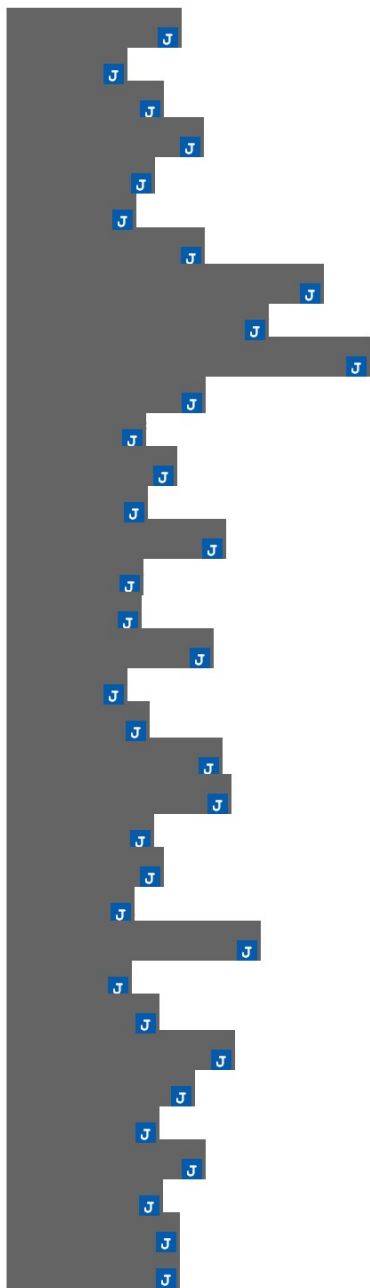












Memo woonbehoefteonderzoek

J en J

In Zwartewaterland zijn in 2016 en 2020 woonbehoefteonderzoeken uitgevoerd. De meest recente vertaling van het behoefteonderzoek heeft plaatsgevonden bij de vaststelling van de Bouwsteen Wonen in september 2022. Naast de gemeentelijke onderzoeken is begin 2023 een provinciaal (kwalitatief) woningmarkt- en woningbehoefteonderzoek opgeleverd. Deze gaf geen aanleiding om ons eigen woonbehoefte onderzoek te actualiseren.

Echter, de markt verandert en in de afgelopen maanden worden vanuit de gemeenteraad en de inwoners steeds meer vragen gesteld over het gebrek aan (beschikbare woningen). Op deze vragen is niet altijd een sluitend antwoord te geven. Vandaar dat er een offerteuitvraag is gedaan voor een nieuw woonbehoefteonderzoek.

De offertes zijn aangevraagd bij KAW en Companen. Andere bureaus zijn ook benaderd maar gaven aan niet op korte termijn een woonbehoefteonderzoek te kunnen uitvoeren. De offertes zijn door de beleidsmedewerkers wonen beoordeeld op een aantal punten. Deze worden hieronder uiteengezet.

Companen	KAW
Aansluiting op vorige woonbehoefteonderzoek.	
Legt de relatie met het vorige onderzoek. Veranderingen ten opzichte van het vorige woonbehoefteonderzoek worden geduid. Lijkt sociaal gewenst.	Is van mening dat het vorige onderzoek te hoog over was. Hun aanbod is niet vergelijkbaar met de uitkomsten van dit onderzoek omdat zij kijken naar 'de vraag achter de vraag'. Leggen daarom geen relatie met het vorige onderzoek.
Enquête/onderzoek	
Pakt het traditioneel op door met een enquête te vragen naar de woonwens. Veel risico dat de uitkomsten niet representatief zijn. Geven ze ook toe. Optie om de enquêteresultaten te duiden met een bewonerspanel.	Geeft eerlijk aan dat representativiteit niet bereikt gaat worden met de vragenlijst. Hanteren andere aanpak waarmee mensen worden bevraagd die net verhuisd zijn of dit binnenkort willen. Kijkt naar motivatie en niet naar wensen. Mogelijkheid tot focusgroep om bijvoorbeeld ouderen beter te bereiken.
Verhuisbewegingen en demografie	
Gebruikt CBS data tot 2021 voor verhuizingen. Primos wordt gebruikt voor demografie.	Gebruikt CBS data en actuele gemeentelijke cijfers uit het BRP. Primos wordt gebruikt voor demografie.
Kerngerichtheid	
Houdt hier rekening mee. Scoren gelijk.	Zit er standaard in. Scoren gelijk.
Woonzorgvisie	
Heeft de Monitor Gezond Wonen West-Overijssel geactualiseerd in 2023. Begeleiden nu opstellen regionale visie. Willen voorkomen dat in 2024 opnieuw lokaal onderzoek nodig is.	Verzamelen gegevens door bijvoorbeeld een woonzorgscan. Dit levert input voor de woonzorgvisie.
Betrekken huurders	
Gegevens over huurders worden verzameld door de enquête en externe data. Er staat een gesprek gepland met iemand van Wetland Wonen en niet met de huurdersorganisatie.	Het bureauonderzoek wordt gecombineerd met een gesprek met de huurdersorganisatie.
Sociale huur	

Gebruikt gegevens van Wetland Wonen. Pakt het modelmatig aan.	Pragmatisch. Gebruiken meerdere modellen en nuanceren die met informatie van Wetland Wonen.
Kwalitatieve behoefte	
Vooraf kwantitatief. Halen de gegevens uit de enquête.	Iets concreter. Kijken naar het wensprogramma en halen ook informatie uit interviews.
Gesprekken	
Wil in gesprek met een lokale makelaar en met Wetland Wonen. Optioneel nog een gesprek met een projectontwikkelaar.	6 gesprekken ingepland. Overlegd dat bepaalde gesprekken samengevoegd kunnen worden waardoor er 4 overblijven. Dit bespaart tijd en geld.
Opties	
Biedt 5 opties. Een aantal hiervan kunnen relevant zijn.	Biedt 8 opties. Echter, een groot aantal opties zijn niet relevant voor ons aangezien dit leidt tot resultaten die niet relevant zijn voor ons woonbehoefteonderzoek.
Prijs	
Goedkoper: €27.150,-	Duurder: €34.980,-

Afweging

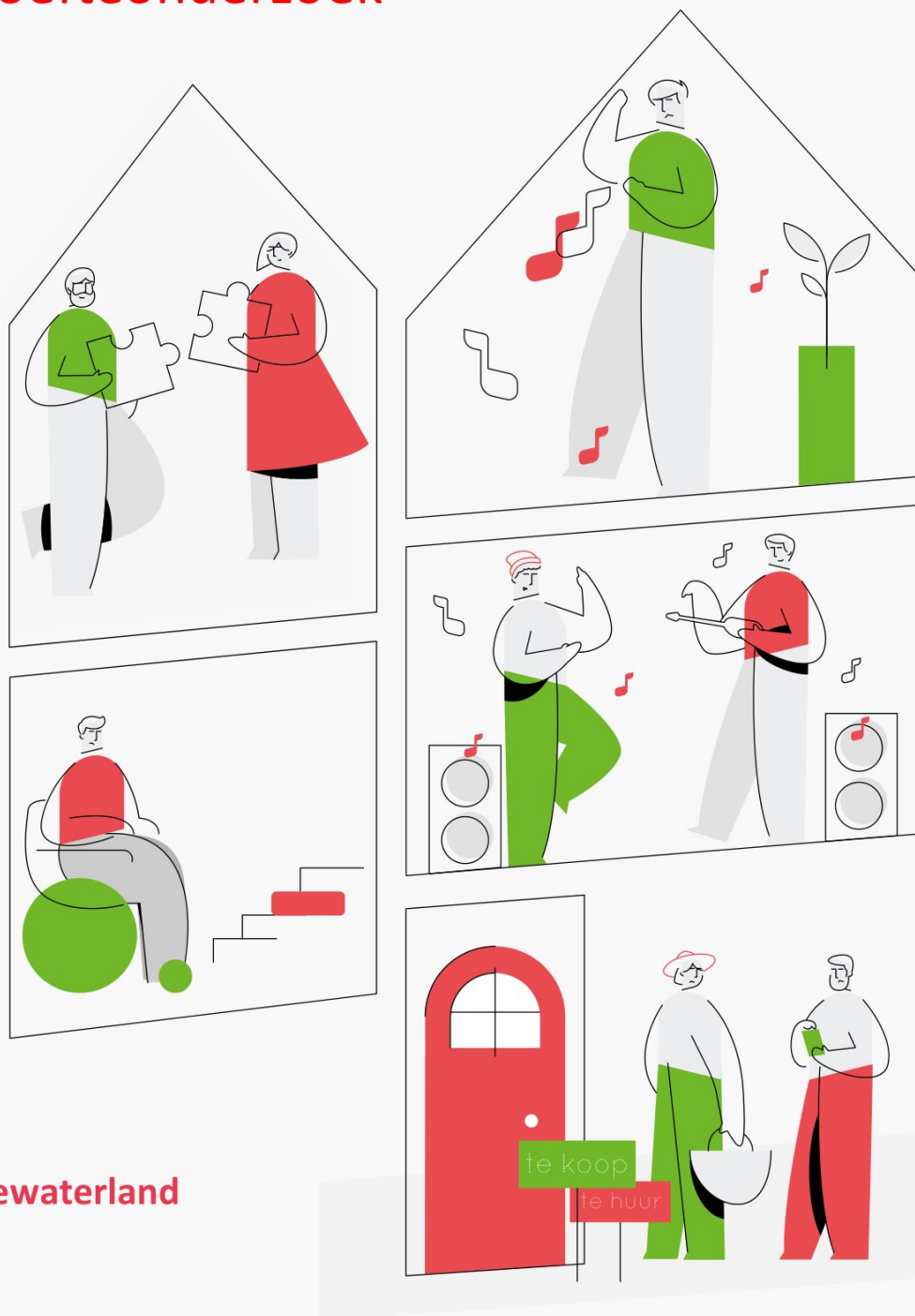
Op basis van bovenstaande punten hebben wij de voorkeur voor KAW. De hoofdreden hiervoor is dat dit bureau geen klassieke aanpak gebruikt maar iets nieuws biedt. Met een klassieke aanpak doelen wij op het gebruik van een enquête als enige bron van gegevens. Bij het woonbehoefteonderzoek uit 2020 is deze methode ook gebruikt en dit heeft niet de resultaten opgeleverd die we graag wilden. Het probleem met een enquête is namelijk dat mensen invullen wat hun woonwens is. Echter, in de praktijk spelen zoveel zaken die invloed hebben op de uiteindelijke woonkeuze dat deze wens vaak niet in vervulling gaat. Gedrag meten en daarop acteren leidt ertoe dat je blijft doen wat je altijd al doet.

KAW pakt het anders aan en combineert cijfermatige data met interviews. Deze interviews worden gehouden met mensen die net verhuist zijn of dit graag willen maar niks passends kunnen vinden. Hun antwoorden zijn waardevol als je een programma vraaggericht wilt maken. Het laat zien wat je in bestaande en nieuwe plannen anders moet doen.

Een belangrijk aandachtspunt is dat het onderzoek van KAW niet representatief is voor Zwartewaterland. Het is duidelijk dat dit ook niet het streven is. Het streven naar representativiteit is in twijfel te trekken aangezien de kans klein is dat je dit daadwerkelijk gaat bereiken. Hiervan uitgaande lijkt het ons beter om goede kwalitatieve resultaten te hebben die niet representatief zijn dan een verzameling van woonwensen die waarschijnlijk ook niet representatief is. Wanneer we meer inzicht willen krijgen in een bepaalde groep is het altijd mogelijk om een focusgroep te organiseren. We kunnen ons voorstellen dat dit vooral voor ouderen een goede optie is.

Navraag bij andere gemeenten en woningcorporaties leert dat KAW positiever wordt beoordeeld dan Companen. Veelgehoorde feedback is dat de onderzoeken van Companen geen duidelijke conclusies geven waardoor nog jaren wordt gediscussieerd over de betekenis van de uitkomsten. KAW doet dit anders en levert goed werk.

Offerte Woningbehoefteonderzoek 2024



Gemeente Zwartewaterland

10 november 2023

Ontrafel de trend. **Kijk vooruit.**

DATUM	10 november 2023
TITEL	Offerte Woningbehoefteonderzoek 2024
OPDRACHTGEVER	Gemeente Zwartewaterland
AUTEUR(S)	 (Companen)
OFFERTENUMMER	1896.107
STATUS	Versie 1.0

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

1 Inleiding

1.1 Aanleiding

In 2020 heeft de gemeente Zwartewaterland een woningbehoefteonderzoek laten uitvoeren. Hierin is op basis van de actualiteiten van de woningmarkt van destijds een raming gemaakt van de woningbehoefte op de langere termijn. De woningmarkt is echter voortdurend in beweging en zeker in de laatste jaren hebben maatschappelijke veranderingen rond economie en migratie een behoorlijke impact op de woningmarkt en de woonperspectieven van woningzoekenden.

De gemeente merkt in de gesprekken met haar maatschappelijke partners dat beperkte beschikbaarheid en grote concurrentie op de woningmarkt vooral starters en lagere inkomensgroepen parten speelt. Op de ontwikkelmarkt ziet zij dat er vraag naar woningen uitvalt doordat de ontwikkelkosten hoog zijn en het prijsbereik van de vragers ontoereikend is. De gemeente vermoedt dat de veranderde marktomstandigheden een behoorlijke impact hebben op de woningmarkt en de woningbehoefte binnen de gemeente. Zij heeft daarom behoefte aan een geactualiseerd beeld van de (lokale) trends op de woningmarkt en wil graag inzicht in de kwalitatieve impact op de woningbehoefte. Een verdiepend enquêteonderzoek naar de verhuis- en woonwensen van lokale woningzoekenden moet de basis vormen voor een goed beeld van de behoefte van mensen uit de gemeente naar het wonen in de verschillende kernen van de gemeente (Genemuiden, Zwartsluis, Hasselt en zo mogelijk ook de kleine kernen).

De resultaten van het onderzoek wil de gemeente gebruiken bij de actualisatie van haar Woonvisie in 2024.

Naast een beeld van de kwalitatieve behoefte nu en op termijn gaat het in het bijzonder ook om de behoefte vanuit de doelgroepen voor sociale huur. Daarover is op dit moment nog onvoldoende zicht. Inzicht in de huidige en toekomstige behoefte vanuit de uiteenlopende doelgroepen moet houvast geven in de kwalitatieve bouwopgave voor sociale huur in de kernen.

1.2 Onderzoeksdoelen

In een toelichtend gesprek tussen [REDACTED] van de gemeente Zwartewaterland en [REDACTED] van Companen zijn de onderzoeksdoelen uit de toegezonden uitvraag van de gemeente verder verkend.

U wilt een actualisatie van het woningbehoefteonderzoek uit 2020, waarbij zowel gemeentebreed uitspraken worden gedaan alsook op kernenniveau duiding wordt gegeven.

Bij het onderzoek hebt u behoefte aan inzicht in:

- De recente trends en ontwikkelingen in de demografie en op de lokale woningmarkt die de vraag- en aanbodsituatie en de knelpunten aantonen in de gemeente.
- De verhuistrends vanuit, naar en binnen de gemeente; naar welk type woningen verhuizen uiteenlopende groepen, hoe ontwikkelt de positie van (lokale) starters zich daar bij?
- Trends op de lokale sociale huurmarkt (zoals druk op de vraag, beschikbaarheid, mutatiegraad, verhuringen aan doelgroepen).

- Trends op de koopmarkt: ontwikkelingen in aanbod en in het prijssegment. En de perspectieven van koopstarters daar bij.
- De verwachte omvang van de huisvestingsvraag van statushouders en Oekraïense vluchtelingen en de gevolgen daarvan voor de toekomstige woningbehoefte.
- De actuele verhuis- en woonwensen van mensen in Zwartewaterland en hun overwegingen om wel/niet te verhuizen of om te kiezen voor alternatieven.
- De ontwikkelingen in de vraag naar sociale huur op basis van veranderingen in de huishoudenspopulatie (naar samenstelling, inkomen) op termijn en een verdieping op de huurdersdoelgroep daarbij.
- De kwalitatieve behoefte aan woningen in uiteenlopende marktsegmenten richting 2040, waarbij een reflectie op de behoefteraming uit 2020 de belangrijke veranderingen duidt.

Naast deze inzichten, die door onderzoek, interviews en en door marktkennis zal worden verkregen ontvangt u graag advies over:

- De accenten bij het woningbouwprogramma in de gemeente.
- De wijze waarop de gemeente bij kan dragen aan een betaalbaar en realistisch/ ontwikkelbaar woningbouwprogramma dat voldoende aansluit op de vraag vanuit de markt.

1.3 Aandachtspunten bij de vraag

Reflectie op uitkomsten uit 2020 en op landelijke en regionale afspraken

Het nieuwe onderzoek is een actualisering van het onderzoek uit 2020 (onderzoeksrapport Wim Vos Advies, 2021). U vraagt ons om de eventuele belangrijke veranderingen ten opzichte van dit onderzoek te duiden. Zo krijgen u en andere betrokkenen die het onderzoek als basis voor beleidskeuzes gebruiken, een gevoel bij de achtergrond van eventueel veranderende cijfers of adviezen. Ook zullen we resultaten uit de geactualiseerde behoefteraming spiegelen aan de landelijke en regionale woningbouwafspraken. Het gaat dan om de reality-check op de lokale opgaven in de sociale en betaalbare marktsegmenten.

Lokaal enquêteonderzoek als kernelement in het onderzoek

U wenst een goed beeld over de actualiteiten op de lokale woningmarkt. Daarvoor vindt u het van belang dat de verhuishwensen en woonwensen van lokale inwoners worden meegenomen in het onderzoek. U geeft aan de vragenlijst niet te lang moet zijn en een breed publiek kan bereiken (ook via sociale media). Dit aspect nemen we graag mee in ons plan van aanpak.

De onderwerpen zullen vooral gaan over de (bestaande) verhuisgedachten van groepen in het licht van de actuele situatie op de lokale woningmarkt: motieven, algemene woonwensen bij een verhuizing (eigendom, typologie, prijsklasse), ingeschatte verhuismogelijkheden en alternatieven (voor de ideale verhuishwens (uitstellen, afstellen, bijstellen). De organisatie van de enquête onder bewoners kan op verschillende manieren. We werken een voorstel uit dat in onze ogen het best past bij de aard en het doel van het onderzoek. We geven hierbij enkele opties rondom de begeleiding en de onderlinge rollen tussen gemeente en Companen.

Ondersteunende klankbordbijeenkomst

U geeft aan naast het enquêteonderzoek de mogelijkheid te willen hebben voor een bijeenkomst met een klankbordgroep. Companen heeft hier veel ervaring mee. Een klankbordgroep kan worden ingezet om kleuring te geven aan resultaten van (enquête)onderzoek en voor verdieping van inzichten zorgen.

We bieden u graag de optie om te werken met een bewonerspanel (duiding enquêteresultaten) en/of een klankbordbijeenkomst van professionals (duiding trends/knelpunten op de markt en verkenning van gezamenlijke oplosmogelijkheden). Voor de doorlooptijd en praktische organisatie is het goed om over de inzet hiervan aan de voorkant van het traject afspraken te maken (uitnodigingen/ inplanning). We geven hierbij ook in overweging om een klankbordbespreking met professionals in te zetten na afronding van het onderzoekstraject en in opmaat naar de actualisatie van de Woonvisie.

Nieuwe doorrekening kwalitatieve woningbehoefte

Bij de actualisatie van het woningmarktonderzoek bent u in eerste instantie op zoek naar inzicht in de actuele trends en ontwikkelingen die de huidige woningbehoefte in beeld brengt. Bij de meeste van onze woningmarktonderzoeken werken wij op basis van onze analyses (rond bijvoorbeeld woonwensen, verwachte huishoudensontwikkelingen en verhuisgedrag) ook de kwalitatieve woningbehoefte op de langere termijn in beeld. Dat doen we via een modelmatige doorrekening van vraag en aanbod (achtergelaten woningen). In de voorverkenning hebben we besproken dat dit belangrijke inzichten geeft in de toekomstige woningbouwbehoefte. Gelet op uw onderzoeksvragen nemen we dit onderdeel ook mee in onze aanpak. Voor de inschatting van de huidige (en toekomstige) woonwensen maken we uiteraard ook gebruik van de verkregen inzichten uit het lokale enquêteonderzoek. In het plan van aanpak leest u meer over de uitwerking van de onze (lange-termijn) behoeftebepaling.

Feeling met de lokale woningmarkt: gesprekken met marktpartijen

U geeft aan het belangrijk te vinden om met lokale marktpartijen in gesprek te gaan over de situatie op de woningmarkt in Zwartewaterland. Dit is een waardevolle stap in de verkenning van de trends, knelpunten op de markt en van de behoeften van woningzoekenden. Wij hanteren vraaggesprekken met makelaars en/of corporatiemanagers en ontwikkelaars vaker in onze aanpak om resultaten uit het onderzoek in te kleuren en om specifieke lokale zaken boven water te krijgen. In de gesprekken die we met deze partijen aangaan letten we in uw geval vooral op de behoeften en marktkansen die men ziet in de uiteenlopende kernen.

Bruikbaarheid Woonzorgvisie in 2024

Gemeente Zwartewaterland gaat in 2024 aan de slag met het opstellen van haar Woonzorgvisie. Met de overgang naar de Omgevingswet wordt het straks ook verplicht om een (regionale) woonzorgvisie te hebben, waarbij op lokaal niveau ook de huisvestingsbehoefte in beeld is gebracht. De gemeente wil graag dat er voor dit doeleind in het komende jaar niet opnieuw een lokaal (enquête)onderzoek hoeft te worden uitgevoerd. Een aandachtspunt is dus om het voorliggende onderzoekstraject zo in te richten dat dit ook niet nodig is. De opgaven vanuit de aandachtsgroepen worden voor het grootste deel vanuit het regionale onderzoek in 2024 in beeld gebracht. Companen heeft namelijk al in opdracht voor de regio West-Overijssel de *Monitor Gezond Wonen* in 2023 geactualiseerd (met onder meer cijfers over huidige en verwachte omvang en huisvestingsbehoefte van zorgdoelgroepen en ouderen). Ook begeleidt Companen momenteel het traject voor het opstellen van de regionale Woonzorgvisie. Hierin worden ook afspraken gemaakt rond de huisvesting van aandachtsgroepen. Deze afspraken zijn volgens de planning in het voorjaar van 2024 bekend.

Sommige aandachtsgroepen worden hierin overigens niet meegenomen. Het gaat dan om studenten, statushouders/ vluchtelingen, arbeidsmigranten en woonwagenbewoners. De groep statushouders en vluchtelingen is in uw uitvraag al betrokken en zijn onderdeel van ons Plan van aanpak. Daarnaast hebben we (optioneel) ook een voorstel uitgewerkt om de impact van de (groeierende) groep arbeidsmigranten op de structurele woningbehoefte in Zwartewaterland in te schatten. Wanneer u dat

wenst kunnen we daarnaast ook in overleg om voor de overige groepen (studenten en woonwagenbewoners) een kwalitatieve onderbouwing te geven voor de woonbehoefte. Deze zijn nog niet uitgewerkt in het programma.

Gewenste planning

Vanwege uw wens om de actualisatie van de Woonvisie tijdig te kunnen voeden met de uitkomsten van het onderzoek hebt u aangegeven graag begin mei 2024 over de resultaten te kunnen beschikken. De actualisatie van de Woonvisie zal in de laatste bijeenkomst van de Raad vóór de zomervakantie (11 juli) moeten worden behandeld. De standaard doorlooptijd van een woningmarktonderzoek bedraagt normaal gesproken 5-6 maanden. We gaan graag met u in overleg om de planning op uw wensen af te stemmen. De uitdaging zit er in om de enquête in het proces in te kunnen bouwen.

We zien mogelijkheden om u ook tussentijds te voorzien van deelresultaten. We maken hier graag tijdens het startoverleg afspraken met u over de afstemming van de planning en eventuele tussentijdse resultaten.

2 Plan van aanpak

Het actualiseren van het woningbehoefteonderzoek doorloopt een aantal stappen in het onderzoeksproces. Hieronder lichten we toe hoe wij de stappen/projectfasen voor ons zien en hoe we die met u doorlopen.

STAP	INHOUD / RESULTAAT	PROCES
1. Startfase	- Opstellen en vaststellen Plan van aanpak - Werkafspraken maken - Opstellen vragenlijst(en)	- Startoverleg projectgroep - Overleg over opzet en uitwerking enquête-onderzoek - Afstemming vragenlijst(en)
2. Onderzoeksfase	- Bureau-onderzoek: verzamelen informatie, bronbewerking - Enquête-onderzoek	- Begeleiding veldwerk (enquête) - Afstemmen telefonisch/mail met project-leider
3. Analysefase	- Analyse verhuisbewegingen - Analyse populatie, doelgroepen en marktvraag - Analyse woonwensen - Prognoses huishoudens + huurders-populatie	- Interview marktkenner (2x) - Tussentijdse bespreking eerste resultaten met projectgroep (optioneel)
4. Doorrekening kwalitatieve woningbehoefte	- Modellering via vraag- aanbodbalans - Analyse tekorten nu en in de toekomst - Kwalitatieve verdieping resultaten - Beschouwing veranderingen in de behoefte	- Interviews marktkenners (1x) - Bespreking uitkomsten projectgroep
5. Rapportage	- Rapportage woningmarktonderzoek - Adviezen - Databestand gegevens enquête - Basis-rapportage enquêteresultaten (optie)	- Presentatie portefeuillehouder/ College (optie) - Presentatie gemeenteraad (optie)

2.1 Startfase (Stap 1)

Wij starten met een kick-off met de begeleidingsgroep namens de gemeente. Aan de orde zijn:

- Aanscherping van het plan van aanpak uit deze offerte. Waar mogelijk maken we in dit overleg ook keuzes voor de enquêtemethode en het veldwerkproces (werkwijze, onderlinge rollen en responscontrole).
- Nader vernemen welke onderwerpen spelen en in het proces belicht moeten worden.
- We overleggen over de benodigde databronnen vanuit de gemeente en maken afspraken over de aanlevering, inclusief een verwerkersovereenkomst. Het gaat daarbij om het WOZ-bestand en gegevens uit de BRP.
- We stemmen af welke marktkenners kunnen worden bevraagd voor het onderzoek; makelaar(s), corporatiemanager en/of lokaal goed ingebedde ontwikkelaar(s).

Het startoverleg gebruiken we ook om nadere werkafspraken te maken over de planning, de afstemming tussen Companen en het projectteam van de gemeente.

Naar aanleiding van het startgesprek werken we het plan van aanpak waar nodig bij en passen we de offerte rond proces, planning en/of kosten aan. Deze leggen we ter accordering aan u voor.

Uitwerken vragenlijst

We stellen voor om te werken met een *digitale vragenlijst* voor de uiteenlopende onderzoeksgroepen. We onderscheiden daarbij thuiswonende jongvolwassenen (potentiële starters), ouderen en reguliere huishoudens (hoofdbewoners). De onderzoekspopulatie wordt schriftelijk uitgenodigd om deel te nemen aan het online onderzoek.

Vroeg na de start van het project werken we de vragenlijst uit met de thema's die voor de gemeente Zwartewaterland relevant zijn. De conceptvragenlijst zenden we u toe, waarna er een digitale bijeenkomst wordt georganiseerd om accenten te zetten en /of wijzigingen aan te brengen.

We stellen een concept vragenlijst op die we nader afstemmen met de begeleidingsgroep. Op voorhand denken we aan een vragenlijst met daarin de volgende onderwerpen:

1. Achtergrondvragen (leeftijd, inkomensklasse, gezinssamenstelling, check op rol in huishouden (hoofdbewoner/ inwonende jongere)
2. Huidige woonsituatie: huur/koop, huidige woonplaats
3. Eventuele verhuisplannen (wil men verhuizen? Op welke termijn?)
4. Verhuismotieven: mate van urgentie, verhuisredenen woning beschikbaar bij verhuizing)
5. Woonwensen (welk type woning zoekt men: huur/koop, woningtype, prijsklasse)
 - Waar wil men naartoe verhuizen (kern binnen de gemeente Zwartewaterland, andere gemeente?)
 - Animo voor nieuwbouw
 - Interesse in specifieke woonconcepten (o.a. hofjeswonen, tiny houses, kangoeroewoningen)
6. Ervaren knelpunten op de (lokale) woningmarkt
7. Uitwijkgedrag als aanbod niet voorhanden is (uitstel, afstel, bijstellen → en hoe dan)

Na het vaststellen van de vragenlijst programmeren wij de vragenlijst online, waarbij we ook testen dat mensen na het invullen van elke vraag naar de juiste vervolgvraag worden doorgeleid. Het werken met een onlinevragenlijst is dat respondenten via selectievragen gemakkelijk langs relevante vragen worden geleid, waardoor de vragenlijst beknopt kan blijven.

2.2 Onderzoeksfase (Stap 2)

In de onderzoeksfase begeleiden we het proces van het veldwerk en verzamelen we de informatie die we nodig hebben voor de analyses in het onderzoek.

Enquête-onderzoek starters en huishoudens Zwartewaterland

Om een goede respons van het enquêteonderzoek te krijgen is het aan te raden te werken met een uitnodiging aan de gehele onderzoekspopulatie. Het gaat dan om de hoofdbewoner van alle particuliere huishoudens in de gemeente (zo'n 9.200) en alle jongvolwassenen die nog thuis wonen in de leeftijd van 18 tot 30 jaar).

Companen ondersteunt de gemeente bij het uitnodigen van de inwoners, begeleidt het veldwerkproces en ziet toe op de respons.

Uitnodigingsbrief

Companen stelt een concept-uitnodiging op. In deze brief staat ook het online-adres van de enquête. Op basis van een gebruikersnaam en toegangscode kan men deelnemen (en kan men ook maar 1x deelnemen).

Daarnaast krijgen ook *alle thuiswonende jongeren tussen 18 en 30 jaar* (de potentiële starters) een uitnodigingsbrief (op naam).

Desgewenst kan Companen begeleiden bij het maken van een onderzoeks-/ adressenbestand op basis van de BRP-data van de gemeente. Voor de verzending van deze data is een verwerkersovereenkomst nodig. Dit databestand wordt terug geleverd aan de gemeente voor de briefkoppeling (adressering, gebruikersnaam en toegangscode). We gaan er voorsnog van er van uit dat de gemeente zelf verstuurt. In overleg kan bekeken worden of de druk en de verzending via Companen kan worden uitbesteed.

Veldwerk

Tijdens het veldwerk voeren we analyses op de respons uit. Wanneer deze tegen lijkt te vallen (een respons van 500 huishoudens en 250 starters is minimaal gewenst), dan neemt Companen contact op met de gemeente.

Een herinneringsbrief via de gemeente aan alle nog niet geretourneerde (toegangs)codes kan dan een optie zijn. Een alternatief is om via *social media* kanalen van de gemeente een oproep te doen.

Een andere optie is om in plaats van een nieuwe persoonlijke uitnodiging aan de huishoudens/starters een algemene link op de website van de gemeente te plaatsen. Via social media wordt deelname opnieuw gepromoot. Onze ervaring is dat dit vaak leidt tot een ander/ breder bereik en attentiewaarde en dat de actiebereidheid tot het (direct) invullen van de vragenlijst groter is. Een nadeel is mogelijk dat er geen controle meer is op oneigenlijke deelname van mensen. Companen werkt vaker met deze strategie, maar houdt daarbij wel de respons uit het reguliere traject gescheiden van de openbare link. De informatie uit de twee responsbestanden zullen we vergelijken en zo mogelijk samenvoegen in de analyses. In overleg met u stemmen we af wat voor u de best passende manier is.

Dataverzameling en -bewerking bestaande bronnen

Voor de inzichten/ cijfermatige analyses over de actuele situatie en trends op de sociale huurmarkt benaderen we corporatie Wetland Wonen voor beschikbare analyses over de sociale huurmarkt: verhuurrapportages met trends en data over onder meer de jaarlijkse woningtoewijzingen (klantgroepen en bijzondere aandachtsgroepen), benodigde wachttijd/ zoekduur, het aantal actief woningzoekenden, de mutatiegraad, de reactiegraad. Die informatie vragen we op gemeente- en waar beschikbaar op kernniveau op.

Voor het inzicht in de woningvoorraad binnen de gemeente (per kern) vragen we bij de gemeente het WOZ-bestand op, met informatie over onder meer typologie, woningwaarde, eigendomssituatie, grootte, kwaliteit, bouwperiode en locatie. Voor de toezending hiervan is een verwerkersovereenkomst nodig. Het toegezonden bestand bewerken, zodat we goede voorraadanalyses kunnen maken.

Om prognoses op te kunnen stellen voor de huishoudenspopulatie en de verwachte doelgroepen in de sociale huursector maken we gebruik van de meest actuele Primos-huishoudensprognose. We verwerven de gemeentelijke Primos-prognose 2023 bij Bureau ABF, waarmee we in staat zijn om onze doelgroepanalyses kunnen opstellen (zie bij paragraaf 2.3). De huishoudensprognoses zijn een belangrijke basis voor onze prognoses over kwalitatieve woningbehoefte op de langere termijn. Door

voor dit onderzoek Primos als basis te gebruiken kunnen we ook eenvoudiger vergelijkingen maken met het voorgaande onderzoek van de gemeente, waarbij Primos2020 is gebruikt.

Om een scherp beeld te krijgen van de verhuisstromen vanuit, naar en binnen de gemeente Zwartewaterland maken wij gebruik van te verwerven CBS-Microdata. Met deze data kunnen we vanuit de verhuisstatistieken van de afgelopen jaren blootleggen welke groepen er verhuizen (starters/doorstromers, huishoudentypen en, welke keuzes zij maken (naar type, eigendomsvorm en prijsklasse) en waar zij in de gemeente terecht komen. Ook de herkomst van de huishoudens (naar regio en gemeente) en de bestemming van vertrekkers vragen we daarbij aan. Deze rijke informatiebron bewerken we zodat we in staat zijn om veel van onze doelgroep- en marktanalyses en de trends door de jaren te duiden.

Met het lokale verhuisbehoefte- en woonwensenonderzoek krijgen we een goed beeld van de behoefte, de wensen en de knelpunten die mensen momenteel ervaren. Onze ervaringen met lokaal onderzoek is dat een respons is te verkrijgen waarmee op hoofdlijnen goede cijfermatige inzichten gemaakt kunnen worden. Ook basisuitsplitsingen zijn meestal prima te maken, zonder dat de categorieën te klein worden. Mocht het echter bij de analyses nodig zijn om dieper op bepaalde facetten in te kunnen zoomen, dan maken we gebruik van de rijke data uit het meest recente landelijke WoON-onderzoek (2021). Hierin zijn vanwege de grote omvang van het onderzoek (steekproefomvang, vraagonderwerpen en achtergrondkenmerken) zeer goede verdieplingsanalyses te maken voor bepaalde subgroepen. Om een stevige en betrouwbare analysebasis voor doelgroep te verkrijgen, maken we een selectie van respondenten in vergelijkbare gemeenten in de regio.

Naast bovenstaande specifieke bronnen verzamelen we in deze fase ook data uit openbare bronnen zoals CBS-Statline en de Lokale Monitor Wonen (VNG/Aedes). De gegevens halen we op en verwerken we tot analyseerbare gegevensbestanden.

2.3 Analysefase (Stap 3)

Als eerste analysestap brengen we de cijfermatige trends en ontwikkelingen rond demografie, woningvoorraad en woningmarkt voor u in beeld.

Huidige situatie en recente ontwikkelingen

Als eerste geven we een actuele kenschets van de *bevolking- en huishoudenssamenstelling* en van de *samenstelling van de woningvoorraad*. Dat doen we op het gemeentelijk niveau en voor de kernen Genemuiden, Zwartsluis en Hasselt. We gebruiken hiervoor actuele statistieken van CBS Statline en we gebruiken hiervoor het meest actuele woningbestand van de gemeente (het WOZ-bestand).

Op gemeenteniveau geven we een beeld van de *demografische ontwikkelingen* in leeftijds- en huishoudensopbouw en ontwikkelingen door natuurlijke aanwas en migratie. We laten daarnaast zien hoe de omvang van thuiswonende jongvolwassenen zich ontwikkelt. Dat geeft een belangrijke indicatie van de onvervulde woonvraag. Ook van de *ontwikkelingen in de voorraad en in de woningbouw* maken we een analyse. We geven aan wat de invloed van opgeleverde nieuwbouw daarbij is (naar marktsector, type en kwaliteit).

Met de analyses geven we een eerste beeld van de actuele situatie en de ontwikkelingen in de gemeente, zoals vergrijzing, groei en omvang en samenstelling van de voorraad.

Verhuispatronen in de gemeente en rol op de woningmarkt

Op basis van de verhuisstatistieken vanuit de CBS-Microdata brengen wij in kaart hoe de verhuizingen vanuit, naar en binnen de gemeente zich de laatste jaren hebben ontwikkeld. Waar verhuizen uiteenlopende huishoudens uit Zwartewaterland naar toe? Welke patronen zijn er binnen de gemeente te zien (van kern naar kern)? Wie zijn er de laatste jaren in de gemeente komen wonen? Welke ontwikkelingen zijn daarin in de tijd te zien? Wat is de positie van (lokale) starters en hoe ontwikkelt die door de tijd? En van lokale doorstromers ten opzichte van vestigers? We krijgen zo een nauwkeurig beeld van de trends op de woningmarkt. We gebruiken hiervoor de verworven data uit het CBS-Microdatabestand met de meest recente en beschikbare verhuisgegevens tot en met 2021.

Trends op de koopwoningmarkt

We geven een schets van de dynamiek op de woningmarkt en geven voor de koopsector aan hoe het aantal transacties in de gemeente zich heeft ontwikkeld en hoe de verkoopprijzen zich ontwikkelen. Dat doen we op basis van gemeentelijke transactiecijfers vanuit het Kadaster. Het geeft een beeld van de ontwikkeling van het aanbod aan goedkopere prijsklassen en naar type en geeft aan hoe het aanbod voor koopstarters zich ontwikkelt. We zetten de ontwikkelingen af tegen het prijsbereik van koopstarters. We kijken hierbij naar de actuele leencapaciteit van belangrijke doelgroepen (naar inkomen). De analyses geven u een indruk van de huidige kloof tussen het prijsbereik van koopstarters in de gemeente.

Interview met lokale makelaar

Onze analyse kleuren we verder in met behulp van een *interview met een lokale makelaar*. Onderwerpen voor dit gesprek zijn zijn/haar ervaringen met lokale trends op de markt en de vragen/behoefte van woningzoekenden waarmee zij spreken.

Trends op de huurmarkt

Trends op de huurmarkt onderzoeken we door te kijken naar de ontwikkeling van de omvang van het (vrij beperkte) segment particuliere huur in de gemeente en naar de prijsontwikkelingen daarbinnen (via cijfers uit CBS-Statline en de Lokale Monitor Wonen).

Voor de sociale huur maken we gebruik van de beschikbaar gestelde markt- en verhuurinformatie van Wetland Wonen, waarmee we een beeld van de doelgroepen op de huurmarkt geven, een beeld van trends in het jaarlijkse beschikbare aanbod, de toewijzingen van dat aanbod en de betekenis van de perspectieven voor groepen woningzoekenden. Vragen die we met de cijfers willen blootleggen zijn bijvoorbeeld: in hoeverre zijn er (betaalbare) woningen beschikbaar in de kernen, bij wie komen ze terecht? In hoeverre wordt er beroep gedaan op urgentie en welke mate worden woningen via bemiddeling verhuurd? Wie zijn de actief woningzoekenden (naar leeftijd, samenstelling) en hoe ontwikkelt de actieve vraag zich de laatste jaren? Hoe zien we de schaarste terug in bijvoorbeeld (ontwikkelingen in) de reactiegraad en de gemiddelde zoekduur? Met onze analyses leggen we de trends en knelpunten op de sociale huurmarkt bloot.

Interview met corporatie Wetland

De trends en knelpunten in de sociale huurmarkt bespreken we vervolgens in een *interview met een medewerker van Wetland (manager / beleidsadviseur Wonen)*. Gespreksonderwerpen zijn bijvoorbeeld hoe zij de knelpunten op de markt zien, hoe zij aankijken tegen het verdelen van hun beschikbare

voorraad bij de groeiende en veranderende groep woningzoekenden. Wie beschouwt de corporatie als de doelgroep van beleid (en wie niet)? De resultaten gebruiken wij bij de analyses over de toegankelijkheid van de sociale huurmarkt voor de doelgroepen op de markt.

Doelgroep- en marktanalyse

De volgende stap in het onderzoek betreft de analyse van de huishoudenspopulatie naar uiteenlopende doelgroepsegmenten, de analyse van hun woonwensen en van de samenstelling van de woonvraag in Zwartewaterland. Vooral de samenstelling van de vraag vanuit de groep lage- en middeninkomens is daarbij interessant, omdat deze groep doorgaans meer moeite heeft om een betaalbare (koop)woning te kunnen bemachtigen. Inzicht hierin geeft belangrijke aanknopingspunten voor de kwalitatieve bouwopgave in het sociale huursegment.

De verhuis- en woonwensen uit het lokale enquête onderzoek worden in deze stap gebruikt om de data niet alleen naar percentages te kunnen gebruiken. Samen met de cijfers over de verhuisgeneigde doelgroep krijgen we een beeld van de getalsmatige verhoudingen van de huidige marktvraag op de lokale woningmarkt.

Bij de doelgroep- en marktanalyse werken de we volgende analyses per thema uit.

Doelgroepomvang, samenstelling en woonsituatie

We brengen op basis van beschikbare data vanuit de Lokale Monitor Wonen op gemeentelijk niveau in beeld hoe groot de inkomensgroepen zijn naar huishoudensgroep en leeftijd. We kijken daarbij specifiek naar de lage- en (lage) middeninkomensgroepen. Ook betrekken we daarbij de huidige woonsituatie, omdat juist bij deze huishoudens ook het al dan niet hebben van een eigen koopwoning van invloed is op hun woningmarktmogelijkheden. Met deze analyse reiken we een compleet inzicht aan van de doelgroepen in de gemeente.

We maken hiermee een overzicht van de omvang en de samenstelling van:

- De huishoudenssamenstelling naar inkomensgroep
- De populatie lage inkomens in de gemeente naar woonsituatie (koop, corporatiehuur, particuliere huur);
- De groep middeninkomens in de gemeente naar woonsituatie (koop, corporatiehuur, particuliere huur);
- De huurderspopulatie in de kernen (in corporatiewoningen);

Woonwensen van woningzoekenden

Met het lokale verhuisbehoefte- en woonwensenonderzoek dat we uit voeren hebben we een goede basis om woonbehoefte in de gemeente goed bloot te leggen.

Vanuit verschillende populatiegroepen (thuiswonende jongeren, jonge doorstarters, alleenstaanden, stellen, gezinnen, oudere stellen en oudere alleenstaanden) maken we analyses over hun verhuisgeneigdheid, de motieven en de ervaren urgentie daarbij. Daarna kijken we naar de gewenste woonlocatie en naar de kwalitatieve wensen van de mensen. Het resultaat is een goed inzicht in de verhuisgedachten bij de verschillende groepen en in de woonwensen per groep.

Lokale woonvraag

Om de vraagverhoudingen op de lokale woningmarkt meer getalsmatig te kunnen duiden verbinden we de populatiecijfers uit de doelgroepenanalyse aan de verhuis-, locatie en woonwensen van de groepen. Dat levert gekwantificeerde aantallen op, waarmee de samenstelling van de lokale woonvraag te duiden valt. Daarmee brengen we de lokale vraagkant op de huidige woningmarkt op begrip.

Reality-check: verhuiskeuzes in de praktijk

Woonwensen die mensen vooraf aangeven kunnen in de praktijk afwijken bij de uiteindelijke keuzes van mensen. Vaak omdat het gewenste aanbod niet (tijdig) voorhanden is, omdat de concurrentie te groot was, of omdat de wooneisen niet realistisch blijken. Ook zorgen niet voorziene omstandigheden voor een acute woonvraag of voor het bijstellen van eisen. Het is goed om naast de woonwensen ook rekening te houden met de verhuiskeuzes die mensen in Zwartewaterland in de praktijk maken (naar type, eigendom en prijsklasse). Zo houden we het beste rekening met de woningmarktomsomstandigheden in de gemeente. Voor deze analyse maken we gebruik van de CBS-Microdata die we aanvragen.

Het lokale woningmarktonderzoek zal ons ook informatie leveren over de ervaren knelpunten die de starters- en doorstromersgroepen momenteel ervaren bij het zoeken naar een woning. Deze analyses maken we bij de reality-check, inclusief de analyse over wat huishoudens van plan zijn te doen, wanneer zij niet de woning kunnen vinden die past bij hun wensen of budget; stellen mensen hun woonwens uit? Zien ze er helemaal van af en onderzoeken ze de mogelijkheden voor aanpassen van de huidige woning? Of stellen ze hun woonwensen bij: zoeken ze bijvoorbeeld naar een goedkoper woningtype, overwegen ze huur in plaats van koop?

Het resultaat van deze analyse is een overzicht van wensen, ervaren knelpunten, praktische keuzes in de praktijk en voorgenomen alternatieven van verhuigeneigde mensen uit Zwartewaterland.

Zowel wens, verhuispraktijk als woonalternatief betrekken we uiteindelijk bij onze ramingen van de kwalitatieve woningbehoefte (zie bij 2.4).

Woonvraag vanuit de regio

De woonbehoefte in Zwartewaterland is niet alleen afkomstig van mensen vanuit de eigen gemeente. Jaarlijks zijn er vele huishoudens die vanuit een andere locatie in Nederland (of het buitenland) een plekje vinden in Genemuiden, Zwartsluis of Hasselt. Met behulp van de trendcijfers over de vestigers in de CBS-Microdata brengen we de woonvraag in beeld: wie zijn de nieuwe groepen bewoners en welke verhuiskeuzes maken zij? Door analyse over hun herkomst krijgen we een beeld over welke groepen door de jaren heen meer naar de gemeente zijn toe verhuisd en wat de betekenis van deze groepen voor de lokale woningmarkt.

De inzichten over de lokale en regionale woonwensen en het verhuisgedrag gebruiken we bij het ramen van de *toekomstige kwalitatieve woonbehoefte* (zie bij Stap 4).

Verwachte huishoudensprognose richting 2040

Met de prognosecijfers van Primos2023 creëren we een overzicht van de verwachte samenstelling van de huishoudens voor de kortere en de langere termijn tot voorbij de verwachte piek in de vergrijzing. We stellen voor om een doorkijk te maken voor de jaren 2030 en 2040; korte termijn, middellange termijn en een doorkijk tot aan / na de vergrijzingspiek (rond 2050). We duiden de ontwikkeling, waarin duidelijk wordt wat de groeiende groepen zijn en wat de impact is van de vergrijzing in de gemeente is.

Ontwikkeling corporatiedoelgroep (en de lage middeninkomens)

We maken een analyse van de toekomstige *ontwikkeling van de corporatiedoelgroep en van de groep (lage) middeninkomens*. Die schatten we in op basis van ons doelgroepenmodel. Daarin doen we aannames over de inkomensontwikkeling, veranderingen in het profiel van de sociale doelgroep en we houden rekening met veranderingen in de toekomstige woonsituatie binnen leeftijds- en inkomensgroepen. Denk hierbij aan het vaker woonachtig zijn van de groep ouderen in een koopwoning

(generatie-effect) en het vaker dan nu woonachtig zijn van lage inkomens in een huurwoning (door beperkte toegang tot koopsector).

Het resultaat van deze analyse is een prognose van de *omvang van de groep lage inkomens en middeninkomens per huishoudensgroep in 2030/2040*, onderverdeeld naar huishoudens in huurwoningen en in koopwoningen. Dit is voor zowel de gemeente als de corporatie een belangrijke basis voor het bepalen van de gewenste omvang en samenstelling van de sociale huurvoorraad en van de ruimte voor middenhuurwoningen.

Boventrendmatige lokale huishoudensgroei

Met de Primos-huishoudensprognose krijgen we een beeld van de groei van het aantal en de samenstelling van toekomstige huishoudens. Uit ervaring weten we dat deze prognoses nog onvoldoende rekening houden met het inlopen van het woningtekort dat door de jaren heen is ontstaan en vooral rekenen met een trendmatige ontwikkeling van het aantal statushouders en arbeidsmigranten. We stellen daarom voor om naast de trendraming ook rekening te houden met het inlopen van een deel van het bestaande woningtekort en ook met de verwachte boventrendmatige groei van statushouders (en optioneel) van arbeidsmigranten.

Inlopen woningtekort Zwartewaterland

Door problemen op de woningmarkt in Nederland wonen jongeren langer dan gewenst thuis en is de groep mensen die noodgedwongen in een vakantiepark woont aan het toenemen.

Om de toekomstige woningbehoefte beter te kunnen ramen houden we rekening met het (deels) inlopen van een woningtekort. We brengen dit in beeld door te kijken hoeveel jongeren in Zwartewaterland boven de 25 jaar een grote verhuisdruk voelen. Hun aantallen nemen we mee in de huisvestingsbehoefte voor de korte termijn. Ook gebruiken we cijfers vanuit het onderzoek van ABF naar regionale woningtekorten, bij het ophogen van de woningbehoefte op termijn.

Boventrendmatige instroom van statushouders

De instroom van asielzoekers in Nederland is momenteel hoog. In de prognoses wordt doorgaans gewerkt met een langjarig gemiddelde. Toch is het de verwachting dat door politieke onrust en conflicten inde wereld de instroom van asielzoekers de komende paar jaar zeker nog hoger is. Dat betekent wat voor de huisvesting van vluchtelingen en asielzoekers die hier een verblijfstatus krijgen. Wij berekenen wat de impact is van een hogere instroom, waarbij we werken met ervaringscijfers over taakstellingen, huisvesting, gezinsgrootte en -hereniging en over de mate waarin statushouders uiteindelijk in Nederland blijven en naturaliseren. Met deze gegevens berekenen wij wat de piek voor de komende paar jaar zal kunnen doen met de structurele woningbehoefte in de gemeente.

Impact huisvestingsbehoefte arbeidsmigranten (optioneel)

In 2020 is door Companen in samenwerking met Decisio voor de regio West-Overijssel een verkenning gedaan naar de omvang van het aantal arbeidsmigranten binnen de regio en de verwachte groei van werkgelegenheid voor/ behoefte aan arbeidsmigranten, met een uiteenzetting van de aard van de werkgelegenheid (seizoenswerk, short-stay, long-stay). De groei van long-stay arbeidsmigranten in de gemeente en regio heeft impact op de (structurele) woningbehoefte. Als optie stellen we voor om de verwachte impact van arbeidsmigranten voor de gemeente Zwartewaterland door te rekenen op de structurele woningbehoefte. We doen dit aan de hand van de prognoses uit het onderzoek uit 2020.

Optioneel: tussentijdse presentatie eerste uitkomsten

Om de voorbereidingen voor de actualisatie van de Woonvisie al in een vroegtijdig stadium te kunnen starten, kan het handig zijn om tussentijds al over de eerste uitkomsten van bovenstaande analyses te beschikken. Graag gaan we met u tijdens het startgesprek in overleg of een tussentijdse presentatie van de eerste uitkomsten u kan helpen. Deze optie bieden we apart in het kostenoverzicht aan.

2.4 Doorrekening kwalitatieve woningbehoefte (Stap 4)

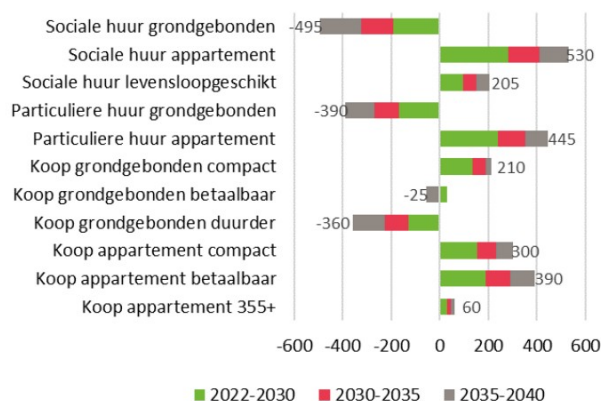
Kwalitatieve tekorten en overschotten richting 2040

Op basis van de verkregen inzichten uit de doelgroepenanalyses en de huishoudensprognoses maken wij een doorrekening van de kwalitatieve woningbehoefte naar de toekomst. In ons woningbehoeftemodel confronteren we de kwantitatieve behoefte per doelgroep met hun kwalitatieve verhuisprofiel (Welke woning zoekt men? Welke woning laat men achter?). Daardoor wordt duidelijk hoeveel woningen per marktsegment (naar type en marktsegment) de komende jaren op de markt komen en hoeveel woningen per segment gezocht worden.

Door vraag en aanbod op deze manier met elkaar te confronteren, wordt duidelijk wat de opgaven zijn; in welke segmenten is de verwachte vraag groter dan het verwachte aanbod (en is er dus een uitbreidingsopgave)? In welke segmenten is het verwachte aanbod mogelijk groter dan de verwachte vraag? En wat betekent dat potentiële overschot dan voor toekomstig woonbeleid?

We maken een gemeentelijke doorrekening voor de jaren 2030, 2035 en 2040 en brengen dat grafisch en in tabelvorm in aantallen in beeld.

Voorbeeld: verwachte tekorten (r.) en potentiële overschotten per segment (l.) in een gemeente



Reflectie veranderingen in behoefte en spiegelen aan de woningbouwafspraken

Als slotstuk van onze analyses vergelijken we de resultaten van ons onderzoek met de resultaten van het vorige woningbehoefteonderzoek uit 2020. We kijken daarbij onder meer naar de veranderingen in de huishoudensverwachting (Primos 2020 en 2023) en reflecteren op de veranderingen in de woonwensen en de woningmarktomstandigheden sinds 2020. Dat zorgt voor meer begrip (intern, bij gemeenteraad en bij ontwikkelpartners) over de nieuwe accenten die mogelijk worden gelegd en de veranderingen die dat meebrengt voor het bouw- en ondersteunend woonbeleid.

We geven daarbij ook een reflectie ten aanzien van de landelijke en regionale afspraken die zijn gemaakt rond woningbouw en woningbouwprogramma uit de Regiodeal en de Nationale Woon- en Bouwagenda. Daarbij geven we vooral aandacht aan de opgave voor het te bouwen programma sociale huur.

Interview met ontwikkelaar (optioneel)

Om in de adviesuitwerking nauwer aan te kunnen sluiten met de lokale ontwikkelcontext en positie van ontwikkelaars stellen we voor om een interview te houden met een lokaal goed bekende/ ingebedde projectontwikkelaar. In dit gesprek zal het vooral gaan om de lokale ontwikkelcontext; wat zijn haalbare ontwikkelconcepten binnen de kaders van betaalbaarheid? Wat maakt projectontwikkeling in de gemeente tot een uitdaging en wat helpt juist? Wat is er nodig om te komen tot een afzetbaar product (in prijsstelling en kwaliteit)? Wat zijn de perspectieven van het kleinschalig bouwen in de kernen of het bouwen van (laagbouw)appartementen?

Ook verkennen we graag met de ontwikkelaar de mogelijkheden voor allianties met Wetland en de houding van de inzet van koopproducten (verkoop-onder-voorwaarden). Dit type interview doen we vaker als opmaat voor een nieuwe woonvisie. Als sluitstuk van het marktonderzoek kan het veel verdieping geven aan het eindadvies over een haalbaar en betaalbaar woningbouwprogramma in de gemeente. Deze optie bieden we apart in het kostenoverzicht aan.

2.5 Rapportage en advies (Stap 5)

Na het maken van de analyses verwerken wij de resultaten in een *compacte rapportage*. Per thema geven we hierin de analyses weer op gemeentelijk niveau en waar van toepassing ook op kernenniveau. Dat doen we met figuren, tabellen en korte toelichtingen daarop. In een samenvattend hoofdstuk pakken we de belangrijkste resultaten samen en trekken we conclusies ten aanzien van de onderzoeksvragen.

We vergezellen de resultaten en conclusies met adviezen ten aanzien van de woningmarktopgaven die wij zien rond de sociale en betaalbare woningbouw.

Rapportage bespreken met de begeleidingsgroep

De conceptrapportage bespreken we met de begeleidingsgroep. Op basis van dit gesprek werken we de laatste zaken in het rapport uit en stellen we het rapport waar nodig bij. Daarmee hebben we de rapportage definitief afgerond.

Presentatie / toelichting / adviesgesprek met portefeuillehouder, gemeenteraad en/of ambtelijk (optioneel)

Wij bieden u de mogelijkheid dat wij een of meerdere presentaties verzorgen voor de portefeuillehouder, de gemeenteraad en / of binnen een ambtelijke projectgroep. Vorm en duur stemmen we graag met u af, wanneer duidelijk is welke vorm u het beste past.

In de kostenraming doen we een voorstel gebaseerd op presentatie en toelichtend gesprek van 1,5 uur op locatie, inclusief voorbereiding en reiskosten.

Resultaten van het enquête-onderzoek

De gegevens van het onderzoek leveren wij u als dataset in Excel aan, waarmee u de mogelijkheid heeft om op later moment zelf ook selecties en analyses te maken.

Als optie bieden we u aan om een bondige basis-rapportage op te stellen met rechte tellingen van de vragen per onderzoeksdoelgroep, met de achtergrondkenmerken respondenten. Dat doen we met Excel-tabellen.

3 Uitvoeringsaspecten

3.1 Organisatie

Begeleidingsgroep vanuit opdrachtgevers

Voor de begeleiding van het woningmarktonderzoek stellen wij voor een vaste begeleidingsgroep vanuit de opdrachtgever te formeren met een vast aanspreekpunt voor Companen.

In ons voorstel komt de begeleidingsgroep twee of driemaal (digitaal) bijeen:

- Start van het woningmarktonderzoek.
- Afstemming van de vragenlijst en afspraken over de begeleiding van het veldwerk
- Optioneel: bespreking/presentatie van de eerste resultaten.
- Bespreking conceptrapportage.

Wanneer nodig vindt tussentijdse afstemming en overleg in principe per telefoon en e-mail plaats (bijvoorbeeld rond voortgang, data-aanlevering, planning en overige afstemming). Wij gaan ervan uit dat u richting uw eigen organisatie zorgt voor interne afstemming en zorgt voor tijdige en volledige data-aanlevering. Waar mogelijk maken wij graag gebruik van bestaande (deel)analyses of bewerkte bronbestanden om dubbel onderzoekswerk te voorkomen.

Inzet vanuit Companen

Vanuit Companen wordt het project uitgevoerd onder begeleiding van [REDACTED] J (senior adviseur). [REDACTED] J heeft veel kennis van de woningmarkt, het krachten spel rond woningbouwopgaven en met lokale en regionale trends. In het verleden werkte hij strategisch adviseur in de corporatiesector. Bij de projectuitvoering wordt [REDACTED] J ondersteund door een ervaren woningmarktonderzoeker.

3.2 Planning

Voor de uitvoering van een woningmarktonderzoek met een dergelijk programma (inclusief een bewonersonderzoek) rekenen wij momenteel met een doorlooptijd van ten minste vijf maanden tot aan de oplevering van de conceptrapportage. Dit is gerekend vanaf het moment van overeenstemming over de opdracht en het plan van aanpak. Normaal gesproken is dat het startoverleg.

Uitgaande van opdrachtverstrekking en startoverleg in december is een oplevering van het conceptrapport in de tweede helft van mei 2023 haalbaar.

Wij bieden u graag de mogelijkheid om tussentijds al te kunnen beschikken over tussentijdse uitkomsten van de analyses, zodat uw voorbereidingen ten aanzien van de actualisatie van de Woonvisie tijdig kunnen worden gevoed met inhoudelijke trends en duiding van de woningmarktsituatie. We stemmen de toezending en de optionele tussentijdse presentatie graag af op uw planningsbehoefte.

In vogelvlucht ziet de planning er als volgt uit:

Activiteit	periode
Startgesprek:	1 ^e helft/medio december 2023
Uitwerken en programmeren vragenlijst:	december 2023/1 ^e helft januari 2024
Dataverzameling:	december/ januari
Veldwerk	februari 2024
Analyse (externe bronnen en interviews:	februari/april 2024
Analyse (woonwensen/ enquête):	maart/april 2024
<i>Tussentijdse presentatie eerste resultaten:</i>	<i>april 2024 (in overleg)</i>
Conceptrapportage:	2 ^e helft april/ 1 ^e helft mei 2024
Bespreking conceptrapportage:	2 ^e helft mei 2024
Oplevering rapportage:	eind mei/ begin juni

3.3 Kosten

In onderstaand overzicht hebben wij de kosten in beeld gebracht voor de in deze offerte genoemde werkzaamheden. De genoemde bedragen zijn exclusief 21% BTW.

Onderdeel	Inhoudelijke zaken	Kosten (exclusief BTW)
1. Startfase	Plan van aanpak	K
	Startgesprek	
	Uitwerken vragenlijst enquête (incl. overleg opdrachtgever)	
	Programmeren vragenlijst	
2. Onderzoeksfase	Opstellen uitnodigingsbrieven onderzoek	K
	Coördinatie veldwerk	
	Bewerken/prepareren databestand (respons)	
	Dataverzameling en bewerking externe bronnen (incl. aanschafkosten CBS-Microdata, Primos en begeleiding bij aanvraag)	
3. Analysefase	Huidige situatie en recente ontwikkelingen	K
	Verhuispatronen in de gemeente en rol op de woningmarkt	
	Trends op de lokale woningmarkt (huur en koopsector)	
	2x interview lokale makelaar en corporatie Wetland Wonen	
	Doelgroep- en marktanalyse (samenstelling en woonsituatie populaties, woonwensen, lokale woonvraag, reality-check: knelpunten, verhuisgedrag, woonalternatieven, woonvraag uit de regio)	
	Huishoudens- en doelgroepprognose	
	Boventrendmatige woonbehoefte (inlopen woningtekort jongeren, huisvestingspiek statushouders/vluchtelingen)	
	prijsbereik doelgroepen en kloof op koop- en huurmarkt	
4. Kwalitatieve woningbehoefte	Kwalitatieve tekorten (en overschotten) per segment richting 2040	K
	reflectie woningbehoefte ten opzichte van onderzoek 2020 en landelijke/regionale afspraken	
5. Rapportage en advies	Opstellen onderzoeksrapport	K
	Bespreking conceptrapportage (Teams)	
	Aanpassen/afronding eindrapportage	
	Levering databestand enquêteresultaten	
Projectmanagement	Tussentijdse afstemming met opdrachtgever	K
Totaal exclusief BTW		K

Opties

Optie	Kosten (excl. BTW)
Woningbehoefte Arbeidsmigranten	€ 1.000
Interview projectontwikkelaar (ontwikkelperspectieven, knelpunten en oplossingen)	€ 1.000
Tussentijdse presentatie eerste analyse-uitkomsten aan de begeleidingsgroep (voorbereiding dia's en live presentatie op locatie)	€ 1.000
Bijeenkomst klankbordgroep (voorbereiding, gespreksbegeleiding ter plaatse, ondersteuning junior adviseur/onderzoeker*)	€ 1.000
Presentatie voor portefeuillehouder, gemeenteraad of ambtelijk overleg (op basis van presentatie/toelichtend gesprek op locatie (1,5 uur))	€ 1.000

* we gaan er hierbij van uit dat de gemeente zorgt voor uitnodigingen van bewoners/ stakeholders en voor locatie en eventuele catering.

Overige voorwaarden

- Kosten voor zaalhuur en catering van bijeenkomsten zijn niet inbegrepen.
- Wij gaan uit van digitale bijeenkomsten (in Teams) tenzij anders in de offerte vermeld. Voor bijeenkomsten brengen wij reiskosten in rekening. Als reiskostenvergoeding rekenen wij € 1.000 per kilometer per adviseur.
- De kosten voor de genoemde werkzaamheden beschouwen we als aanneemsom. De eerste termijn (40%) wordt gedeclareerd bij aanvang van de opdracht, de tweede termijn (40%) na oplevering van de conceptversie van de rapportage en de derde termijn (20%) na afronding van de opdracht.
- Zaken die tijdens het onderzoek leiden tot meerwerk (bijvoorbeeld verzoeken om verdieping van of aanvullende analyses, extra overlegmomenten) brengen wij in rekening op basis van uurtarief. Verrekening hiervan vindt plaats op basis van nacalculatie en wordt bij de termijnfacturatie apart in beeld gebracht. Het uurtarief van € 1.000 (projectleider, senior adviseur) bedraagt € 1.000 exclusief BTW. Het tarief van de onderzoekers bedraagt € 1.000 exclusief BTW.
- Deze aanbieding is geldig tot en met 31 december 2023.

Adviesbureau KAW
t.a.v. [REDACTED]
Postbus 1527
9701 BM GRONINGEN

Uw brief van 1 november 2023

Behandeld door [REDACTED]

Hasselt, 14 december 2023

Uw kenmerk

Bijlage(n)

Ons kenmerk 35396

Onderwerp woningbehoefteonderzoek Zwartewaterland

Geachte [REDACTED]

Op 11 oktober jl. vroegen wij u offerte uit te brengen voor het uitvoeren van een woningbehoefteonderzoek voor de gemeente Zwartewaterland. Deze offerte hebben we op 1 november ontvangen.

Zoals onze [REDACTED] in de afgelopen week al heeft laten weten hebben we besloten deze opdracht, overeenkomstig de offerte, aan uw bureau te gunnen.

Wij gaan er van uit dat u begin januari 2024 met de opdracht kunt starten.

Wij hebben vertrouwen in de samenwerking en wensen u succes toe met het uitvoeren van deze opdracht.

Hoogachtend,
namens burgemeester en wethouders van Zwartewaterland,

[REDACTED]

Van: " "
Verzonden: donderdag 27 juni 2024 19:23
Aan: " " <"@kaw.nl>; " " <"@kaw.nl>
Onderwerp: Opmerkingen tweede concept
Bijlage(n): 230199_20240621-Tweede concept woonbehoefteonderzoek Zwartewaterland SC.pdf

Beste " "

Hierbij nog twee opmerkingen op het tweede concept. De andere wijzigingen zagen er goed uit! Wonen en zorg heb ik geen opmerkingen over.

Met vriendelijke groet,

"
Beleidsmedewerker wonen en duurzaamheid
T: 06-"
"@zwartewaterland.nl

Gemeente Zwartewaterland
Bezoekadres: Telvorenstraat 2, 8061 CB Hasselt
Postadres: Postbus 23, 8060 AA Hasselt
www.zwartewaterland.nl



WOONBEHOEFTE- ONDERZOEK ZWARTEWATERLAND

2024-2030-2034

MET EEN DOORKIJK NAAR 2040

in opdracht van de gemeente
Zwartewaterland en Wetland
Wonen





Koöperatieve
Architecten
Werkplaats

AUTEURS

[redacted] | [redacted]@kaw.nl
[redacted] | [redacted]@kaw.nl
[redacted] | [redacted]@kaw.nl

FOTOVERANTWOORDING

Cover: Wikipedia

Pagina 3: [redacted]

Pagina 4: Funda

Pagina 8: Bert Leistra Makelaardij

Pagina 12: [redacted]

Pagina 31: [redacted]

Pagina 41: [redacted]

Pagina 58: Facebookpagina Kamperzeedijk

Pagina 64: KAW

Pagina 80: 1:1 Architectuur

Pagina 92: Gemeente Zwartewaterland

Pagina 96: Langs de Weiden

GRONINGEN | ROTTERDAM | EINDHOVEN





INHOUDSOPGAVE

SAMENVATTING EN ADVIEZEN	4
1 INLEIDING	8
2 ZWARTEWATERLAND IN PERSPECTIEF	12
3 DEMOGRAFIE EN DOELGROEPEN	31
4 BESTAANDE VOORRAAD	41
5 VRAAGDRUK OP DE HUUR- EN KOOPMARKT	58
6 WOONWENSEN EN VERHUISGEDRAG	64
7 WOONBEHOEFTE EN WENSPROGRAMMA	80
8 VERGELIJKING MET DE BOUWPLANNEN	92
9 WONEN EN ZORG	96
BIJLAGE	108



S

SAMENVATTING EN ADVIEZEN

SAMENVATTING EN ADVIEZEN

Zwartewaterland groeit

De gemeente is de afgelopen jaren sterk gegroeid in zowel inwoner- als ook huishoudensaantal. Vooral de laatste vijf jaar is het aantal inwoners sterk toegenomen, net als het aantal gezinnen. Er is sprake van een netto groei door instroom van buitenaf (zowel andere gemeenten als van buiten Nederland) en een natuurlijke eigen ontwikkeling door een geboorteoverschot. Daarnaast neemt de gemiddelde huishoudensgrootte licht af. Hiermee zijn dus meer woningen nodig voor hetzelfde aantal inwoners.

Overdruk op de woningmarkt

Door de krapte op de woningmarkt zoeken woningzoekenden steeds vaker buiten de grote steden. Zo heeft ook Zwartewaterland te maken met een instroom vanuit Zwolle. De overdruk heeft met name een grote impact op Hasselt, in mindere mate ook op Zwartsluis. De woningzoekenden uit Zwartewaterland concurreren hier het vaakst met woningzoekenden van

buiten de gemeente. Dit drijft dan ook de prijs op, wat te zien is in de vierkantemeterwaardestijging. De overdruk is slechts in beperkte mate zichtbaar in Genemuiden.

Tot en met 2030: +775 woningen

De komende zeven jaar is er behoefte aan ongeveer 110 woningen extra per jaar. Dit binnen een bandbreedte van 675 tot 850 woningen. Tot en met 2040 is er nog eens behoefte aan 600 tot 750 woningen. Het groeitempo ligt dan iets lager, mede door de afnemende krapte op de woningmarkt en meer sterfte.

Twee scenario's sociale huur: 24% of 30%

In het woonbehoefteonderzoek gaan we uit van twee scenario's voor de toevoeging van sociale huur. Op basis van de behoefte zou er in het nieuwbouwprogramma 24% sociale huur bij moeten komen. Gaan we echter uit van de eisen van het rijk,

dan moet dit aandeel op 30% liggen. Het hogere aandeel sociale huur gaat dan af van het aandeel betaalbare koopwoningen. Echter kan er ook voor gekozen worden om 30% sociale huur te bouwen en aan de achterkant ook sociale huurwoningen te verkopen, mits de vraagdruk in de huur laag genoeg is. Zo komen er koopwoningen op de markt die betaalbaarder zijn dan nieuwbouwwoningen.

Grotere vraag in Hasselt dan Genemuiden

Ondanks dat Genemuiden een grotere kern is dan Hasselt, is de vraag in Genemuiden lager. Zo heeft Hasselt meer overdruk vanuit Zwolle. Genemuiden wordt door minder woningzoekenden als alternatief gezien. Echter heeft Genemuiden wel een grote autonome vraag. Er is een relatief jonge bevolking die op zoek is naar een eigen woning. Ook Zwartsluis ervaart druk op de koopmarkt en concurrentie van buitenaf. Naar rato krijgt Zwartsluis als resultaat hiervan dezelfde woningbehoefte als Genemuiden.

SAMENVATTING EN ADVIEZEN

Vraag naar zorggeschikte woningen

De komende jaren groeit het aantal senioren sterk. Er is behoefte aan verschillende woonvormen om deze groep een fijne en geschikte plek te geven. Het liefst dicht bij voorzieningen zoals de supermarkt, kerk en huisarts. Zorgpartijen gaven aan dat het belangrijk is om woonvormen in de wijk te realiseren waar men binnen het eigen sociale netwerk fijn oud kan worden. Ook moet er ruimte zijn voor gespikkeld wonen waar mensen met een zorgvraag in een woonvorm samenwonen kunnen wonen met mensen die (nog) geen zorgvraag hebben en een helpende hand kunnen bieden.

Verduurzamingsopgave in de particuliere voorraad

De grootste verduurzamingsopgave zit in de particuliere voorraad. In de sociale huurvoorraad is de opgave beperkt. Sociale huurwoningen van Wetland Wonen met een slecht energielabel staan al op de planning om aangepakt te worden.



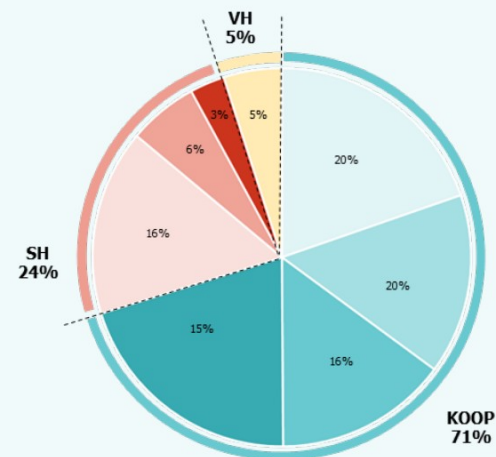
Vier adviezen voor de gemeente:

- 1. Bouw 30% sociale huur.** Het is verstandig om meer sociale huur te bouwen dan er wellicht nodig is. Zo ontstaat er ruimte om (op termijn) sociale huurwoningen te verkopen op plekken waar het aandeel sociale huur bovengemiddeld hoog is. Er komen op deze manier betaalbare en kwalitatief goede woningen op de koopmarkt. Woningen die betaalbaarder zijn dan nieuwbouwwoningen. Bovendien is het makkelijker om nu wellicht te veel woningen te bouwen en dan af te schalen, dan later nieuwe plannen te moeten maken.
- 2. Programmeer 30% extra.** Doordat er altijd plannen zijn die toch niet door kunnen gaan, of omdat de behoefte in de toekomst hoger uit kan vallen, is het goed om 30% meer plannen te maken dan de woningbehoefte. Zo voorkom je een woningtekort op termijn door tegenslagen.
- 3. Kijk naar mogelijkheden om lokale woningzoekenden meer kansen te geven.** Woningzoekenden in vooral Hasselt en Swartsluis komen er steeds moeilijker tussen op de woningmarkt door woningzoekenden van buiten de gemeente. Door lokale woningzoekende voorrang te geven op nieuwbouwwoningen in de koopsector ontstaat er een doorstroomtrein binnen de eigen gemeente en komen er meer betaalbare koopwoningen vrij.
- 4. Stimuleer verduurzaming bij overdracht.** De overdracht van woningen is een ideaal moment om nieuwe eigenaren te stimuleren om de woning te verduurzamen. De gemeente heeft al subsidies en een uitgebreid duurzaam bouwloket. Zorg ervoor dat dit, in samenwerking met makelaars, bekendheid krijgt bij nieuwe eigenaren.

OVERZICHTSBLAD WONINGBEHOEFTE T/M 2030

Woningbehoefte	2023 - 2030	2023 - 2034	2023 - 2040 (2030 - 2040)
Scenario laag	+675	+925	+1.275 (+600)
Scenario midden	+775	+1.050	+1.450 (+675)
Scenario hoog	+850	+1.150	+1.600 (+750)

Prijsklasse	%	
< €250.000	20%	71% koop
tussen €250.000 en €390.000	20%	
tussen €390.000 en €500.000	16%	
> €500.000	15%	
Tot 1e aftoppingsgrens	16%	24% sociale huur
Tot 2e aftoppingsgrens	6%	
Tot liberalisatiegrens	3%	
Boven liberalisatiegrens	5%	5% vrije huur



KERN	LAAG	MIDDEN	HOOG
Genemuiden	235	265	295
Hasselt	255	290	320
Zwartsluis	150	170	190
Kamperzeedijk	35	40	45
TOTAAL	675	775	850

KERN	Sociale huur (24%)	Sociale huur (30%)	Vrije huur (5%)	Koop (bij SH = 24%)	Koop (bij SH = 30%)
Genemuiden	55 - 70	70 - 90	10 - 15	160 - 205	145 - 180
Hasselt	60 - 75	75 - 95	15 - 15	175 - 220	155 - 200
Zwartsluis	35 - 45	45 - 55	10 - 10	105 - 130	95 - 120
Kamperzeedijk	10 - 10	10 - 15	0 - 0	25 - 30	25 - 30
TOTAAL	160 - 205	205 - 255	35 - 45	465 - 585	420 - 525





1

INLEIDING

1.1 WAAROM DIT WOONBEHOEFTEONDERZOEK?

Bouwen naar behoefte

In tijden waarin de woningmarkt fluctueert zoals het nu doet en de toekomst vrij onzeker is, is het belangrijk om op een flexibele wijze vraaggericht te bouwen, als aanvulling op de woningen die er al staan. Zo kunnen huishoudens die in Zwartewaterland willen wonen een woning vinden die zoveel mogelijk aansluit bij hun wensen. Het vorige woonbehoefteonderzoek komt uit 2020, en bood onvoldoende houvast voor de uitsplitsing naar kernen en het invullen van een woningbouwprogramma. **Bovendien is de woningmarkt sinds 2020 sterk veranderd.**

Sinds 2019 is landelijk de vraag naar woningen snel gestegen, ook in Zwartewaterland. **Daarnaast werden er meer arbeidsmigranten geregistreerd en zag men ook een stijging van migranten uit Oekraïne.** In dit Woonbehoefteonderzoek laten we zien wat er in Zwartewaterland nodig is om zo goed mogelijk aan de

huidige en toekomstige vraag tegemoet te komen.

Concreet betekent dat: hoeveel woningen, in welke kernen, wat voor type, voor welke prijs en voor wie.

Daartegenover staat dat de gemeente al plannen voor woningbouw heeft liggen. Deze plannen vergelijken we met de vraag: passen de plannen die op de plank liggen bij de behoefte, of zijn er bijstellingen nodig?

Werken met verschillende scenario's

In dit woonbehoefteonderzoek laten we verschillende scenario's zien. Op deze manier heeft de gemeente de mogelijkheid om vroegtijdig bij te sturen als de druk op de woningmarkt toe- of afneemt. Een onzekere factor is bijvoorbeeld de mate van instroom van arbeidsmigranten, en de stroom 'betaalbaarheidsspeurders' vanuit het zuiden en de regio Zwolle (de groep die in Zwartewaterland meer woning voor hun geld krijgt).

Leeswijzer

Hierna plaatsen we Zwartewaterland in een bredere regionale context en benoemen we enkele belangrijke trends op het gebied van wonen. Daarna gaan we in op de demografische ontwikkelingen en (de kwaliteit van) bestaande woningen. Vervolgens zoomen we in op de vraag naar sociale huur, vrije huur en koop, in aantallen en naar type en prijssegment. Die vergelijken we daarna met de plannen. Tot slot staan we stil bij het thema wonen en zorg. **Bij de belangrijkste thema's zoomen we in op het niveau van kernen die gelegen zijn in Zwartewaterland. Zo laten we o.a. demografische trends, verhuisbewegingen, de prognose en staatjes over de bestaande voorraad zien per kern.**

1.2 WERKWIJZE

Cijfers aangevuld met lokale marktkennis

Bij dit woonbehoefteonderzoek maakten we deels gebruik van bestaande gegevens over woningen en huishoudens in Zwartewaterland, o.a. van het CBS, Wetland Wonen, de NVM, en de gemeente zelf. We hebben daarnaast een grote enquête gehouden onder recent verhuisden, mensen die een woonwens hebben en mensen die graag iets willen meegeven over wonen in de gemeente. Recent verhuisden vroegen we specifiek om aan te geven welke concessies gedaan zijn, waarom ze hebben gekozen om te verhuizen en wat men zocht. Hier kwamen waardevolle inzichten uit. Deze gegevens en vergaarde kennis vulden we aan met meerdere interviews met marktkenner, om zo meer betekenis te geven aan de cijfers en om de lokale situatie beter te leren kennen. We spraken met makelaars, Wetland Wonen, de huurdersvereniging, zorgpartijen en presenteerden aan de raad. Daarnaast spraken we ook bijna dertig senioren over hun woonwensen.

Processtappen

Op twee momenten presenteerden we de tussentijdse uitkomsten aan de werkgroep, bestaande uit de gemeente en Wetland Wonen. Zij beluisterden of zij zich in de uitkomsten herkenden en gaven waar nodig sturing.

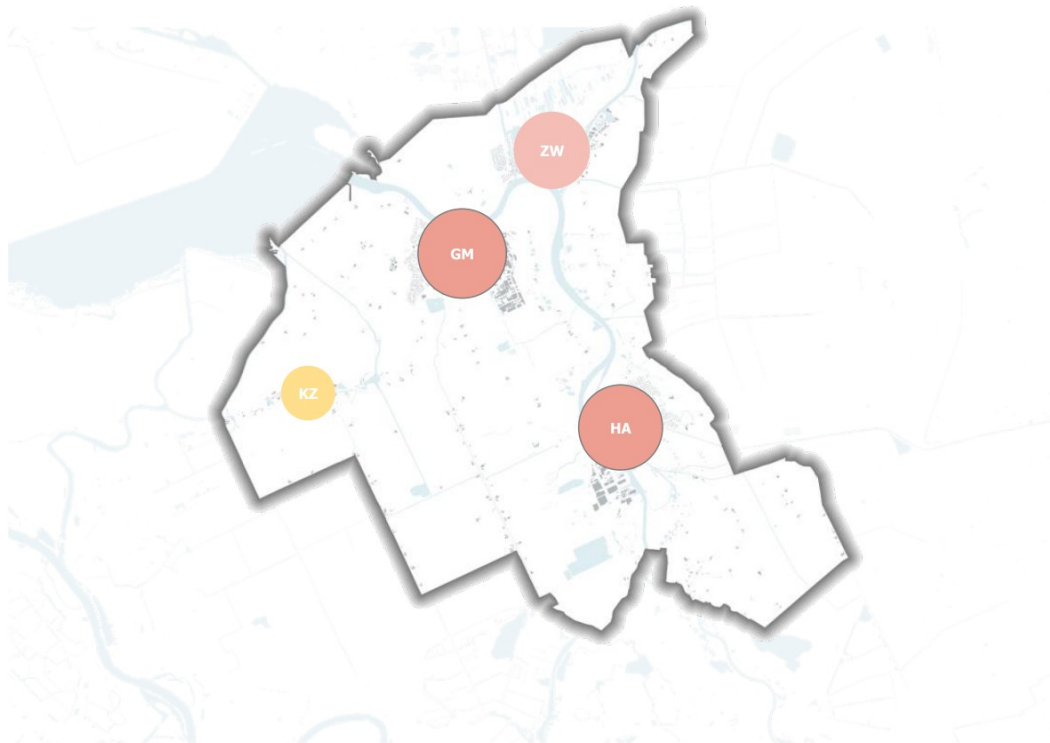
- Begin april: de eerste uitkomsten over demografie, de positie van de kernen onderling, de bestaande voorraad en enkele uitkomsten uit de gesprekken.
- Eind april: We presenteerden de belangrijkste uitkomsten van het concept-rapport over o.a. de woningbehoefte, de match met de plannen en de behoefte aan wonen en zorg.
- juni: We bespraken het concept-rapport en verwerkten laatste wijzigingen. Daarnaast praatten we het college en de raad bij over de uitkomsten.

1.3 GEBIEDSINDELING

Een indeling in clusters

De kaart hiernaast laat de kernen in de gemeente Zwartewaterland zien. Door de grote verschillen binnen de kernen, presenteren we niet alleen de uitkomsten op gemeenteniveau, maar ook voor de afzonderlijke kernen. Hierbij ligt de focus op Hasselt, Genemuiden en Zwartsluis.

- **Genemuiden, Hasselt** en **Zwartsluis** zijn de voorzieningenkernen. In het geval van Hasselt en Genemuiden is er een ruim aanbod aan dagelijkse en niet-dagelijkse voorzieningen waar ook de naburige kernen op kunnen leunen. Bijvoorbeeld diverse supermarkten, onderwijsvoorzieningen, detailhandel en vermaak. Zwartsluis is ook aangemerkt als voorzieningenkern, maar heeft een minder groot aanbod aan voorzieningen.
- **Kamperzeedijk** is een woonkern. Hier is geen supermarkt, maar wel een school en een dorpshuis.





2

ZWARTEWATERLAND IN PERSPECTIEF

2.1 IN HET KORT

Dit hoofdstuk

We plaatsen Zwartewaterland hier in een breder perspectief. Dat doen we aan de hand van:

- Een schets van actuele trends en ontwikkelingen op het gebied van wonen, zowel landelijk als regionaal (paragraaf 2.2);
- Een analyse van de onderlinge marktpositie van kernen in Zwartewaterland, waarbij we o.a. letten op bereikbaarheid en waardeontwikkeling (paragraaf 2.3);
- Een overzicht van verhuisbewegingen uit, naar en binnen de gemeente, met een aantal verbijzonderingen naar plekken en doelgroepen (paragraaf 2.4).

Uitkomsten in het kort

- De druk op de woningmarkt uit zich door de grote 'olievlek' van hogere huizenprijzen die vanuit Randstad over Nederland spreidt. In Zwartewaterland wordt vooral de overdruk vanuit Zwolle sterk gemerkt. Ook hier leidt het tot krapte.
- Hasselt is als kern aantrekkelijker voor woningzoekenden van buiten de gemeente dan de andere kernen. Dit zagen we ook terug aan de huidige m²-waarde(stijging) en wordt voornamelijk veroorzaakt door de afstand tot Zwolle.
- Ondanks dat Genemuiden, Hasselt, Zwartsluis en Kamperzeedijk in dezelfde gemeente liggen, hebben ze weinig onderlinge 'verhuisrelaties'. De kernen hebben een eigen autonome groei en verschillende redenen waarom woningzoekenden van buitenaf naar de kernen toekomen.
- Zwartewaterland is de afgelopen jaren gegroeid door migratie. Er was sprake van zowel een instroom vanuit andere gemeenten alsook een instroom van buitenaf.
- De 'verdringing' op de woningmarkt richt zich binnen Zwartewaterland meer op Hasselt dan op de andere kernen binnen de gemeente. Vooral bij koopwoningen met een WOZ-waarde tussen de € 300.000 en € 400.000 krijgt een woningzoekende uit Zwartewaterland veel concurrentie van woningzoekenden van buiten de gemeente.
- Mensen die verhuisd zijn in Zwartewaterland naar een vrijstaande- of twee-onder-één-kapwoning met een WOZ-waarde boven de € 400.000 laten in ongeveer twee derde van de gevallen een woning achter met een WOZ-waarde onder de €400.000. In bijna een derde van de gevallen laat het een woning achter met een WOZ-waarde onder de € 300.000.

2.2 TRENDS OP DE WONINGMARKT ALGEMEEN

In deze paragraaf schetsen we een aantal landelijke trends op de woningmarkt die ook van invloed zijn op de gemeente Zwartewaterland.

Huishoudensgroei gaat sneller dan

bevolkingsgroei. Het CBS verwacht dat het inwonertal nog tot 2070 toeneemt. Het tempo waarin dat gebeurt, vlak na 2040 iets af. De verwachting is dat het aantal huishoudens relatief nog sneller groeit.

Dit wordt mede veroorzaakt door

huishoudensverduunning. Mensen worden steeds ouder en vormen dus langer een huishouden en jongere huishoudens zijn ook steeds vaker alleenstaand. Binnen Nederland nemen de verschillen toe: steden en plekken met voorzieningen groeien per saldo, in kleinere dorpen en aan de randen van het land loopt het aantal huishoudens terug, vooral na ca. 2035, als sterfte de belangrijkste factor achter krimp wordt.

Meer mensen verlaten de stad, al in gang gezet

vóór coronapandemie. Dat huishoudens per saldo de grote steden verlaten, komt volgens onderzoek van de Rabobank niet door corona, maar doordat de huizenprijzen daar explosief stijgen. Mensen oriënteren zich op het gebied eromheen, waar de prijzen lager liggen. Er is sinds het begin van de coronapandemie geen versnelling van de uitstroom te zien en bovendien gaan de meeste verhuizers alsnog in een andere stad wonen. Dat betekent niet dat de vraag in meer landelijke gebieden terugloopt. Er ontstaan namelijk 'tweedelijnsseffecten' als gevolg van plek of prijs (bijvoorbeeld: van stad naar groot dorp en van groot dorp naar klein dorp, of: steeds verder, omdat woningen daar nog betaalbaar zijn).

Iets meer thuiswerken na corona, maar bijna

nooit volledig. Uit recent onderzoek van het CBP en I&O Research blijkt dat werkenden na corona gemiddeld één dag thuis blijven werken (voorheen:

een halve). Er zijn wel grote verschillen tussen sectoren: overheden, dienstverlening en de cultuursector zullen vaker thuiswerken dan meer plaatsgebonden beroepen zoals de zorg. Bijna niemand zal volledig thuis blijven werken en daarom zullen de reisafstand tot het werk en de bereikbaarheid van de woonplaats van belang blijven bij het kiezen van een woonplaats. Welke reisafstand men acceptabel vindt, is nu nog lastig te beoordelen.

'Olievlek' vanuit de Randstad spreidt zich over

het land. De 'olievlek' van stijgende transactieprizen maakt twee bewegingen (zie ook pagina 19): het spreidt zich gemeente voor gemeente uit vanuit de Randstad en het maakt sprongen richting grote steden om vanuit daar een overdruk op omliggende gemeenten te veroorzaken. Zo zijn de prijzen van de gemeente Zwolle eerder gestegen dan de omliggende gemeenten. Vaak zien we dat de sprongen slechts in kleine stappen gebeuren. Iemand uit Amersfoort kan

2.2 TRENDS OP DE WONINGMARKT ALGEMEEN

met veel overwaarde van de woning een grotere woning in Harderwijk kopen. De lokale woningzoekende komt er daardoor niet meer tussen en zoekt naar een woning verder van de Randstad af. Starters komen zonder een extra pot geld in de vorm van een verkocht huis de woningmarkt op en komen er daardoor erg moeilijk tussen.

Duurzaam wonen. De afgelopen jaren zijn stevige doelen vastgesteld, Europees en landelijk, en dit sijpelt door naar lokaal beleid en plannen in de wijken. Strategieën op hoofdlijnen worden vertaald naar concrete plannen in de komende jaren. Dat gaat over woningen (energie, materiaal) maar zeker ook over de woonomgeving (klimaatadaptatie, mobiliteit, circulair en biobased bouwen). Er zijn proeftuinen en experimenten en er is een grote slag te maken met bekende middelen ('*no-regret*'-maatregelen). Corporaties investeren al veel, maar particulieren blijven gemiddeld fors achter in het verduurzamen. Daar ligt voor de komende jaren de grootste opgave.



Flexibel wonen als oplossing voor spoedzoekers.

Volgens onderzoeksbureau Platform31 heeft minstens 10% van de woningzoekenden snel betaalbare woonruimte nodig. Denk aan recent afgestudeerden, gescheiden mensen, statushouders en ggz-uitstromers. Steeds meer gemeenten experimenteren met nieuwe, flexibele woonoplossingen, zoals tijdelijke woningen of het verbouwen van leegstaand vastgoed tot woonruimte. Spoedzoekers met weinig inkomen en een beperkt netwerk lijken het moeilijkst woonruimte te kunnen vinden en komen vaak bij particuliere verhuurders terecht.

Lage middeninkomens vallen vaker tussen wal

en schip. Een steeds groter deel van de woningzoekenden verdient te weinig om in de huidige markt een koopwoning te financieren, maar verdient te veel of staat te kort ingeschreven om in aanmerking te komen voor corporatiehuur. Anderen willen simpelweg niet kopen. Voor deze groep is de middenhuur het enige alternatief om toe te treden of door te stromen

op de woningmarkt. Tegelijk zien we dat het aanbod aan middenhuur in veel gemeenten relatief beperkt is. In Zwartewaterland is middenhuur een nichemarkt, omdat koopwoningen relatief betaalbaar zijn, maar dat betekent niet dat er geen vraag naar is.

Veel corporaties richten zich geheel op lage

inkomens. Corporaties kunnen onder de huidige regelgeving maximaal 15% van de gereguleerde huurwoningen toewijzen aan midden- of hogere-inkomensgroepen, mits het om uitzonderingssituaties gaat. Alleen als de markt in de vrije sector aantoonbaar niet functioneert, kunnen corporaties daar ook ontwikkelen. Daar wordt nog beperkt gebruik van gemaakt, ondanks dat daar sinds kort wettelijk gezien minder belemmeringen voor zijn, om zo het gat 'tussen wal en schip' meer te dichten. Ook de Nationale Woon- en Bouwagenda gaat hier op in.

2.2 TRENDS OP DE WONINGMARKT ALGEMEEN

Meer kwetsbare groepen in de sociale huur.

Corporaties huisvesten in toenemende mate alleenstaanden, ouderen met een klein pensioen en eenoudergezinnen. Er wonen steeds minder mensen met inkomen uit werk en juist steeds meer mensen met een uitkering in een corporatiewoning. Er is een groter aandeel met een laag inkomen, lagere opleiding of psychiatrische problemen, wat zorgt voor een toenemende kwetsbaarheid. Vaak concentreren deze groepen zich in buurten met goedkope woningen waar de leefbaarheid toch al onder druk staat.

Betaalbaarheid steeds meer onder druk. Steeds meer huishoudens komen financieel in de knel doordat prijzen voor energie steeds hoger worden. Zij houden steeds vaker 'aan het eind van hun inkomen een stukje maand over'. Dat gold al langer voor huishoudens in slecht geïsoleerde sociale huurwoningen, maar nieuw is dat nu ook andere groepen geraakt worden, zelfs

middeninkomens. Daar komen inflatie en de 'reguliere' stijging van huurprijzen en heffingen bij. De urgentie om te verduurzamen neemt daardoor des te sneller toe. In juni 2022 schatten het Nibud en energiebedrijven dat één op de drie huishoudens financieel in de problemen komt door de hoge energieprijzen.

Migratie heeft groeiende invloed op woonvraag.

In 2022 kwamen er volgens het CBS 403.108 migranten naar Nederland, 179.310 migranten vertrokken. Het aantal migranten nam sterk toe vergeleken met 2021, vooral door een extra toestroom van migranten uit Oekraïne. Hoewel een deel van de migranten later terugkeert naar het land waar ze vandaan komen, zorgt de instroom voor meer vraag naar woningen, bovenop het tekort dat al bestaat door behoefte van Nederlandse huishoudens. In Zwartewaterland zal het grotendeels om

arbeidsmigranten gaan, hoewel het ook Oekraïners opvangt. Dit heeft vooral consequenties voor de beschikbaarheid van sociale huurwoningen.

2.2 TRENDS OP DE WONINGMARKT BELEMMERINGEN

Uitspraak rond stikstof zorgt voor extra rem op woningbouw.

De Raad van State besloot in november 2022 dat voor álle projecten berekend moet worden hoeveel stikstof er bij de bouw vrijkomt. Grote bouwprojecten kunnen stilgelegd worden als de stikstofuitstoot te hoog is, in het bijzonder dicht bij Natura 2000-gebieden, specifiek De Olde Maten en Veerslootslanden, De Wieden en de uiterwaarden van het Zwarte Water. Vertraging ligt op de loer vanwege de verplichting om een berekening te laten maken. Er is namelijk onvoldoende capaciteit bij bureaus die dat werk doen. Volgens tijdschrift Cobouw kan die vertraging oplopen tot een halfjaar.

Een tekort aan personeel en materiaal vertraagt de bouwopgave.

Veel bouwbedrijven, maar ook veel gemeenten hebben een tekort aan personeel. Projecten blijven hierdoor vaker liggen of duren langer. De belangrijkste oorzaak van het personeelstekort is

vergrijzing. Er gaan de komende jaren veel mensen met pensioen, terwijl de aanwas van onderop de uitstroom niet compenseert. Het tekort aan personeel speelt meer in vergrijsde gemeenten en sectoren (o.a. overheden). Daarnaast is Nederland koploper deeltijdwerken. Recent zorgt een tekort aan bouw materiaal en grondstoffen ook steeds vaker voor vertraging.

Netcongestie vertraagt woningbouw.

Het wordt steeds moeilijker om nieuwe woningbouw aan te sluiten op het stroomnet. Er zijn zowel projecten die niet van de grond komen doordat er geen zicht is op een stroomaansluiting in de toekomst, als ook projecten die al klaar zijn, maar de stroomaansluiting nog ontbreekt. In Zwartewaterland is er ook sprake van een wachtrij. Er is in de gemeente bijna tot geen transportcapaciteit meer beschikbaar.

Even een dip op de woningmarkt?

De ontwikkelingen waar we de afgelopen jaren mee te maken kregen, zorgen vooralsnog voor een beperkte afname in het vertrouwen van consumenten (maar wel met grote verschillen tussen groepen). De koopmarkt lijkt zich bij vlagen iets te ontspannen, maar die trend zet vooralsnog niet door. We zien door het woningtekort namelijk nog steeds een grote vraag naar extra woningen. Anticyclisch programmeren is het middel om snel te kunnen inspelen op de vraag die er is, maar tegelijk kun je dan ook eenvoudig gas terugnemen als dat moet.

2.2 TRENDS OP DE WONINGMARKT SENIOREN

Meer ouderen, weinig doorstroming. Uit verhuisonderzoeken blijkt dat veel ouderen niet verhuizen, ook niet als ze een lichte zorgvraag krijgen. Daardoor komen gezinswoningen niet vrij en blijft de vraag naar die woningen toenemen, ondanks dat het aantal gezinnen afneemt. De honkvastheid van ouderen is deels te verklaren doordat de moderne oudere vitaler en zelfredzamer is, deels doordat ze de noodzaak (nog) niet zien om zorggeschikt te gaan wonen, deels omdat een kleiner alternatief als een stap terug voelt, en deels omdat kwalitatief goed en betaalbaar aanbod vaak ontbreekt.

Meer vraag naar (tussen)vormen van levensloopgeschikt wonen. Ouderen die langer zelfstandig wonen, hebben vaak behoefte aan zorg, veiligheid en sociale interactie. Er is behoefte aan beschut wonen: zelfstandig met zorg op afroep. Op verschillende plekken in het land zijn nieuwe vormen

van wonen met zorg bij gekomen. Bij het ontwikkelen van zulke woonvormen is het zaak om oog te hebben voor de tweedeling tussen hogere- en lagere-inkomensgroepen (langer gezond en meer zelfredzaam versus eerder zorgvraag en gericht op veilig wonen).

Transitie wonen en zorg zet door. De meeste traditionele verzorgingshuizen zijn inmiddels verdwenen of van functie veranderd. Tegelijk groeit de groep 75-plussers. Juist vanaf die leeftijd neemt de zorgvraag gemiddeld toe. Zorg ontvangen gebeurt steeds vaker in de eigen woning. Er zijn meer woningen voor ouderen nodig, met meer variatie, op meer plekken. Waar precies hangt samen met wat mensen verwachten van hun buurt: de woonomgeving, toegang tot professionele zorg, en zeker ook de informele wereld daaromheen van mantelzorg en nabuurschap tot ontmoeting.

2.2 TRENDS OP DE WONINGMARKT

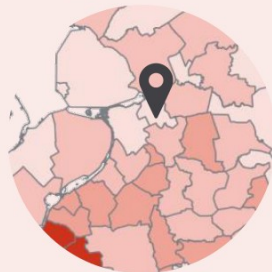
'Olievlek' vanuit de Randstad spreidt zich over het land

De kaarten hiernaast laten de gemiddelde transactieprijs zien van bestaande koopwoningen per gemeente tussen 2019 en 2023. Zo ontstaat er een goed beeld hoe de overdruk zich beweegt over de gemeenten.

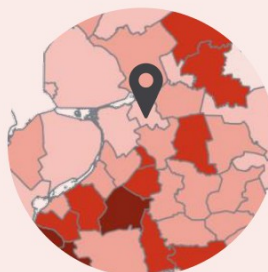
Legenda



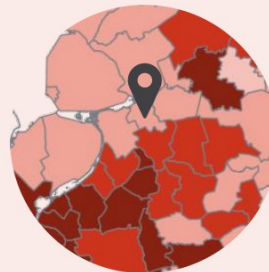
2020



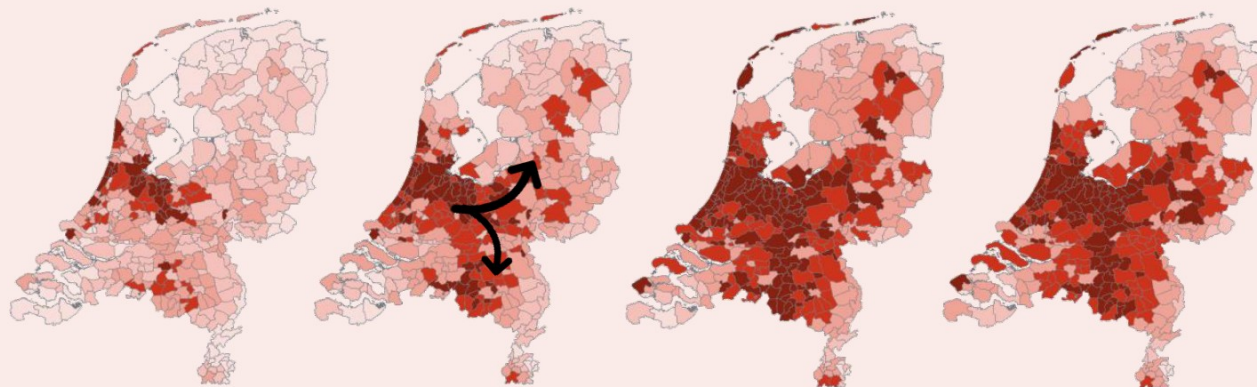
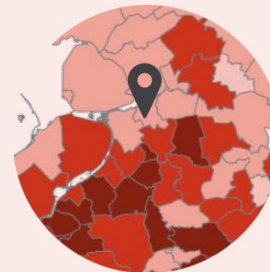
2021



2022



2023

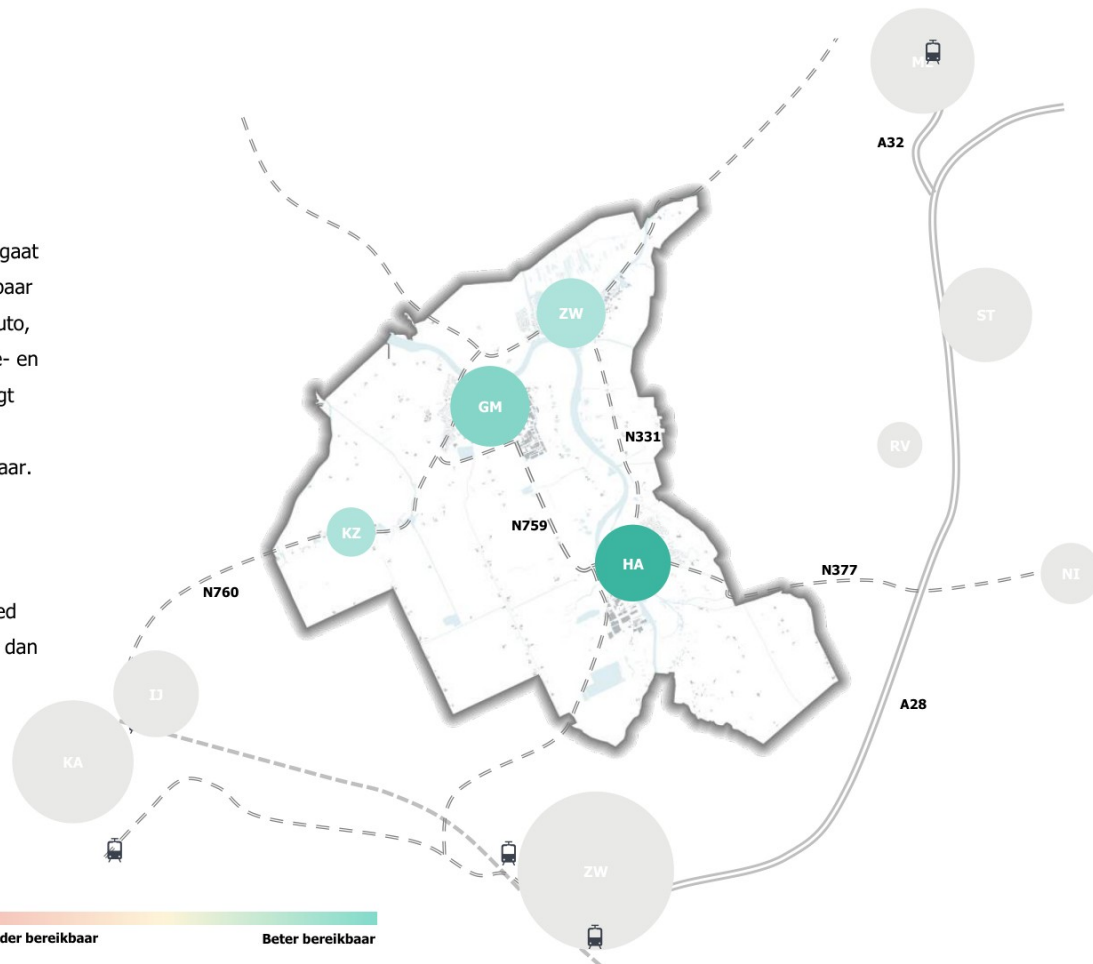


2.3 MARKTPOSITIE

Bereikbaarheid

Een factor die bepalend is voor vestigingskeuzes is bereikbaarheid. Het gaat daarbij niet alleen om bereikbaarheid per auto, maar ook met het openbaar vervoer. Hierbij is gekeken naar de afstand tot een grote stad met de auto, afstand tot een grote stad met het OV, afstand tot een oprit (provinciale- en snelwegen) en afstand tot een treinstation. De afstand met het OV weegt hierin minder zwaar omdat we weten dat de gemeente nog sterk auto-georiënteerd is. Zwartewaterland is voornamelijk per auto goed bereikbaar. We zien een paar bijzonderheden:

- Hasselt scoort beter door de ligging nabij de A28 en de goede verbindingen met Zwolle;
- Genemuiden en Zwartsluis zijn zowel met het OV als via de weg goed verbonden met steden als Zwolle, Kampen en Meppel, maar minder dan Hasselt;
- Kamperzeedijk heeft ook een relatief korte reistijd per auto tot **Kampen** en Zwolle, maar heeft een veel mindere OV-verbinding.



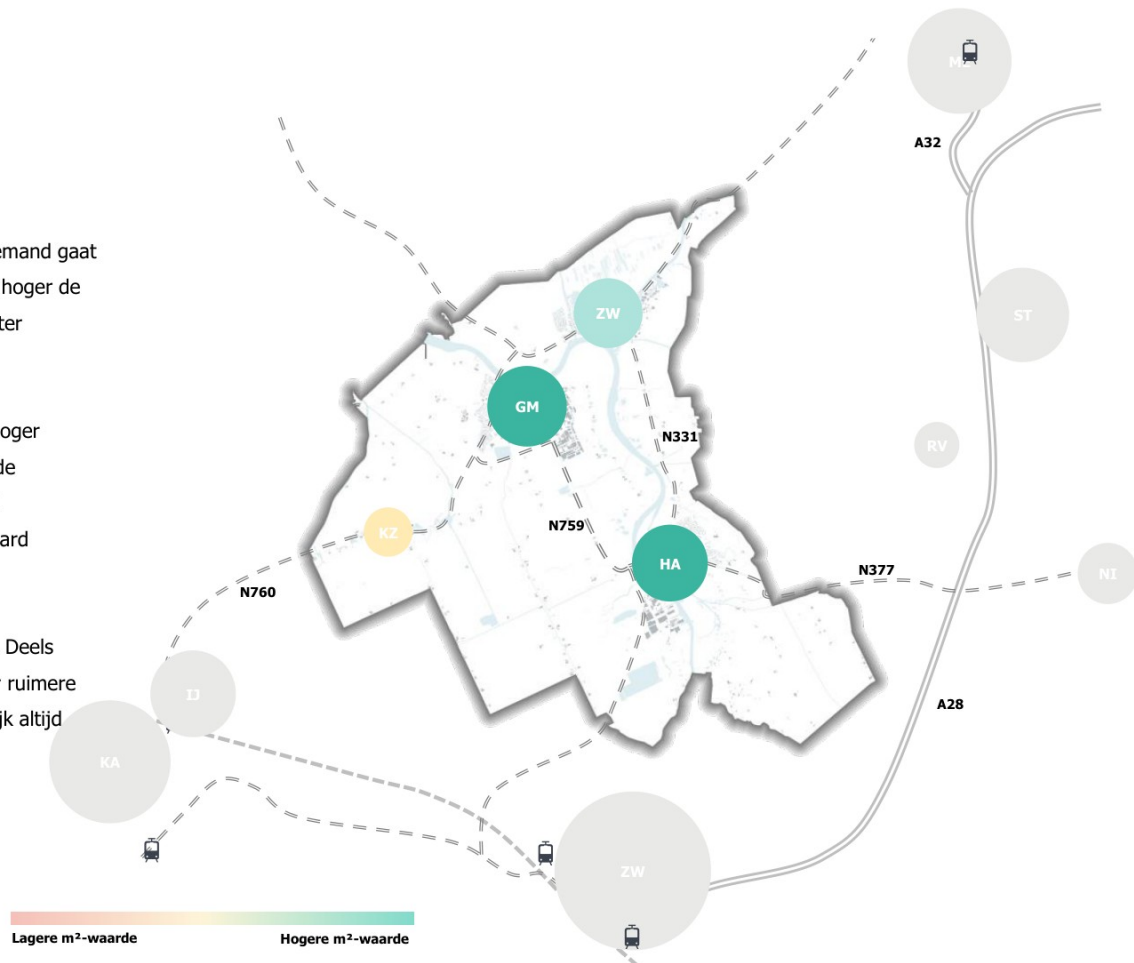
2.3 MARKTPOSITIE

M²-waarden 2024

De m²-waarde van een woning is niet zozeer bepalend voor waar iemand gaat wonen, maar een resultante hiervan. Hoe gewilder een plek is, hoe hoger de prijs. Dit uit zich op termijn in een hogere waarde per vierkante meter woning.

Duidelijk is dat de m²-waarde in Hasselt en Genemuiden een stuk hoger liggen. Hier zoomen we ook verder op in, in het hoofdstuk Bestaande voorraad. De hoge m²-waarde is een resultaat van gewildheid. Veel huishoudens willen hier graag wonen, waardoor woningen meer waard worden.

De lagere m²-waarde in Kamperzeedijk is niet per se iets negatiefs. Deels wordt het veroorzaakt door een mindere marktpositie en deels door ruimere woningen. De eerste vierkantemeters van een woning tellen namelijk altijd zwaarder dan de laatste. Plekken met veel ruime woningen, zoals Kamperzeedijk scoren daardoor lager.

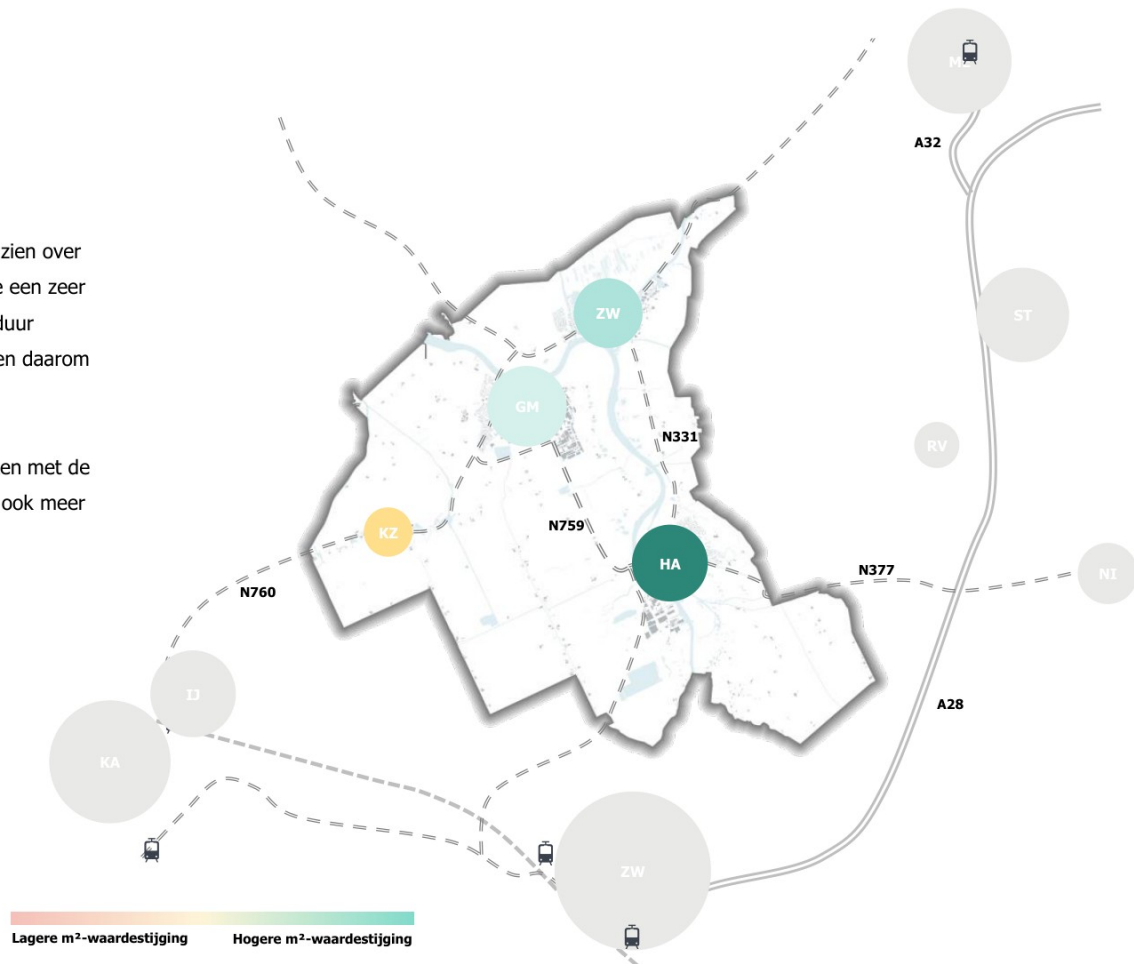


2.3 MARKTPOSITIE

Stijging m²-waarden

De stijging van de m²-waarde tussen 2018 en 2024 laat vooral wat zien over de inhaalslag die kernen gemaakt hebben. Zo stijgen de plekken die een zeer lage m²-waarde hadden vaak harder dan de plekken die al relatief duur waren. Dit zijn namelijk nog plekken die relatief betaalbaar waren, en daarom zeer gewild.

Hasselt is het sterkst gestegen de afgelopen jaren. Dit heeft te maken met de overdruk vanuit voornamelijk Zwolle. Hier laten we in dit hoofdstuk ook meer over zien. Ook de andere kernen stegen, maar wel minder hard.

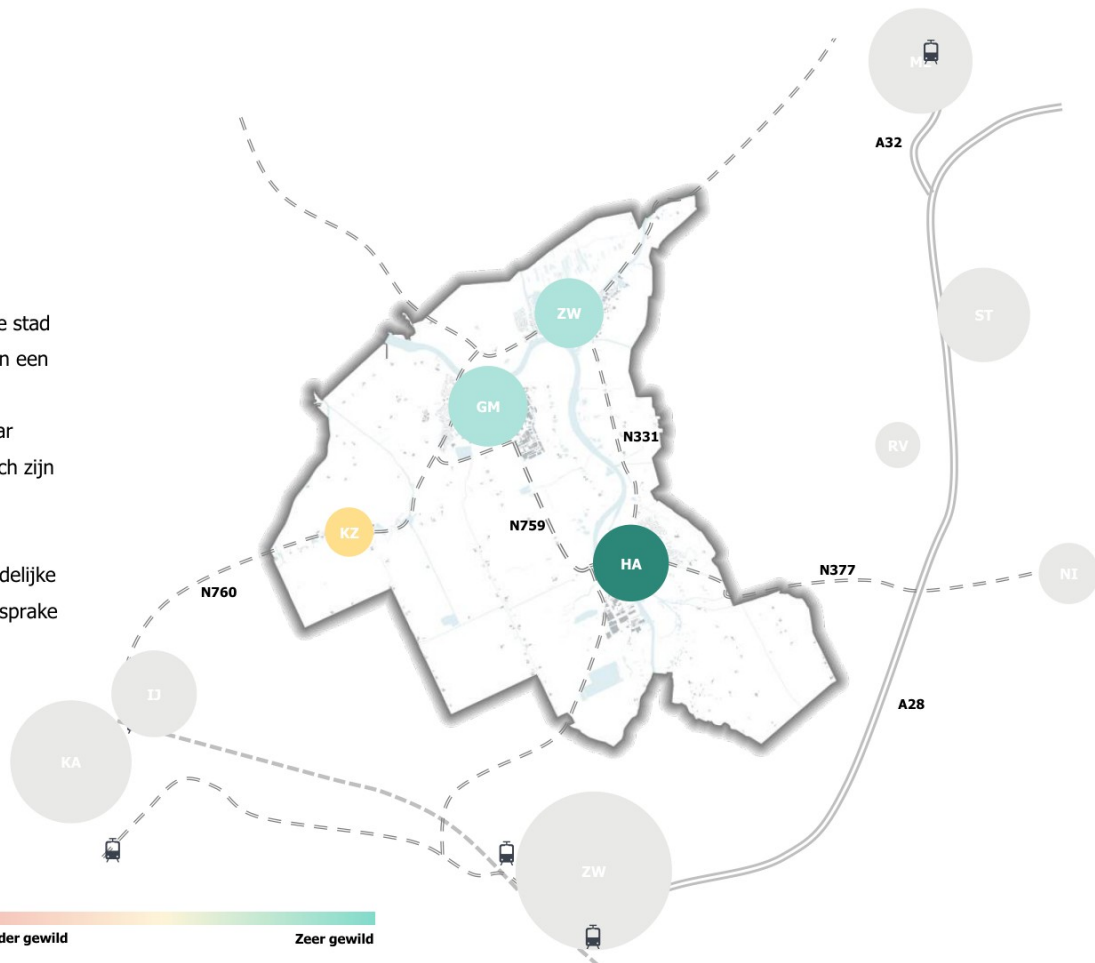


2.3 MARKTPOSITIE

Optelsom van vorige inzichten

De kaart laat in totaal zien wat de gewildheid is van de kernen in Zwartewaterland. Hierin hebben de kernen allemaal een eigen verhaal:

- Hasselt heeft een sterke marktpositie door de goede ligging t.o.v. de stad Zwolle en de A28. Ook de aantrekkelijke woonomgeving speelt hierin een belangrijke rol;
- Genemuiden en Zwartsluis hebben ook een goede marktpositie, maar profiteren in mindere mate van de overdruk op de woningmarkt. Toch zijn het aantrekkelijke kernen met een aantrekkelijk woonmilieu;
- Kamperzeedijk heeft weinig tot geen voorzieningen en ook de bereikbaarheid is minder dan een kern als Hasselt. Vanwege het landelijke woonmilieu is het ook hier aantrekkelijk wonen, maar er zal minder sprake zijn van een overdruk op de woningmarkt.



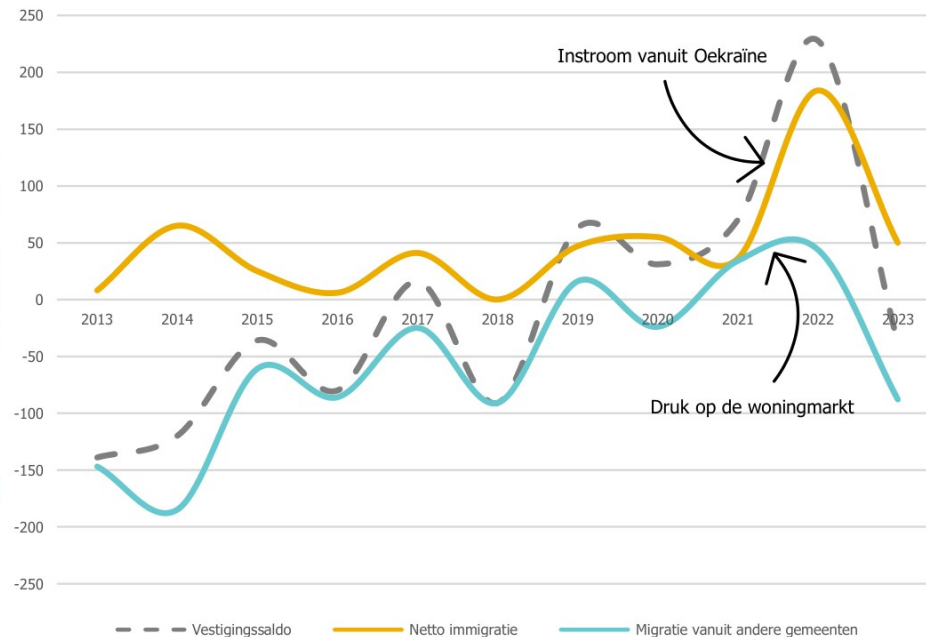
2.4 VERHUISBEWEGINGEN TUSSEN GEMEENTEN

Overdruk op de woningmarkt bereikt ook Zwartewaterland

De grafiek rechts laat drie lijnen zien: in het **blauw** de netto migratie van personen tussen gemeenten, in het **geel** vanuit het buitenland en de **grijze** lijn laat het resultante van de twee lijnen zien: het netto vestigingssaldo.

De grafiek laat zien dat de migratie vanuit andere gemeenten, de blauwe lijn, tot 2019 nog negatief was. Zwartewaterland verloor dus inwoners aan andere gemeenten, bijvoorbeeld vanwege studie of werk. Vanaf 2019 is een duidelijke omslag te zien. Mensen weten, mede door de hogere huizenprijzen, Zwartewaterland te vinden. In 2023 is er juist weer sprake van een kleine dip. Niet omdat de woningmarkt ontspant, maar omdat er te weinig woningen zijn voor woningzoekenden. Men zoekt dus naar alternatieven. Zo vertrokken meer mensen naar Kampen dan de jaren daarvoor.

De netto immigratie van arbeidsmigranten schommelt constant tussen de 0 en 65 personen per jaar. De hoge piek van 2022 wordt veroorzaakt door een hoge instroom van migranten uit Oekraïne.

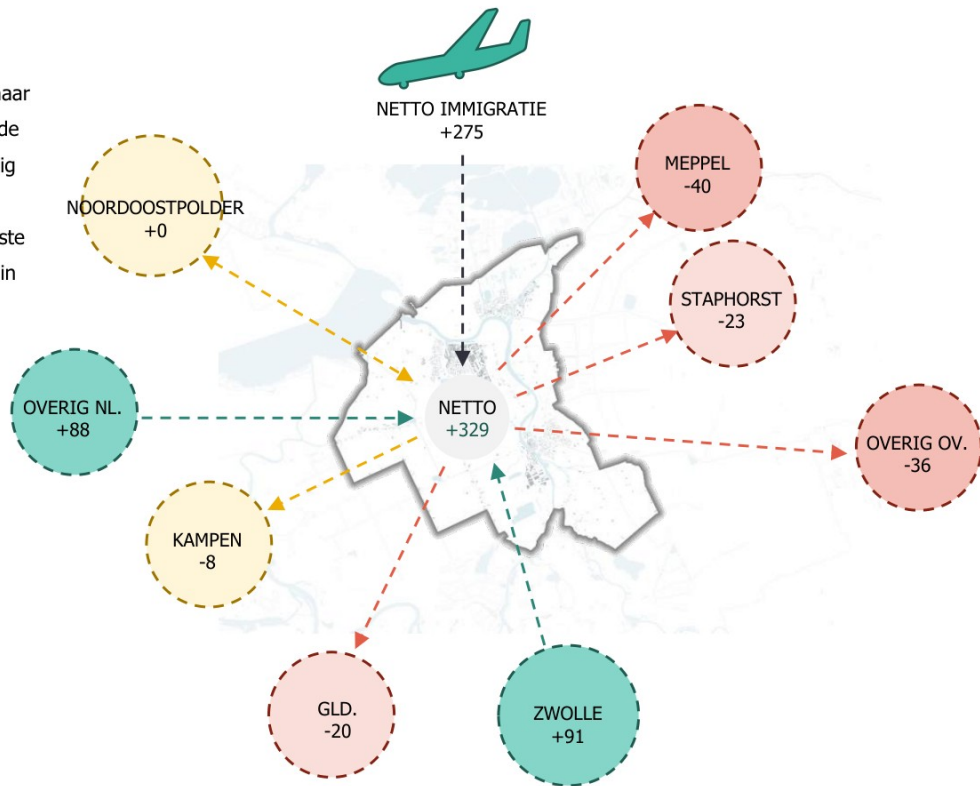


▲ Verhuisde personen tussen gemeenten of vanuit het buitenland in de periode 2013-2022. Bron: CBS Statline (2013-2023).

2.4 VERHUISBEWEGINGEN TUSSEN GEMEENTEN

Mensen weten Zwartewaterland te vinden

De kaart laat de netto instroom zien van personen per gemeente of regio naar Zwartewaterland. Het gaat hierbij om de instroom en uitstroom in de periode 2020-2022. De grootste binnenlandse instroom komt vanuit Zwolle en overig Nederland. Echter is de grootste instroom afkomstig van netto immigratie. Deze immigranten komen voornamelijk vanuit Polen en Oekraïne. De grootste uitstroom vanuit de gemeente gaat naar Meppel en de overige gemeenten in de provincie Overijssel.



2.4 VERHUISBEWEGINGEN PER LEEFTIJDGROEP

Lage instroom, vooral door druk vanuit 'eigen vraag'

De tabel rechts laat zien welke leeftijdsgroepen per saldo naar Zwartewaterland, omliggende gemeenten en omliggende regio's toe verhuisden en welke per saldo wegtrokken. De gegevens gaan over de periode 2019-2023.

Kijken we alleen naar de gemeente Zwartewaterland, dan zien we een negatief saldo in de leeftijdsgroep 15 tot 25 jaar. Er zijn dus meer jongeren vertrokken uit de gemeente, dan dat er naartoe zijn gekomen. Mensen die gaan studeren vertrekken hiervoor naar andere gemeenten. Dit zien we ook in andere gemeenten en regio's zonder hogeschool of universiteit. In de andere leeftijdsgroep 'wint' Zwartewaterland juist jaarlijks inwoners.

Dat de instroom jaarlijks lager is dan andere gemeenten en regio's is op duidelijk te verklaren. Los van dat regio's groter zijn, wat een vertekend beeld geeft, heeft Zwartewaterland (net als Staphorst) een sterke 'demografische motor'. Dit betekent dat er door de natuurlijke opbouw van de bevolking, meer huishoudens bijkomen dan er overlijden. Hierdoor ontstaat er vanuit de gemeente zelf al een 'eigen' druk op de woningmarkt. De instroom van buitenaf is dan logischerwijs kleiner.

	KINDEREN	JONGEREN	JONGE GEZINNEN	OUDERE GEZINNEN	JONGE OUDEREN	OUDEREN	
GEMEENTE / REGIO	< 15 JR	15-25 JR	25-50 JR	50-65 JR	65-85 JR	85-PLUS	SALDO
Zwartewaterland	47	-85	46	12	-12	-1	7
Noord-Overijssel (CR)	328	373	725	201	131	-33	1.726
Veluwe (CR)	299	-256	715	144	116	39	1.057
Staphorst	18	-64	-22	14	-24	-8	-86
Steenwijkerland	103	-153	238	221	1	-2	408

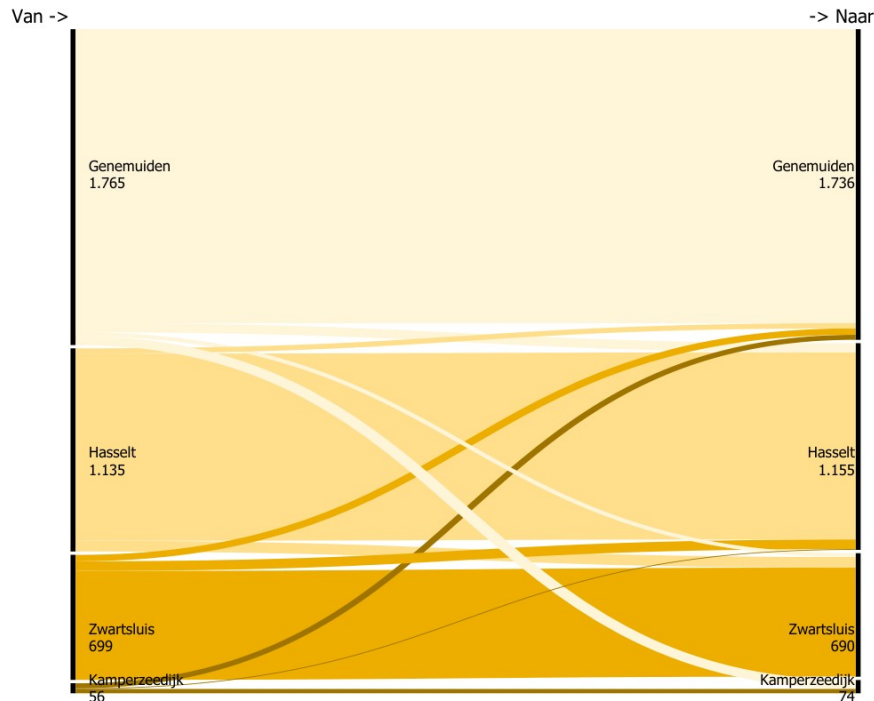
▲ Gemiddelde migratiesaldi per leeftijdsgroep per jaar, voor Zwartewaterland, omliggende gemeenten en omliggende regio's, over de periode 2019-2023. De regio Noord-Overijssel is exclusief Staphorst en Steenwijkerland. De kleur van de cel geeft aan hoe groot de gemiddelde netto toe- of afname was. Bron: CBS (2019 t/m 2023).

2.4 VERHUISBEWEGINGEN BINNEN DE GEMEENTE

Weinig wisseling van kernen

De 'flowchart' rechts laat zien welke verhuisbewegingen binnen de gemeente Zwartewaterland gemaakt worden tussen 2019 en februari 2024. Het laat duidelijk zien dat weinig personen binnen de gemeente wisselen van kern.

Dit is ook het beeld dat makelaars ons meegaven (zie daarvoor ook het kader: wat zien de makelaars?) en wat ook duidelijk zichtbaar werd bij het zoekproces van recent verhuisden (zie hoofdstuk 6). Over het algemeen hebben woningzoekenden verschillende redenen om naar een kern te verhuizen. In Hasselt is dit bijvoorbeeld veel vaker omdat men geen betaalbare woning kan vinden in Zwolle, of juist meer vierkantemeters voor hetzelfde geld wilt. In Genemuiden is men gemiddeld genomen veel meer op de eigen kern gericht. Andersom verhuizen er ook weinig personen richting Genemuiden.



▲ Flowchart van verhuisbewegingen binnen de gemeente Zwartewaterland. Bron: BRP gemeente Zwartewaterland (2022-februari 2024)

2.4 VERHUISBEWEGINGEN DRUK VAN BUITENAF

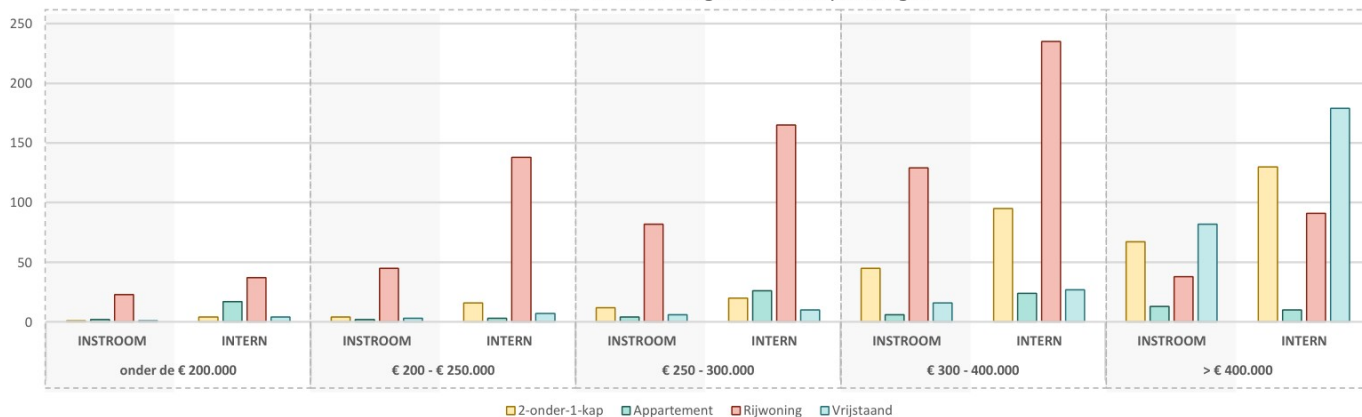
Meeste bewoners komen vanuit de gemeente

De onderstaande grafiek laat zien hoeveel woningen zijn gekocht door mensen van buiten de gemeente Zwartewaterland (instroom) en door mensen uit de gemeente Zwartewaterland (intern). Hierbij is gecorrigeerd voor mensen uit de gemeente die zijn samen gaan wonen met iemand van buiten de

gemeente. In dat geval is de woning gekocht door iemand van binnen de gemeente en is het dus 'intern'. De grafiek laat zien dat er de afgelopen jaren in het segment onder de € 400.000 vooral veel rij- en een aantal twee-onder-één-kapwoningen zijn verkocht. Het overgrote deel daarvan ging naar mensen van binnen de gemeente. Zo gingen er tussen 2019 en begin 2024

138 rijwoningen met een WOZ-waarde tussen de € 200.000 en € 250.000 naar mensen die uit Zwartewaterland komen en 45 naar mensen die van buiten de gemeente kwamen. In het duurdere segment, boven de € 400.000, is er meer instroom van buitenaf te zien. Voor dit geld koopt men in Zwartewaterland meer vierkantemeters dan in Zwolle.

WOZ-waarde aangekochte koopwoningen



◀ De grafiek links laat zien per woningtype en prijsklasse hoeveel woningen zijn gekocht door mensen die vanuit binnen de gemeenten Zwartewaterland komen (intern) of juist van buiten (instroom) tussen 2019 en begin 2024. Hierbij is gecorrigeerd voor huishoudens waarbij één van de bewoners uit de gemeente kwam. Voorbeeld: iemand die uit Hasselt komt en gaat samenwonen met iemand uit Meppel in de gemeente Zwartewaterland telt als 'intern'. Bron: BRP (2019-2023), BAG (2023) en WOZ (2024).

2.4 VERHUISBEWEGINGEN DRUK VAN BUITENAF

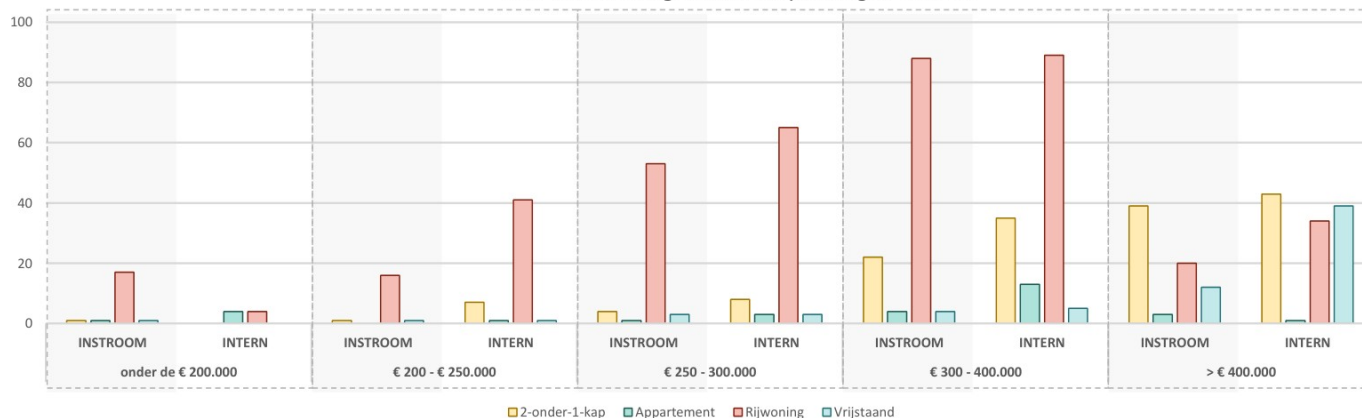
Concurrentie intern en instroom groter in Hasselt

De grafiek hieronder laat hetzelfde zien als de pagina hiervoor, maar dan specifiek ingezoomd op Hasselt. Hier is namelijk veel meer sprake van instroom van buitenaf. Zo is te zien dat rijwoningen met een WOZ-waarde tussen de € 300.000 en € 400.000 voor de

helft naar mensen van buiten de gemeente gaan. Ook in de prijsklassen hieromheen is dit het geval. Iemand die een woning zoekt in Hasselt, heeft vaker dan andere kernen in Zwartewaterland Zwolle als eerste keuze. Hasselt concurreert dan ook met kernen rondom Zwolle men ongeveer dezelfde reisafstand. Kernen ten oosten van Zwolle hebben daarnaast vaak

een goede ov-verbinding met Zwolle, waardoor men bereid is in absolute afstand verder van Zwolle af te wonen. Pagina 69, in het hoofdstuk Woonwensen en verhuisgedrag, laat dit ook duidelijk zien. In de bijlage is de onderstaande grafiek te vinden voor Genemuiden en Zwartsluis.

WOZ-waarde aangekochte koopwoningen Hasselt



◀ De grafiek links laat zien per woningtype en prijsklasse hoeveel woningen zijn gekocht door mensen die vanuit binnen de gemeenten Zwartewaterland komen (intern) of juist van buiten (instroom) tussen januari 2019 en februari 2024. Hierbij is gecorrigeerd voor huishoudens waarbij één van de bewoners uit de gemeente kwam. Voorbeeld: iemand die uit Hasselt komt en gaat samenwonen met iemand uit Meppel in de gemeente Zwartewaterland telt als 'intern'. Bron: BRP (2019-2023), BAG (2023) en WOZ (2024).

2.4 VERHUISBEWEGINGEN DOORSTROMING

Bouw 'dure' woningen zorgt voor betaalbaarheid

De onderstaande tabel laat zien wat huishoudens achterlaten (in de periode **januari** 2019 - februari 2024) die een twee-onder-één-kapwoning of vrijstaande woning met een WOZ-waarde van boven de € 400.000 kopen. De meest betaalbare woningen in de gemeente staan er namelijk al. Met de huidige bouw- en grondprijzen is het amper mogelijk om voor dezelfde bedragen een soortgelijke woning te bouwen. Het is dus belangrijk om mensen die in de meest betaalbare

woningen zitten kansen te geven om door te stromen. Bijna twee derde van de woningen die achtergelaten worden door huishoudens die naar een dure twee-onder-één-kapwoning of vrijstaande woning verhuizen heeft een WOZ-waarde van onder de € 400.000. Bijna 30% heeft zelfs een WOZ-waarde van onder de € 300.000. Zo komt er in de helft van de gevallen een rijwoning vrij. In slechts een derde van de gevallen laat men een woning binnen dezelfde prijsklasse of duurder achter.

ACHTERGELATEN WONING	< € 250.000	€ 250.000 - € 300.000	€ 300.000 - € 400.000	> € 400.000	Eindtotaal
Vrijstaande woning	1%	0%	4%	12%	17%
2-onder-1-kapwoning	1%	1%	10%	12%	24%
Rijwoning	11%	13%	21%	10%	54%
Appartement	2%	0%	2%	1%	4%
Eindtotaal	15%	14%	36%	35%	100%



▲ Bron: Project Achter 't Tag, Bonthuis Vaartjes Makelaars via Funda.



K1
W

3

**DEMOGRAFIE EN
DOELGROEPEN**

3.1 IN HET KORT

Dit hoofdstuk

We gaan in op demografische ontwikkelingen in de gemeente. We kijken naar:

- De samenstelling van inwoners en huishoudens nu en ontwikkelingen in de afgelopen jaren, in de hele gemeente, met onderscheid naar leeftijdsgroepen en typen huishoudens (paragraaf 3.2);
- Een vergelijking met andere gemeenten in de regio (paragraaf 3.3);
- De samenstelling van inwoners en huishoudens per kern en de ontwikkeling daarvan in de afgelopen jaren (paragraaf 3.4);
- De verwachte kwantitatieve behoefte op gemeenteniveau tot 2030, met een doorkijk naar 2034 en 2040. We doen dat langs drie scenario's (paragraaf 3.5);
- De verwachte ontwikkeling van doelgroepen (paragraaf 3.6).

In het kort

- De bevolking van Zwartewaterland is relatief jong, vooral in vergelijking met omliggende gemeenten. Alleen Staphorst is jonger. De laatste 20 jaar is Zwartewaterland wel vergrijsd maar niet in hetzelfde tempo als andere gemeenten doen.
- Zoomen we in naar de kernen, dan zijn vooral Genemuiden en Kamperzeedijk nog redelijk jong. Hasselt en Zwartsluis zijn meer vergrijsd en hebben relatief (t.o.v. het gemiddelde van de gemeente) veel senioren.
- Er is tot en met 2030 behoefte aan 775 (bandbreedte van 675 tot 850) extra woningen. Dit is een combinatie van een sterke eigen behoefte, instroom, huishoudensverduunning en een al opgebouwd woningtekort. De tien jaar na 2030, tot en met 2040, is er behoefte aan nog eens 600 tot 750 woningen.
- Het aantal senioren gaat de komende jaren flink stijgen. Dit komt doordat de huidige bevolking ouder wordt. De instroom compenseert de vergrijzing deels. Het aantal alleenstaanden, paren en gezinnen blijft ook toenemen. Wel worden de gezinnen over het algemeen ouder.
- Er is een sterke 'demografische motor' in de gemeente. Dat houdt in dat er veel gezinnen zijn met relatief veel kinderen. Deze kinderen vormen over 20 tot 30 jaar weer nieuwe huishoudens. Het aantal geboortes in de gemeente heft de sterfte nog ruim op. Er is dus sprake van een autonome groei.

3.2 TERUGBLIK OP GEMEENTENIVEAU

Omslag: groei in gezinnen en jeugd

De schema's hiernaast laten de ontwikkeling van het aantal inwoners en huishoudens in Zwartewaterland zien over de periode 2013-2023. Het aantal huishoudens groeide gemiddeld met 110 per jaar. Dat komt deels door een groei in het aantal inwoners en deels door huishoudensverdunding (het aantal inwoners per huishouden neemt af, dus bij een gelijkblijvend aantal inwoners neemt het aantal huishoudens toe). Het aantal gezinnen is de afgelopen jaren gegroeid, ondanks een daling in de voorgaande jaren.

Het aantal inwoners groeide met ongeveer 115 inwoners per jaar. Vooral de laatste vijf jaar is het aantal inwoners hard toegenomen. De grootste groei zit hem vooral in de leeftijdsgroep tot 45 jaar. Er zijn dan ook **de afgelopen vijf jaar** veel gezinnen bijgekomen in de gemeente.

INWONERS	2013	2018	2023	Δ 2013-2018	Δ 2018-2023	Δ 2013-2023	GEM PER JAAR
0 tot 15 jaar	5.553	4.679	4.669	-874	-10	-884	-88
15 tot 25 jaar	3.332	3.067	3.187	-265	120	-145	-14
25 tot 45 jaar	6.219	5.381	5.640	-838	259	-579	-58
45 tot 65 jaar	4.886	5.641	5.735	755	94	849	85
65 jaar en ouder	2.221	3.700	4.137	1.479	437	1.916	192
TOTALEN	22.210	22.468	23.368	258	900	1.158	116

HUISHOUDENS	2013	2018	2023	2013-2018	2018-2023	2013-2023	GEM PER JAAR
Alleenstaanden	1.796	2.151	2.398	355	247	602	60
Paren	2.187	2.695	2.749	508	54	562	56
Gezinnen	3.827	3.611	3.782	-216	171	-45	-4
TOTAAL	7.810	8.457	8.929	647	472	1.119	112

▲ Ontwikkeling van het aantal inwoners en huishoudens in Zwartewaterland, onderverdeeld naar leeftijdsgroepen en huishoudenstypen, over de periode 2013-2023. Bron: CBS (2013, 2018, 2023).

3.2 TERUGBLIK OP GEMEENTENIVEAU

Zwartewaterland relatief jong

De figuren rechts laten de bevolkingspiramide zien voor Zwartewaterland in de jaren 2002 en 2022. Het laat zien hoe de bevolking zich de laatste 20 jaar heeft ontwikkeld.

Zwartewaterland is relatief jong, ook t.o.v. omliggende regio's. Zo heeft het relatief veel kinderen en jongeren en relatief weinig senioren. Echter neemt dit af vanaf de leeftijd 20-24, vooral bij vrouwen. Jongeren vertrekken vanwege de studie weg uit Zwartewaterland en komen eventueel later weer terug.



▲ Bevolkingspiramides voor Zwartewaterland in de jaren 2002 en 2022. Elke staaf geeft aan hoeveel mannen en vrouwen er in elke leeftijdsgroep zitten. De zwarte contouren geven de gemiddelde leeftijdsopbouw in de regio Noord-Overijssel (COROP) weer. Hoe breder de onderkant van de piramide, hoe meer jongeren er wonen. Andersom geldt: hoe 'bolle' de bovenkant, hoe meer (aanstaande) ouderen (deels 'babyboomers') er zijn. Bron: CBS (2002, 2022).

3.3 VERGELIJKING MET OMLIGGENDE REGIO'S

Zwartewaterland jong vergeleken met omgeving

De tabellen rechts laten de leeftijdsopbouw en huishoudenssamenstelling van Zwartewaterland en omliggende gemeenten zien in 2003 en 2023.

Samen met de gemeente Staphorst heeft Zwartewaterland relatief veel jonge inwoners en relatief weinig senioren. Dit sluit aan bij het beeld van de bevolkingspiramide, waar Zwartewaterland een bredere onderkant heeft en een smallere bovenkant t.o.v. de regio Noord-Overijssel.

Kijken we naar het aandeel per huishoudentype, dan valt ook op dat Zwartewaterland (opnieuw samen met Staphorst) relatief veel gezinnen heeft en relatief weinig alleenstaanden. Veel jonge gezinnen zorgt vaak voor een sterke 'demografische motor': er worden veel nieuwe kinderen geboren die over ca. 20 jaar weer nieuwe huishoudens vormen.

LEEFTIJD	0 TOT 15		15 TOT 25		25 TOT 45		45 TOT 65		65 JAAR EN OUDER	
OMLIGGENDE GEMEENTEN	2003	2023	2003	2023	2003	2023	2003	2023	2003	2023
ZWARTEWATERLAND	25%	20%	15%	14%	28%	24%	22%	25%	10%	17%
STAPHORST	28%	23%	15%	15%	27%	22%	20%	25%	10%	15%
STEENWIJKERLAND	21%	16%	11%	11%	28%	21%	26%	29%	15%	23%
ZWOLLE	20%	18%	14%	13%	33%	28%	21%	25%	12%	16%
KAMPEN	23%	20%	14%	13%	29%	25%	22%	25%	12%	17%
NOORDOOSTPOLDER	24%	19%	12%	13%	29%	25%	23%	26%	12%	17%

HUISHOUDENS	ALLEENSTAANDEN		PAREN		GEZINNEN	
OMLIGGENDE GEMEENTEN	2003	2023	2003	2023	2003	2023
ZWARTEWATERLAND	23%	27%	28%	31%	49%	42%
STAPHORST	19%	26%	27%	28%	54%	46%
STEENWIJKERLAND	28%	34%	34%	33%	38%	33%
ZWOLLE	38%	42%	29%	26%	32%	32%
KAMPEN	30%	32%	29%	29%	40%	39%
NOORDOOSTPOLDER	26%	33%	32%	32%	41%	36%

▲ Leeftijdsopbouw en huishoudenssamenstelling in Zwartewaterland vergeleken met die in omliggende gemeenten over de periode 2003-2023, in percentages. Bron: CBS (2003, 2023).

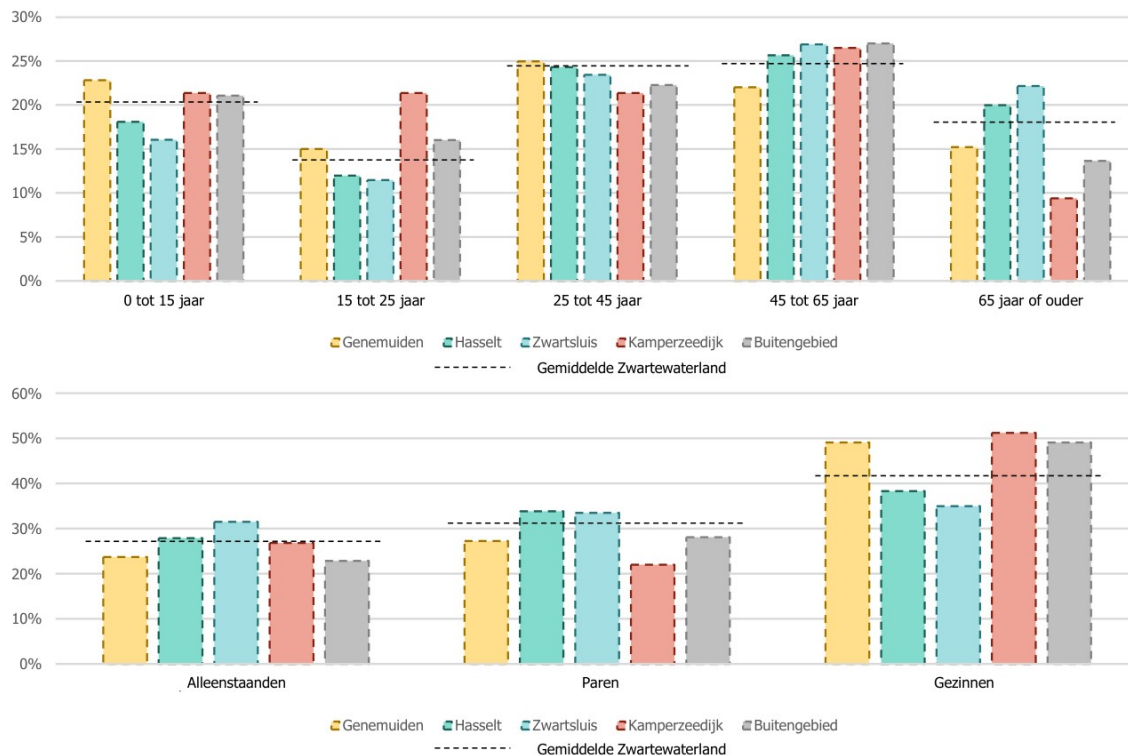
3.4 TERUGBLIK PER KERN

Grote verschillen tussen de kernen

Op de vorige pagina lieten we zien dat Zwartewaterland relatief jong is. De grafieken rechts laten per kern de samenstelling naar leeftijd en huishoudenstype zien in 2023. Op de volgende pagina is dit ook in een tabel weergegeven.

De bovenste grafiek, naar leeftijd, laat duidelijk zien dat Genemuiden, Kamperzeedijk en het buitengebied een veel jongere leeftijdsopbouw hebben dan Hasselt en Zwartsluis. Zo heeft Genemuiden een hoger dan gemiddeld aandeel inwoners onder de 45 jaar, en een lager dan gemiddeld aandeel inwoners boven de 45 jaar. Zwartsluis is de meest vergrijsde kern binnen de gemeente.

Genemuiden, Kamperzeedijk en het buitengebied hebben relatief gezien meer gezinnen dan de andere twee kernen. In Hasselt en Zwartsluis wonen gemiddeld meer senioren en daardoor ook meer paren en alleenstaanden.



3.4 TERUGBLIK PER KERN

CLUSTER	INWONERS			JONGEREN (25-)		OUDEREN (65+)	
	2013	2023	Δ '13-'23	2013	2023	2013	2023
Genemuiden	9.535	9.745	2,20%	26%	23%	12%	15%
Hasselt	7.115	7.925	11,38%	20%	19%	15%	19%
Zwartsluis	4.755	4.955	4,21%	19%	17%	17%	22%
Kamperzeedijk	675	735	8,89%	29%	21%	9%	9%
Zwartewaterland	22.140	23.368	2,80%	37%	34%	14%	18%

▲ Ontwikkeling van het inwonertal, het aandeel jongeren (tot 25 jaar) en het aandeel ouderen (65-plus) per kern.
Bron: CBS (2013, 2023).

CLUSTER	HUISHOUDENS			ALLEENSTAANDEN		GEZINNEN	
	2013	2023	Δ '13-'23	2013	2023	2013	2023
Genemuiden	3.240	3.365	3,86%	23%	23%	50%	49%
Hasselt	2.775	3.205	15,50%	25%	27%	41%	39%
Zwartsluis	2.025	2.140	5,68%	32%	32%	36%	36%
Kamperzeedijk	195	235	20,51%	22%	23%	61%	55%
Zwartewaterland	8.300	8.929	7,58%	26%	27%	44%	42%

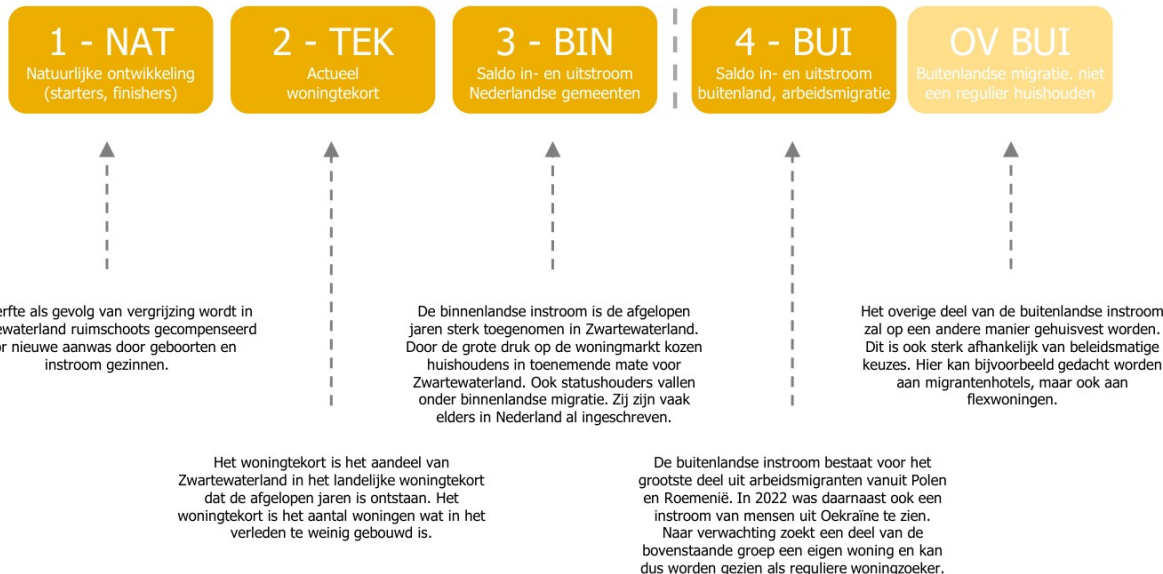
▲ Ontwikkeling van aantal huishoudens, het aandeel alleenstaanden en het aandeel gezinnen per kern.
Bron: CBS (2013, 2023).

3.5 VERWACHTE WONINGBEHOEFTE UITLEG

In stappen naar een woningbehoefte

Op de volgende pagina laten we zien wat de woningbehoefte is voor Zwartewaterland tot en met 2030 en met een doorkijk naar 2034 en 2040. Om de woningbehoefte te berekenen kijken we o.a. naar trends uit het verleden. Daarnaast maken we gebruik van de Primos-prognose van ABF-Research. Hier zitten trends als de natuurlijke ontwikkeling en binnen- en buitenlands migratie al bij in.

Prognoses geven een duidelijke richting en bandbreedte aan voor de komende periode. Toch zijn er zoveel externe factoren die invloed kunnen hebben op de woningmarkt dat het monitoren van de vraag en het in gesprek blijven met marktpartijen het belangrijkste is. Zo zijn door de hoge rentestand en de instroom van mensen uit Oekraïne veel prognoses al weer achterhaald.



3.5 VERWACHTE WONINGBEHOEFTE

Tot en met 2030: + 775 woningen

De grafiek rechts laat de woningbehoefte zien voor Zwartewaterland tot en met 2030, 2034 en 2040.

De woningbehoefte is een combinatie van het in te lopen woningtekort van ca. 90 woningen (bron: ABF Research 2023) en de te verwachte woningbehoefte.

De woningbehoefte is weergegeven in drie scenario's:

Scenario laag: dit scenario laat de woningbehoefte zien volgens de Primos-prognose van ABF Research.

Scenario hoog: dit scenario gaat uit van het doorzetten van trends op de korte termijn. De druk op de woningmarkt blijft hoog en ook de eigen 'demografische motor' blijft draaien. Op de lange termijn volgt het de demografische trends van de Primos-prognose

Scenario midden: het gemiddelde van de bovenste twee scenario's.

In **hoofdstuk 7** wordt de woningbehoefte vertaald naar kernen, eigendom en woningtypen.

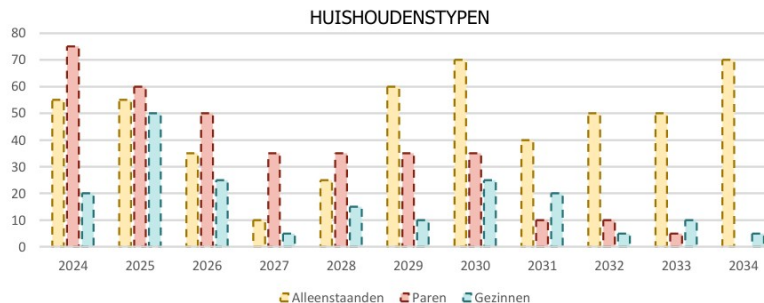


3.6 ONTWIKKELING VAN DOELGROEPEN

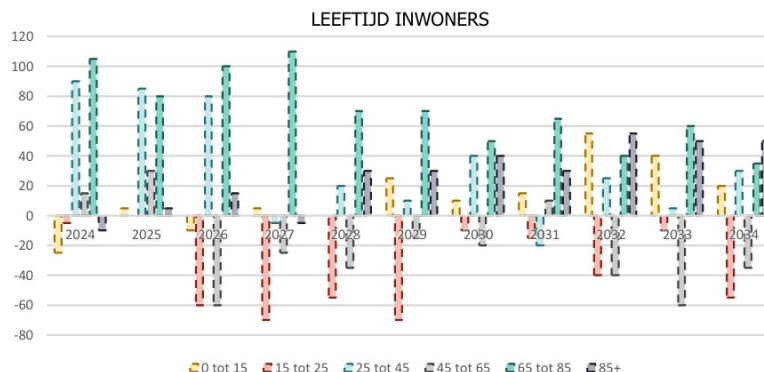
Vergrijzing zichtbaar, ook groei jonge gezinnen

De grafieken en tabellen rechts laten zien wat de toe- of afname is per huishoudenstypen en leeftijdsgroepen in Zwartewaterland (bron: Primos 2024). De grafieken laten de toe- of afname per jaar zien.

Alle huishoudenstypen nemen toe in Zwartewaterland, maar alleenstaanden het sterkst. Vooral op de lange termijn zijn zij de voornaamste veroorzaker van de groei in het aantal huishoudens. Op de korte termijn is er ook nog een groei van het aantal paren en gezinnen. Echter neemt dit rond 2030 af. De toenemende groei van het aantal alleenstaanden hangt samen met de groei van het aantal senioren. Zij zijn vaker alleenstaand. Zo groeit het aantal 65+’ers tot en met 2030 met ongeveer 700. Daartegenover staat een daling in de leeftijdsgroepen 15 tot 25 jaar en 45 tot 65 jaar.



HUISHOUDENS	t/m 2030	t/m 2034
Alleenstaanden	+310	+520
Paren	+325	+350
Gezinnen	+150	+190
Totaal	+775	+1.050



PERSONEN	t/m 2030	t/m 2034
0 tot 15	+10	+140
15 tot 25	-270	-390
25 tot 45	+320	+360
45 tot 65	-110	-235
65 tot 85	+585	+785
85+	+105	+290
Totaal	+640	+950



4

**BESTAANDE
VOORRAAD**

4.1 IN HET KORT

Dit hoofdstuk

We staan stil bij de bestaande voorraad in Zwartewaterland. Dat doen we aan de hand van de volgende thema's:

- Samenstelling van de voorraad, o.a. naar eigendom en type (paragraaf 4.2);
- Waarde en waardeontwikkeling van plekken en producten (paragraaf 4.3);
- Opgaven in verduurzaming van bestaande woningen (paragraaf 4.4);
- Betaalbaarheid van wonen in de sociale huur- en koopsector (paragraaf 4.5).

Uitkomsten in het kort

- Er is in de gemeente Zwartewaterland in de bestaande voorraad 19% sociale huur door Wetland Wonen. Dit aandeel is relatief laag t.o.v. omliggende regio's. Het aandeel particuliere huur is met 10% juist weer hoog. Een deel van de particuliere huurvoorraad valt echter ook onder de sociale huur, maar dit is niet meetbaar.
- Er staat relatief weinig sociale huur in Genemuiden en veel in Zwartsluis. In Zwartsluis liggen de inkomens ook een stuk lager.
- De gemeente Zwartewaterland heeft een divers woningaanbod, zowel qua prijsklassen als ook woningtypen. Wel zijn er nog relatief weinig nultredenwoningen in de gemeente, terwijl de groep senioren sterk zal toenemen.
- De woningwaarde ligt het hoogst in Hasselt. Hasselt ervaart ook de meeste overdruk op de woningmarkt. De hoge vraag van woningzoekenden drijft de woningprijzen hier harder op dan in andere kernen binnen de gemeente.
- Er zijn nog weinig woningen van Wetland Wonen met labels E, F en G. In totaal staan er nog 127 woningen met een slecht energielabel. Deze woning staan ook op de planning om verduurzaamd te worden.
- De zorg om de verduurzaming van de particuliere woningvoorraad is groter. Er zijn nog veel woningen die een relatief hoog gasverbruik hebben. Over het algemeen zijn dit woningen in het centrum, of slecht geïsoleerde, maar ruime, jaren '70 woningen.

4.2 SAMENSTELLING VAN DE VOORRAAD

Meeste sociale huur in Zwartsluis

In het schema rechts laten we per kern zien hoe de woningvoorraad naar eigendom is samengesteld. We zien dat gemiddeld ruim 70% van de voorraad uit koopwoningen bestaat. In het buitengebied en in Kamperzeedijk ligt dat aandeel nog iets hoger. In Zwartsluis staan met 62% relatief de minste koophuizen.

De sociale huursector beslaat ongeveer een vijfde van de totale voorraad in Zwartewaterland. De verschillen tussen de drie hoofdkernen zijn groot: in Zwartsluis is de sociale huursector met 28% het grootst, Hasselt volgt met 21% en in Genemuiden is die het kleinst met (slechts) 15%. In Kamperzeedijk en het buitengebied staat nauwelijks sociale huur.

De particuliere huurvoorraad is opgeteld 10% van het totaal. De verschillen tussen de kernen zijn voor die sector juist klein.

CLUSTER	KOOP		CORPORATIE		PARTICULIERE HUUR		TOTAAL
	AANTAL	%	AANTAL	%	AANTAL	%	
Genemuiden	2.695	76%	520	15%	325	9%	3.540
Hasselt	2.085	71%	625	21%	245	8%	2.955
Zwartsluis	1.305	62%	595	28%	225	11%	2.125
Kamperzeedijk	150	85%	5	2%	20	13%	175
Buitengebied	445	84%	0	0%	85	16%	530
ZWARTEWATERLAND	6.685	72%	1.740	19%	900	10%	9.325

▲ Samenstelling van de woningvoorraad naar eigendom, in aantallen en relatief, onderverdeeld naar kernen of clusters van kernen. **Geel** = eigendomsvorm komt substantieel meer voor dan gemiddeld. Bron: VHE-bestand Wetland Wonen (2024) en WOZ-registratie gemeente Zwartewaterland (2024).

N.B.: Onder woningen verstaan we alle panden met een woonbestemming. De optelsom van alle woningen komt echter hoger uit dan het aantal huishoudens. We adviseren om in discussies over de woningbehoefte altijd te rekenen met de netto behoefte zoals in hoofdstuk 3 genoemd, en niet te kijken naar het huidige aantal woningen.

4.2 SAMENSTELLING VAN DE VOORRAAD

Relatief veel rij-koopwoningen

In het schema hieronder laten we per kern zien hoe de woningvoorraad naar type is samengesteld, onderverdeeld naar koop, corporatiehuur en particuliere huur. De rij-koopwoning is dominant in Zwartewaterland: ruim een derde van de voorraad is van dat type. In Genemuiden en Hasselt loopt dat zelfs op tot bijna de helft. Het aandeel vrijstaand wonen is relatief laag voor een gemeente als Zwartewaterland.

Er staan relatief weinig grondgebonden nultredenwoningen, zowel in huur als koop, terwijl dat product de komende jaren wel meer gevraagd wordt. In Zwartsluis staan naar verhouding de meeste grondgebonden nultredenwoningen, maar ook daar gaat het opgeteld om maar 4% van de voorraad. In de andere kernen gaat het om hooguit 2% van alle woningen.

In Zwartewaterland staat relatief weinig gestapelde bouw, gemiddeld 10 tot 15%. Appartementen staan vrijwel alleen in de drie grote kernen, op een enkele bovenwoning in het buitengebied na.

CLUSTER	KOOP						CORPORATIEHUUR				PARTICULIERE HUUR			
	AANTAL	RIJ	2^1	VRIJ	APP	GGB 0-TR	AANTAL	EGZ	APP	GGB 0-TR	AANTAL	EGZ	APP	GGB 0-TR
Genemuiden	2.695	43%	17%	10%	6%	0%	520	8%	5%	2%	325	7%	2%	0%
Hasselt	2.085	43%	16%	9%	3%	0%	625	14%	6%	2%	245	6%	3%	0%
Zwartsluis	1.305	29%	12%	14%	6%	1%	595	19%	6%	3%	225	6%	5%	0%
Kamperzeedijk	150	11%	29%	44%	0%	1%	5	2%	0%	0%	20	13%	0%	0%
Buitengebied	445	2%	11%	70%	2%	1%	0	0%	0%	0%	85	15%	1%	0%
ZWARTEWATERLAND	6.685	37%	15%	15%	4%	0%	1.740	12%	5%	2%	900	7%	3%	0%

▲ Samenstelling van de woningvoorraad naar eigendom en type, onderverdeeld naar kernen. De percentages tellen horizontaal op tot 100%. Geel = type komt substantieel meer voor dan gemiddeld. Bron: VHE-bestand Wetland Wonen (2024) en WOZ-registratie gemeente Zwartewaterland (2024).



4.2 SAMENSTELLING VAN DE VOORRAAD

Corporatiehuur en gestapelde koop: vaak nieuw

Het schema hieronder laat een aantal vastgoedkenmerken per woningtype en per kern zien: het mediane bouwjaar (waaruit op hoofdlijnen blijkt waar een kwalitatieve behoefte ligt: nieuwer, beter, duurzamer) en de gemiddelde oppervlakte.

Met name in de sociale huursector is in veel kernen al een kwaliteitsslag gemaakt, vooral in de gestapelde sfeer. Dat geldt ook voor koopappartementen. In de vrije huur en de grondgebonden koop zijn woningen gemiddeld ouder, maar niet per se kleiner.

Eengezinswoningen in de vrije huur zijn gemiddeld groter dan eengezinswoningen in de sociale huur en rij-koopwoningen.

CLUSTER	MEDIANE BOUWJAAR											GEMIDDELDE OPPERVLAKTE										
	KOOP					CORPORATIEHUUR			VRIJE HUUR			KOOP					CORPORATIEHUUR			VRIJE HUUR		
	RIJ	2^1	VRIJ	APP	GGB 0-TR	EGZ	APP	GGB 0-TR	EGZ	APP	GGB 0-TR	RIJ	2^1	VRIJ	APP	GGB 0-TR	EGZ	APP	GGB 0-TR	EGZ	APP	GGB 0-TR
Genemuiden	1975	1990	1993	2005	1994	1965	1997	1980	1963	1997		135	160	225	95	95	100	60	80	130	85	
Hasselt	1975	1990	1992	1998		1969	1996	1976	1976	1980		135	155	200	105		110	70	90	165	85	
Zwartsluis	1981	1992	1974	1967	1969	1965	1990	2003	1971	1999		140	155	200	75	150	110	70	95	155	65	
Kamperzeedijk	1995	1997	1979						1979			140	185	230						160		
Buitengebied	1965	1930	1977	1986					1979			285	180	430	140					280		
ZWARTEWATER-LAND	1975	1990	1985	2002	1987	1968	1996	1978	1971	1997		135	160	270	90	125	105	65	90	165	80	95

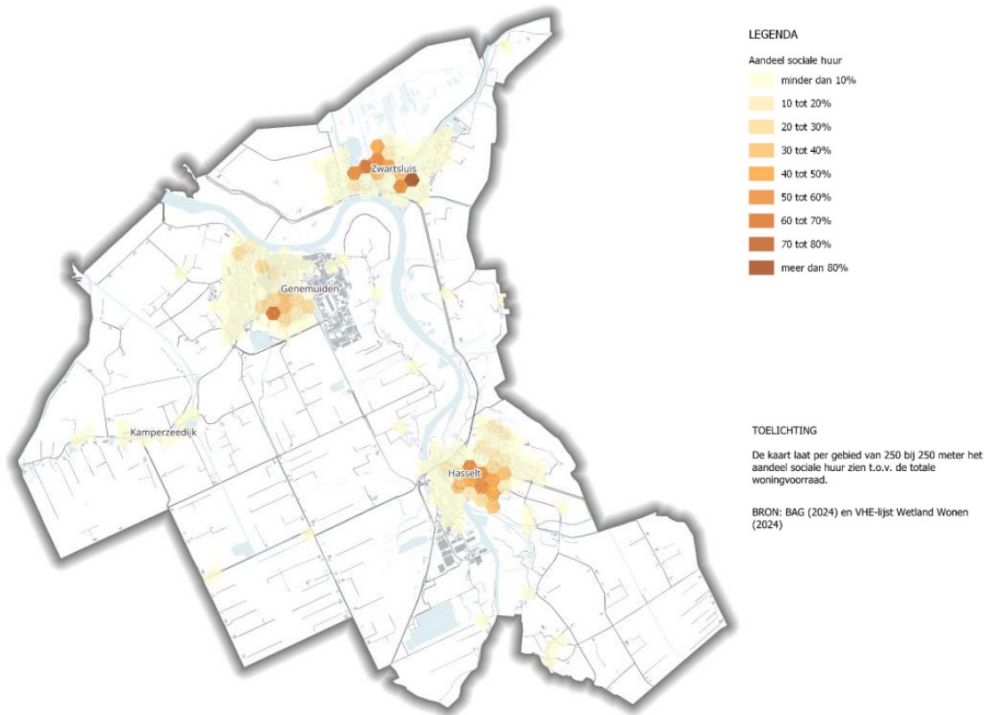
▲ Gemiddeld bouwjaar en gemiddelde oppervlakte per product en per kern. Bij bouwjaar: **donkergroen** = vanaf 2005, **lichtgroen** = vanaf 1990, **lichtgeel** = voor 1960, **donkergeel** = voor 1945. Bij oppervlakte: **geel** = oppervlakte is substantieel groter dan gemiddeld. Bron: BAG (2024), WOZ-registratie gemeente Zwartewaterland (2024), VHE-bestanden Wetland Wonen (2024).

4.2 SAMENSTELLING VAN DE VOORRAAD

Sociale huur onevenredig verdeeld

De kaart rechts laat per gebied van 250 bij 250 meter zien wat het aandeel sociale huurwoningen is. Over het algemeen geldt: een goede en evenwichtige verdeling van koop- en sociale huurwoningen zorgt voor leefbare buurten en wijken.

Vooraf in vroeg-naoorlogse wijken zijn plekken aan te wijzen waar meer dan 30% sociale huur is. Juist in de nieuwere buurten, vaak aan de randen van kernen, is het aandeel sociale huurwoningen laag. Ook opvallend is dat er vooral in Zwartsluis en Hasselt plekken zijn met relatief veel sociale huur. In Genemuiden staan minder sociale huurwoningen, waardoor er ook minder plekken met hoge concentraties zijn.



4.3 WAARDE EN WAARDEONTWIKKELING

Vrijstaand wonen in Hasselt het meeste waard

Een woning van een gewild type op een gewilde plek is doorgaans meer waard dan een woning waarvoor het omgekeerde geldt. De m²-waarde van een woning is dan ook een goede graadmeter voor de marktpositie ervan en wordt door de jaren heen gevormd op basis van vraag en aanbod. We berekenen de m²-waarde door de WOZ-waarde van een woning te delen door de gebruiksoppervlakte ervan. Kanttekening hierbij: soms hebben factoren als imago en natuurschoon in de omgeving een onevenredig groot effect op de m²-waarde. Dit kan in Zwartewaterland het geval zijn.

De schema's rechts laten de gemiddelde m²-waarde per product en bouwjaarklasse zien, met onderscheid naar kern. Opvallend lage combinaties zijn met geel gemarkeerd. De laatste kolom laat de waardeontwikkeling tussen 2018 en 2024 zien.

GEMEENTE	GM	HA	ZW	KZ	BUI	GEM.
Zwartewaterland	€ 2.325	€ 2.375	€ 2.100	€ 2.050	€ 1.950	€ 2.275
Δ '18-'24	+51%	+56%	+47%	+52%	+33%	+51%

PRODUCT	GM	HA	ZW	KZ	BUI	GEM.	Δ '18-'24
Vrijstaand koop	€ 2.325	€ 2.600	€ 2.500	€ 2.275	€ 1.900	€ 2.300	+41%
Appartement koop	€ 3.000	€ 2.275	€ 1.775	-	€ 1.225	€ 2.475	+41%
2 [^] 1 koop	€ 2.425	€ 2.500	€ 2.275	€ 1.750	€ 2.275	€ 2.400	+57%
Rij koop	€ 2.225	€ 2.375	€ 2.075	€ 1.900	€ 1.850	€ 2.250	+52%
Eengezins huur	€ 2.225	€ 2.150	€ 1.900	€ 1.725	-	€ 2.075	+56%
Appartement huur	€ 2.600	€ 2.125	€ 2.100	-	-	€ 2.300	+47%

▲ Gemiddelde m²-waarde van woningen in Zwartewaterland, per product en bouwjaarklasse, met onderscheid naar kern. Opvallend lage combinaties zijn **geel** gemarkeerd. In de laatste kolom: de ontwikkeling van de m²-waarde tussen 2018 en 2024. Bron: BAG, WOZ-registratie gemeente Zwartewaterland (2018, 2024).

Woningen in Genemuiden en Hasselt hebben de hoogste m²-waarde. Het gaat dan met name om vrijstaande koopwoningen en appartementen. De hoge m²-waarde van huurwoningen tussen 1990 en 2000 komt deels door de appartementen aan de Weidegreven in Genemuiden.

BOUWJAAR	GM	HA	ZW	KZ	BUI	GEM.
1990-2000 huur	€ 2.675	€ 2.325	€ 2.325	-	-	€ 2.550
Na 2000 Koop	€ 2.525	€ 2.700	€ 2.275	€ 2.000	€ 2.125	€ 2.500
1990-2000 Koop	€ 2.525	€ 2.500	€ 2.325	€ 2.000	€ 1.850	€ 2.450
1975-1990 Koop	€ 2.275	€ 2.350	€ 2.200	€ 2.025	€ 1.850	€ 2.275
1945-1975 Koop	€ 2.175	€ 2.325	€ 2.150	€ 2.050	€ 1.925	€ 2.200
Na 2000 huur	€ 2.850	€ 2.175	€ 2.150	-	-	€ 2.200
Voor 1945 huur	€ 1.950	€ 2.250	-	-	-	€ 2.175
Voor 1945 Koop	€ 2.025	€ 2.350	€ 2.075	€ 2.250	€ 1.950	€ 2.125
1975-1990 huur	€ 2.025	€ 2.150	€ 1.900	€ 1.725	-	€ 2.075
1945-1975 huur	€ 2.275	€ 2.100	€ 1.875	-	-	€ 2.050

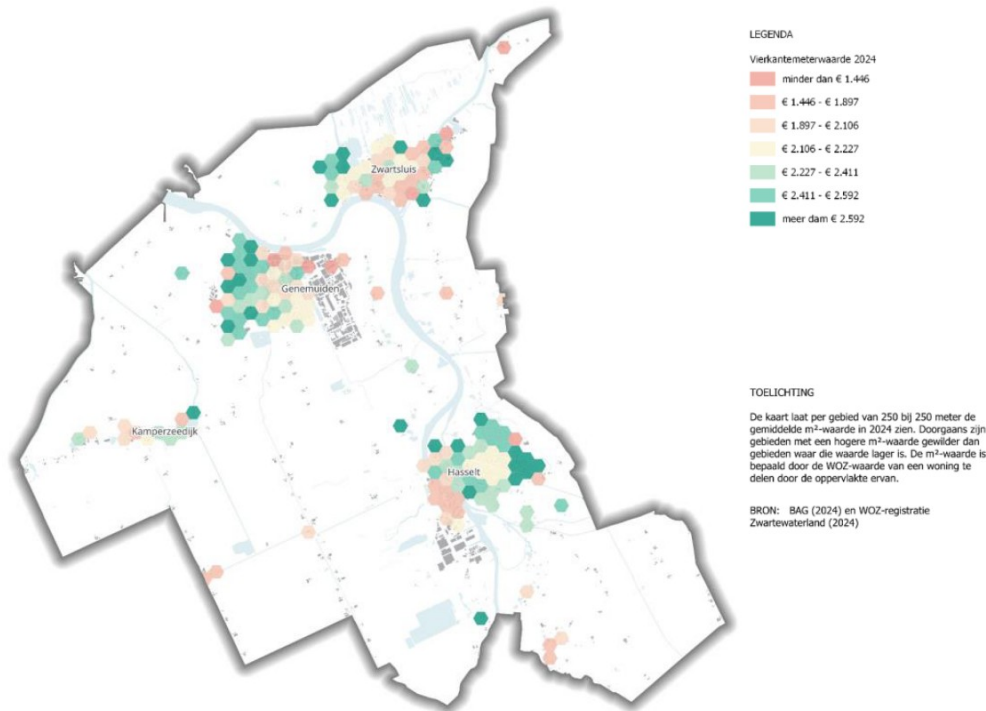
Vooral in het buitengebied en Kamperzeedijk zijn veel producten te vinden met lage gemiddelde m²-waardes. Over het algemeen scoren huurwoningen van net na 1945 het laagst. Koopwoningen van voor 1945 scoren vaak laag vanwege de vele vierkante meters. De eerste vierkante meters zijn vaak het duurst.

4.3 WAARDE EN WAARDEONTWIKKELING

Hoogste waarden bij nieuwbouw

De kaart rechts laat de gemiddelde m²-waarde van woningen per gebied van 250 bij 250 meter zien, gemeten over het jaar 2024. Het gaat om de totale voorraad, dus zowel corporatiebezit als particulier bezit.

In Hasselt liggen de m²-waarden gemiddeld het hoogst, met name aan de oostkant, waar de nieuwste woningen staan. Dat geldt ook voor de westkant van Genemuiden en de randen van Zwartsluis. De oudere buurten van deze kernen kleuren juist roder, wat betekent dat de waarde daar wat lager ligt.

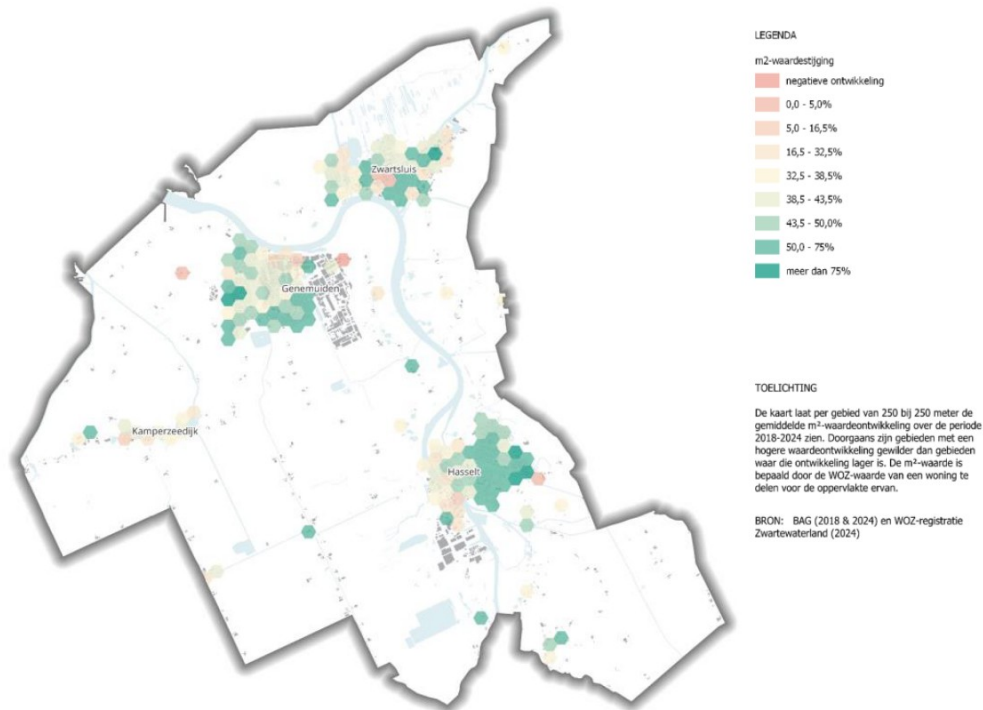


4.3 WAARDE EN WAARDEONTWIKKELING

Overall stijging, maar in Hasselt het sterkst

De kaart rechts laat per gebied van 250 bij 250 meter de ontwikkeling van m²-waarden zien tussen 2018 en 2024.

In vrijwel de hele gemeente zijn de m²-waarden tussen 2018 en 2024 toegenomen. De sterkste groei zien we terug in Hasselt. Daar zijn de waarden op veel plekken met meer dan 50% gestegen. Dat komt vooral doordat Hasselt gewild is bij instromers van buiten de gemeente. Ook in delen van Genemuiden en Zwartsluis zien we een sterke stijging. Vrijwel overal geldt dat de waarde­stijging 20% of meer bedraagt.

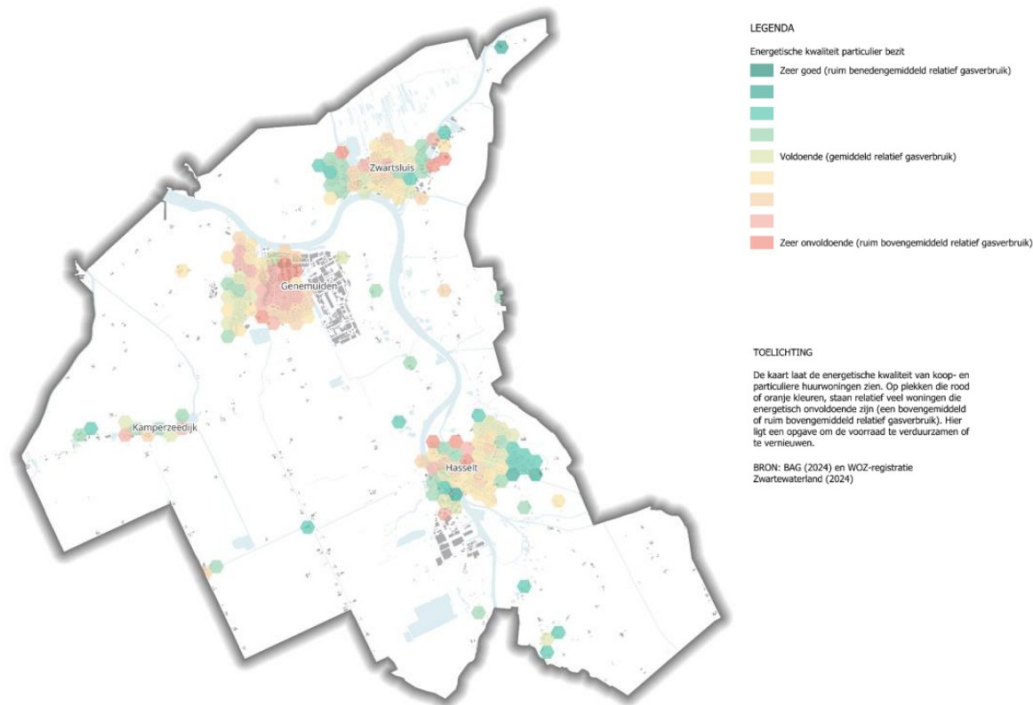


4.4 DUURZAAMHEID PARTICULIER BEZIT

Waar zit de opgave in de particuliere sector?

De kaart rechts laat zien waar particuliere woningen staan die bovengemiddeld veel gas verbruiken (in aantal kuub gas per kuub woning, dus relatief). We keken naar woningen die gebouwd zijn voor 1992, omdat eisen met betrekking tot isolatie vanaf dat jaar in het Bouwbesluit werden vastgelegd. Gasverbruik is meer dan stroomverbruik een goede indicator voor de energetische kwaliteit van particuliere woningen, die vaak nog geen vastgesteld energielabel hebben.

De kaart laat duidelijk zien dat de opgave in de particuliere voorraad vele malen groter en veel verspreider is dan bij het corporatiebezit (zie volgende pagina). Vooral in Genemuiden staan veel onzuinige woningen. Daar staan ook de meeste woningen uit de jaren 60 en 70, die doorgaans relatief het minst duurzaam zijn. In Hasselt en Zwartsluis is het verbruik vaker gemiddeld, maar dat betekent niet dat daar geen investeringen nodig zijn.



4.4 DUURZAAMHEID WETLAND WONEN

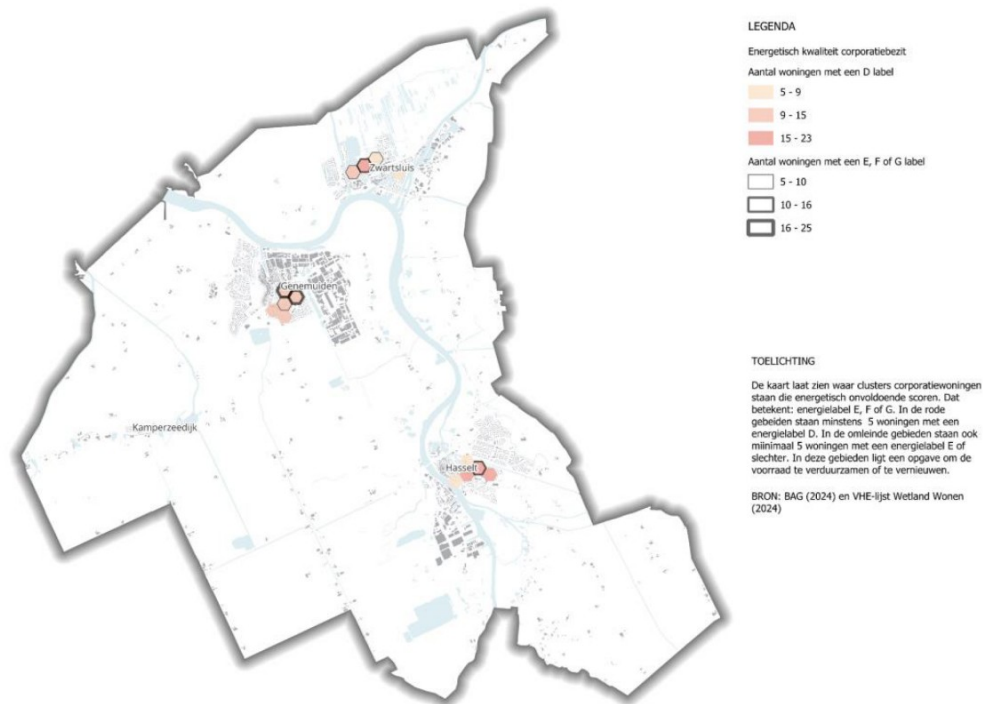
Waar moet Wetland Wonen nog woningen verbeteren?

De kaart rechts laat zien waar corporatiewoningen staan waarbij verduurzamen urgent is. Deze woningen hebben een E-, F- of G-label en moeten, verplicht vanuit het rijk, uiterlijk in 2028 tot minimaal label D verduurzaamd zijn.

Wetland Wonen heeft al flink vaart gemaakt met het verduurzamen. In Hasselt, Genemuiden en Zwartsluis zijn nog een paar laatste clusters met woningen met een slecht label. Het gaat om in totaal 127 huizen:

- Hasselt: omgeving Mulertstraat, Wycher van Russellstraat;
- Genemuiden: omgeving Dokter Baxstraat, Prinses Irenestraat;
- Zwartsluis: omgeving Beatrixstraat, Kiekendiefstraat.

In heel Zwartewaterland staan ook nog 233 corporatiewoningen met label D. Daar zijn binnen afzienbare tijd ook investeringen nodig.



4.5 BETAALBAARHEID INKOMENSVERDELING

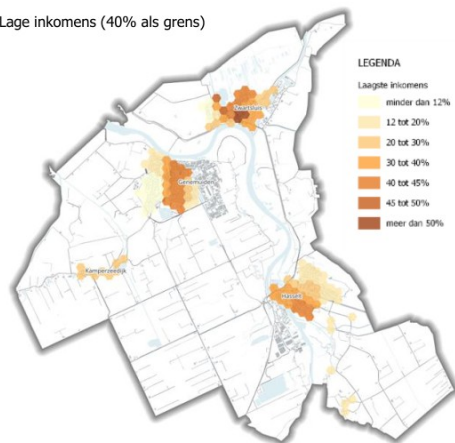
Laagste inkomens in oudste delen

De kaartjes hieronder laten zien waar relatief veel lagere-, midden- en hogere-inkomensgroepen wonen. De gegevens gaan over 2022, het meest recente jaar waarover het CBS inkomenscijfers heeft gepubliceerd. Het CBS kijkt naar de 40% laagste inkomens en 20%

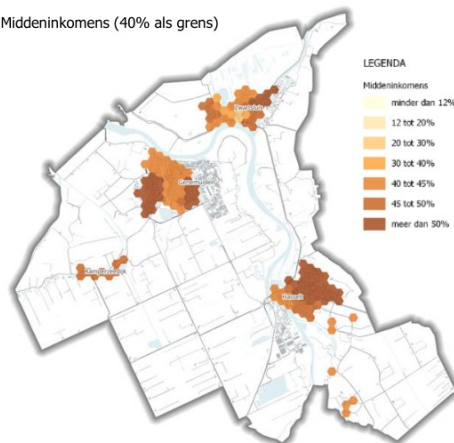
hoogste inkomens. Als voorbeeld: op plekken waar de groep laagste inkomens 42% is, is die groep dus relatief groot. De meeste lage inkomens zitten in Zwartsluis en rondom de centra van Genemuiden en Hasselt. Juist in de nieuwere wijken is een bovengemiddeld aandeel midden- en hoge inkomens.

Hier staan over het algemeen minder sociale huurwoningen en meer duurdere koopwoningen. Woningen nabij het centrum van een kern zijn juist veel betaalbaarder en trekken daarom ook relatief veel huishoudens aan met lage inkomens.

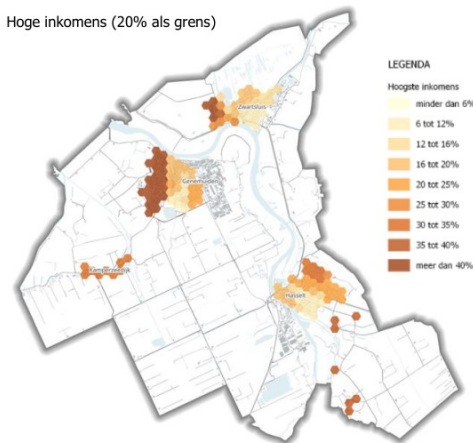
▼ Lage inkomens (40% als grens)



▼ Middeninkomens (40% als grens)



▼ Hoge inkomens (20% als grens)



4.5 BETAALBAARHEID KOOP

Duurste koop in Genemuiden en Hasselt

Het schema hieronder laat per kern zien hoeveel koopwoningen waard zijn en wat de gemiddelde WOZ-waarde per type woning is. In Genemuiden ligt het zwaartepunt van de voorraad bij een WOZ-waarde van drie tot vier ton. Appartementen zijn relatief het duurst, rijwoningen het goedkoopst. De prijsverdeling in

Hasselt lijkt erg op die in Genemuiden. In Zwartsluis zijn woningen wat goedkoper, met het zwaartepunt tussen twee en drie ton WOZ-waarde. Woningen die betaalbaar zijn voor bijvoorbeeld alleenstaande starters zijn er nauwelijks in de gemeente; zo'n 5% is goedkoper dan twee ton, waarbij de kanttekening geplaatst moet worden dat vraagprijzen vaak hoger

uitvallen dan WOZ-waarden, dus in de praktijk zal het aandeel nog lager liggen. In het buitengebied liggen de waarden per woningtype iets lager dan in de drie kernen, maar dat een enigszins vertekend beeld. Woningen zijn daar groter, en in de praktijk zie je dat de eerste vierkante meters woning het duurst zijn.

CLUSTER	AANTAL	WOZ-WAARDE KOOPWONINGEN									GEMIDDELDE WOZ-WAARDE PER M²				
		< € 150.000	€ 150.000 - € 175.000	€ 175.000 - € 200.000	€ 200.000 - € 250.000	€ 250.000 - € 300.000	€ 300.000 - € 350.000	€ 350.000 - € 400.000	€ 400.000 - € 475.000	> € 475.000	RIJ	2^1	VRIJ	APP	GGB 0-TR
Genemuiden	2.695	2%	1%	4%	10%	19%	19%	16%	15%	13%	€ 2.200	€ 2.400	€ 2.400	€ 3.000	€ 3.000
Hasselt	2.085	1%	0%	1%	11%	27%	19%	16%	14%	10%	€ 2.400	€ 2.600	€ 2.600	€ 2.200	
Zwartsluis	1.305	2%	2%	3%	18%	22%	12%	11%	12%	16%	€ 2.000	€ 2.200	€ 2.400	€ 1.800	€ 2.800
Kamperzeedijk	150	4%	0%	2%	10%	16%	16%	16%	13%	22%	€ 1.800	€ 1.800	€ 2.200		
Buitengebied	445	2%	0%	1%	3%	7%	9%	12%	21%	44%	€ 1.600	€ 2.200	€ 2.000	€ 1.200	
ZWARTEWATERLAND	6.685	2%	1%	3%	11%	21%	17%	15%	15%	15%	€ 2.200	€ 2.400	€ 2.400	€ 2.400	€ 2.800

▲ Samenstelling van de koopvoorraad naar WOZ-waarde en de gemiddelde WOZ-waarde per woningtype per m², onderverdeeld naar kernen. Geel = WOZ-waardecategorie komt substantieel meer voor c.q. gemiddelde WOZ-waarde ligt substantieel hoger dan gemiddeld. 'Patio' betekent: grondgebonden gelijkvloerse woning met bad- en slaapkamer beneden en een kleine tuin. Bron: WOZ-registratie gemeente Zwartewaterland (2024).



4.5 BETAALBAARHEID SOCIALE HUUR

Genemuiden meest betaalbaar

Hieronder staat per kern wat de streefhuur is van woningen van Wetland Wonen (dus de huurprijs na mutatie) en wat de gemiddelde streefhuur per type woning is. Rechts staat hoe de streefhuur zich verhoudt tot de actuele huur. In Genemuiden is de sociale huurvoorraad het meest betaalbaar: de helft heeft een streefhuur tot de tweede aftoppingsgrens. In Hasselt en Zwartsluis is dat ongeveer 30%.

Bij eengezinswoningen ligt de streefhuur het hoogst en valt hiermee in het dure segment. Appartementen zijn het meest betaalbaar. Gemiddeld stijgt de huur bij mutatie met € 165. Bij eengezinswoningen is dat € 200 en bij appartementen € 90. In werkelijkheid zullen de verschillen kleiner zijn. Wetland Wonen hanteert namelijk een tweehurenbeleid, waarbij huishoudens met recht op huurtoeslag een lagere huur betalen.

CLUSTER	STREEFHUUR CORPORATIEWONINGEN						GEMIDDELTE STREEFHUUR PER TYPE		
	AANTAL	GOEDKOOP < € 452,47	BETAALBAAR LAAG < € 650,43	BETAALBAAR HOOG < € 697,07	DUUR < € 879,66	ONBEKEND	EGZ	APP	GGB 0-TR
Genemuiden	520	7%	24%	16%	50%	4%	€ 730	€ 635	€ 665
Hasselt	625	6%	13%	5%	70%	6%	€ 825	€ 610	€ 740
Zwartsluis	595	8%	16%	7%	69%	0%	€ 785	€ 645	€ 720
Kamperzeedijk	5	0%	0%	0%	100%	0%	€ 795	-	-
Buitengebied	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ZWARTEWATERLAND	1.740	7%	17%	9%	64%	3%	€ 785	€ 630	€ 700

CLUSTER	VERSCHIL STREEFHUUR T.O.V. ACTUELE HUUR			
	EGZ	APP	GGB 0-TR	GEM.
Genemuiden	€ 175	€ 90	€ 120	€ 140
Hasselt	€ 210	€ 65	€ 160	€ 170
Zwartsluis	€ 205	€ 120	€ 130	€ 180
Kamperzeedijk	€ 205	€ 0	€ 0	-
Buitengebied	-	-	-	-
ZWARTE-WATERLAND	€ 200	€ 90	€ 135	€ 165

▲ Verschil streefhuur t.o.v. de actuele huur van woningen van Wetland Wonen, onderverdeeld naar kernen en woningtypen.

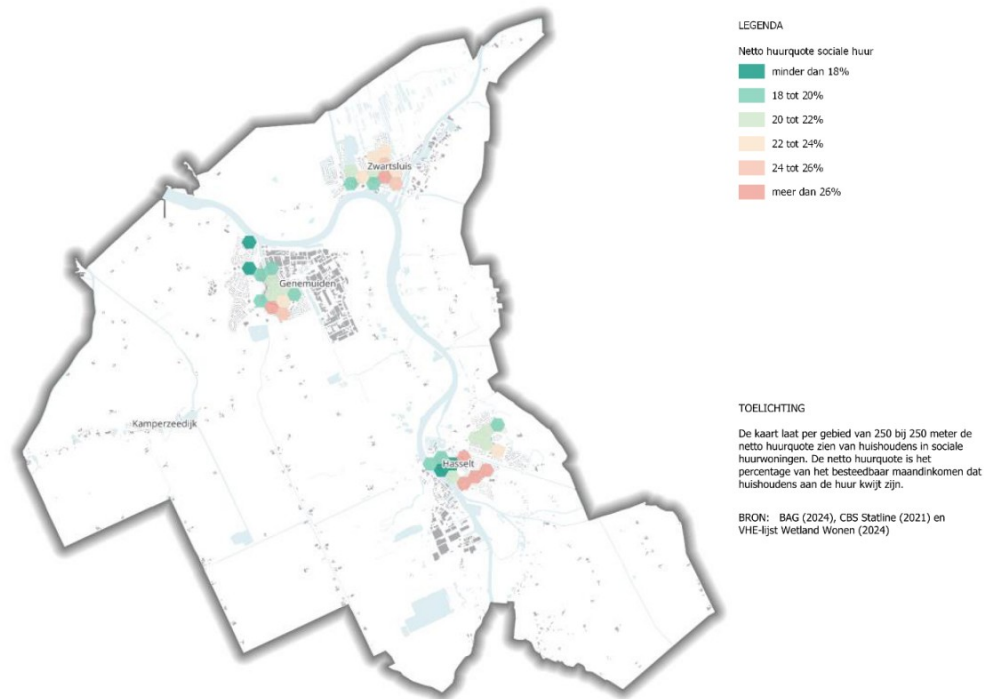
◀ Samenstelling van het corporatiebezit naar huurprijs en de gemiddelde huurprijs per woningtype, onderverdeeld naar kernen. Geel = huurprijscategorie komt substantieel meer voor c.q. gemiddelde huurprijs ligt substantieel hoger dan gemiddeld. Bron: VHE-bestand Wetland Wonen (2024).

4.5 BETAALBAARHEID SOCIALE HUUR

Hoogste huurquote in Zwartsluis

De kaart rechts laat per gebied van 250 bij 250 meter zien wat de gemiddelde huurquote van sociale huurders is. De huurquote geeft de verhouding weer tussen de huurlasten van een huishouden en het netto inkomen.

De hoogste huurquotes lijken te zitten vooral te zitten in de jaren '70 woningen. Deze woningen zijn over het algemeen vrij ruim, maar staan vaak in buurten waar het inkomen gemiddeld genomen een stuk lager ligt. In het centrum is de huurquote juist gunstiger. De inkomens liggen hier gemiddeld genomen hoger en de woningen zijn kleiner.



4.5 BETAALBAARHEID VRIJE HUUR

Vrije huur bedient ‘gat’ sociale huur en koop

De twee schema’s rechts laten zien hoeveel je per maand voor een vierkante meter woonoppervlakte betaalt in de vrijhuursector, en ter referentie in de corporatie- en koopsector.

De laatste jaren is er sprake van een groeiende markt voor vrije huurwoningen. Er is vooral vraag naar middenhuurwoningen, woningen met een maandelijks huurprijs tussen ca. € 880 en € 1.100, door groepen die niet kunnen of willen kopen en te veel inkomen hebben om voor een sociale huurwoning in aanmerking te komen. Denk aan ouderen met een goed pensioen, jongeren met een goed inkomen maar weinig zekerheid of gezinnen met een tijdelijke woonwens, bijvoorbeeld ter overbrugging van verkoop en aanvaarding van een koopwoning. Doordat de koopmarkt oververhit is en prijzen fors zijn gestegen, is het o.a. voor starters en middeninkomens niet meer mogelijk om een koopwoning te financieren. Deze

‘tussen wal en schip’-groep komt steeds vaker in de vrije huurmarkt terecht.

De schema’s rechts laten zien dat woningen in de vrijhuursector ongeveer anderhalf keer zo duur zijn als sociale huurwoningen. Voor huishoudens die bijvoorbeeld wilden kopen maar door krapte op de woningmarkt zijn gaan huren, kan dat twee dingen betekenen: óf hun woonlasten zijn merkbaar hoger dan wanneer ze zouden kopen, óf ze hebben concessies moeten doen op woonoppervlakte of woningtype, of een combinatie daarvan.

Behalve dat de vraag naar vrijhuurwoningen toeneemt, is het beschikbare aanbod ervan in Zwartewaterland erg beperkt. Dat versterkt de stagnatie op de woningmarkt: ouderen stellen hun verhuizing uit en starters kiezen ervoor om langer bij hun ouders te blijven wonen.

PRODUCT	CORPORATIE- HUUR	VRIJE HUUR	KOOP
GENEMUIDEN	€ 6,57	€ 9,90	€ 16,06
HASSELT	€ 6,06	*	€ 16,06
ZWARTSLUIS	€ 5,77	*	€ 15,98
ZWARTEWATER- LAND	€ 6,09	€ 9,90	€ 16,41

▲ Gemiddelde vierkantemeterprijs per maand van corporatie-, vrijhuur- en koopwoningen, onderverdeeld naar Genemuiden, Hasselt, Zwartsluis en het gemiddelde voor de gemeente. Voor Kamperzeedijk en het buitengebied was geen of te weinig aanbod.

De prijzen zijn gebaseerd op actueel aanbod aan vrijhuurwoningen op Funda, actuele huurprijzen van de corporaties en bedragen die kopers op dit moment kunnen lenen, onder de huidige hypotheekvoorwaarden.

* Geen aanbod.

Bron: BAG (2024), WOZ-registratie gemeente Zwartewaterland (2024), VHE-bestand Wetland Wonen (2024), hypotheek.nl (2024), Funda (peildatum mei 2024).

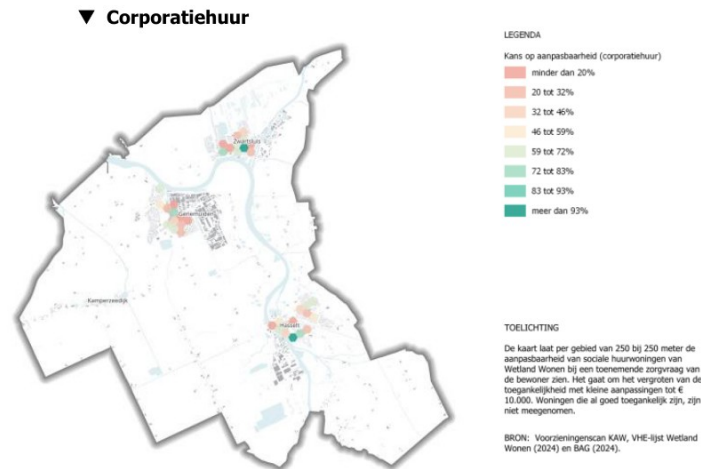
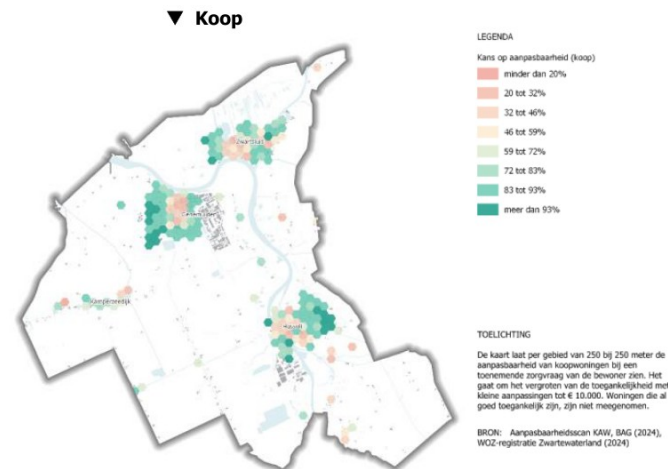
4.6 AANPASBAARHEID

Voor- en vroeg-naoorlogs lastig aanpasbaar

De kaarten hieronder laten op een lager schaalniveau zien hoe aanpasbaar de woningvoorraad is, met onderscheid naar corporatiehuur en koop. Vooral in het centrum van de kernen staan veel voor- en vroeg naoorlogse woningen. Deze woningen zijn vaak klein

en daardoor moeilijk aanpasbaar. Aan de randen van de kernen staan juist ruimere woningen. Deze woningen zijn dan over het algemeen ook beter aanpasbaar. Vooral in Hasselt en Zwartsluis, kernen die meer vergrijsd zijn dan Genemuiden, ligt een grote opgave om bij voorzieningen genoeg mogelijkheden te

creëren voor minder validen om passend te wonen. Deels zullen bestaande woningen aangepast moeten worden en deels zal in de nieuwbouw gekeken moeten worden naar beschutte woonvormen.





5

**VRAAGDRUK OP DE
HUUR- EN
KOOPMARKT**

5.1 IN HET KORT

Dit hoofdstuk

We gaan in dit hoofdstuk in op signalen die iets zeggen over de vraagdruk op de huur- en koopmarkt.

- Eerst kijken we naar de koopmarkt (paragraaf 5.2).
- Daarna zoomen we in op vraagdrukcijfers van Wetland Wonen over de sociale huurmarkt (paragraaf 5.3);

Verspreid over het hoofdstuk geven we bovendien aan wat de rode draad uit de gesprekken met marktkenner was. Daarin is ook naar vraagdruksignalen gevraagd.

In het kort

- De druk op de koopmarkt blijft onverminderd hoog. Er wordt nog veel overboden en woningen worden daardoor vaak boven de vraagprijs verkocht. In Hasselt ligt de gemiddelde verkoopprijs per vierkante meter het hoogst.
- Makelaars zien duidelijke verschillen tussen Genemuiden, Hasselt en Zwartsluis. Zo is Genemuiden meer op zichzelf gericht, maar wel een grote 'eigen' vraag vanuit starters. Hasselt kent juist een grote instroom van buitenaf. In Zwartsluis is dit beeld gemengder. Er is zowel een instroom van buitenaf als ook een grote eigen vraag.
- Doorstroming lukt slechts zeer beperkt volgens makelaars. Senioren zijn zeer gehecht aan de omgeving en blijven daarom graag op dezelfde plek wonen. Daarnaast sluit nieuw aanbod vaak niet perfect aan op de woonwensen. Ook het kopen vanaf een brochure wordt als een belemmering ervaren.
- Het gemiddeld aantal reacties op huurwoningen is de afgelopen jaren in bijna elke leeftijdsgroep gestegen. Vooral in de leeftijdsgroep 23 tot en met 34 jaar wordt er vaak op woningen gereageerd. Deze groep komt door de stijgende huizenprijzen steeds moeilijker aan een koopwoning en zoekt daarom vaker in de huursector. Wetland Wonen ziet dan ook graag dat 30% van de nieuwbouw sociale huur wordt.
- Wetland Wonen ziet grote opgaven voor de komende jaren. Zo moeten alle E-, F- en G-labels verbeterd worden. Ook ziet de corporatie een opgave in het bouwen van geschikte woningen voor senioren. Deze woningen moeten ook geschikt zijn voor andere doelgroepen, zoals starters, zodat de woningen ook op de lange termijn goed verhuurbaar blijven.

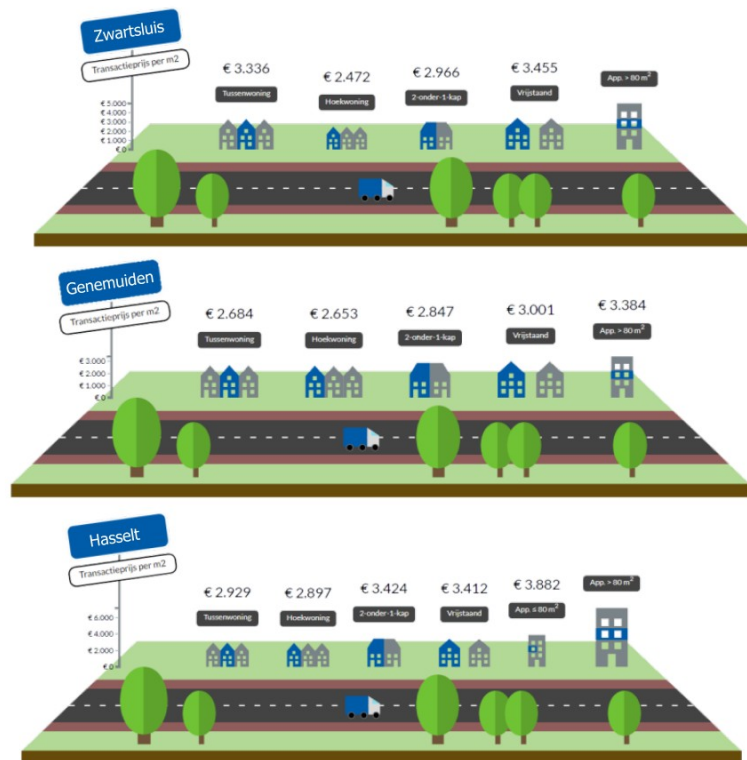
5.2 KOOP MARKTCIJFERS

Woningen in Hasselt het duurst

De afbeeldingen rechts (bron: NVM 2023) laten de gemiddelde transactieprijs per vierkante meter zien per woningtype per kern. Over het algemeen geldt: des te gewilder een plek en product, des te hoger de verkoopprijs.

De verkoopprijzen in Hasselt zijn het hoogst. Hier werd in 83% ook boven de vraagprijs geboden, t.o.v. 78% in Genemuiden en 50% in Zwartsluis. Appartement hebben over het algemeen de hoogste m²-prijs. Zo zijn de eerste vierkantemeters van een woning het duurst.

De verkooptijd van woningen is nog zeer kort (nog geen 50 dagen), maar nam in 2023 heel iets toe. De markt lijkt iets te ontspannen, maar is aan de andere kant ook nog zeer overspannen. De prijzen van woningen stijgen namelijk nog steeds en er worden nog steeds veel woningen boven de vraagprijs verkocht.



KADER: WAT ZIEN DE MAKELAARS

Opvallende verschillen tussen de grotere kernen

De makelaars gaven aan dat, hoewel de kernen binnen één gemeente vallen, er onderling grote verschillen zijn. Zo is Genemuiden vooral gericht op eigen vraag en is er weinig instroom van buitenaf. In Hasselt is er juist sprake van een sterke instroom van buitenaf en is er ook meer verdringing, vooral in de betaalbare koopsector. Zwartsluis heeft ook een eigen woningvraag, maar kent ook een kleine instroom van huishoudens die voornamelijk vanwege de watersport naar Zwartsluis komen.

Doorstroming moeilijk

Senioren hebben een lage verhuisbereidheid en zijn gehecht aan hun omgeving. Wanneer de nieuwe woning niet perfect aansluit bij de woningbehoefte, dan blijft men liever in de huidige woning. Daarnaast gaven de makelaars aan dat senioren het moeilijk vinden om vanaf een folder een woning te kopen. Senioren die

hun woning voor een hoog bedrag kunnen verkopen (ongeveer boven de € 400.000), zijn vaker geneigd om te zoeken naar een koopwoning. Senioren met een lagere woningwaarde kijken vaker naar de huursector.

Bouw veel betaalbare woningen

Kijk naar mogelijkheden om zeer betaalbaar te bouwen. Hier is veel behoefte aan. Dit kan door de grondprijzen te verlagen. Belangrijk is om daarna er voor te zorgen dat de woningen ook betaalbaar blijven en niet met veel winst worden doorverkocht. Het verlagen van de grondprijs kan opgevangen worden door meer woningen in het duurdere segment te bouwen. Volgens makelaars loopt de woningmarkt van woningen met een waarde tot € 350.000 nog erg goed.

Bouw de juiste producten binnen de kern

Zoals eerder benoemd verschillen de kernen veel van elkaar. Pas daar ook het bouwprogramma op aan. Zo is

er in Zwartsluis behoefte aan betaalbare woningen om de instroom van jonge gezinnen te stimuleren, terwijl er in Hasselt juist weer ruimte kan zijn voor bijzondere woonvormen. Toch geven de makelaars ook duidelijk het signaal om eerst te focussen op de standaard woonproducten, zoals rij-, 2^e-kap- en hoekwoningen. Deze blijven populair.

Informeer kopers over verduurzaming bij overdracht

Huishoudens kunnen bij het aankopen van een woning meer lenen om de woning bij een slecht energielabel te verduurzamen. Het is een kans om samen met de gemeente nieuwe woningeigenaren te informeren over de mogelijkheden en de subsidies die er zijn binnen de gemeente. Zorg bijvoorbeeld voor een informatiefolder die makelaars mee kunnen geven aan kopers. Zo ontstaat er een kans om de bestaand voorraad een impuls te geven

5.3 SOCIALE HUUR DRUKMATEN

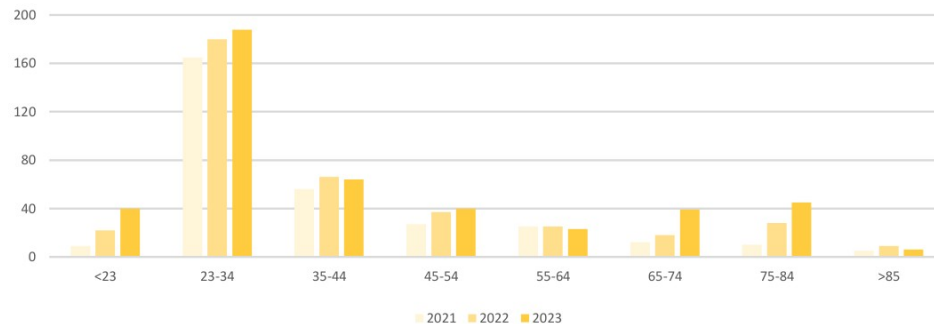
Starters het meest in de knel

De grafieken rechts laten het aantal actief woningzoekenden per leeftijdsgroep en het gemiddeld aantal reacties per woningtype zien. **Actief woningzoekenden zijn de mensen die de afgelopen 365 dagen minimaal een keer op een woning hebben gereageerd.** Doorgaans geven deze drukmaten een goed beeld van de krapte binnen de sociale huurmarkt, en waar het grootste knelpunt zit.

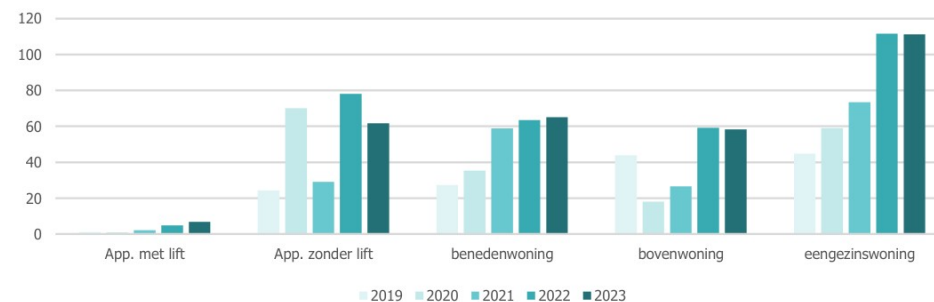
Duidelijk is dat het aantal actief woningzoekenden het hoogst is bij woningzoekenden in de leeftijdsgroep 23-34. Vaak staat men nog niet lang genoeg ingeschreven om in aanmerking te komen voor een woning. Daarnaast heeft deze groep in toenemende mate moeite om aan een koopwoning te komen, waardoor men vaker in de sociale huursector een woning zoekt.

Over het algemeen neemt het aantal actief woningzoekenden en het gemiddeld aantal reacties per jaar toe. De vraagdruk wordt dus groter, vooral op eengezinswoningen.

AANTAL ACTIEF WONINGZOEKENDEN SOCIALE HUUR UIT ZWARTEWATERLAND



GEMIDDELD AANTAL REACTIES SOCIALE HUUR OP WONINGEN IN ZWARTEWATERLAND



KADER: WAT ZIEN WETLAND WONEN EN DE HUURDERSVERENIGING

Corporatie staat voor grote opgaven

Er is een dringende noodzaak om woningen met energielabels E, F en G te verduurzamen. Dit zijn woningcorporaties ook verplicht. Wetland Wonen heeft zich ten doel gesteld om deze woningen voor 2026 te hebben verduurzaamd. Zo is het doel om de woningen naar label A++ te brengen, wat huurders een verlichting geeft in de maandlasten. De verspreiding van woningen met slechte labels maakt de verduurzaming nog wel ingewikkeld. Ook loopt de labeling vaak nog achter. Zo wil niet elke huurder meewerken aan het opnieuw labelen van een woning. Naast de verduurzamingsopgave is er ook een risico op funderingsproblematiek door klimaatverandering.

30% sociale huur bij nieuwbouw het streven

Wetland Wonen ziet graag dat er bij nieuwbouwplannen 30% sociale huur wordt gebouwd. Dit sluit aan bij de regionale woondeal. Ook is het belangrijk dat de sociale huur wordt gerealiseerd door corporaties. Zo bestaat er dan niet het risico dat

woningen na een aantal jaar boven de sociale huurgrens vallen, er te weinig betaalbare huurwoningen zijn of dat urgenten minder snel aan een woning kunnen komen.

Toekomstbestendig bouwen

Wetland Wonen geeft aan dat er een grote vraag is naar seniorenwoningen en dat er hier nog te weinig van zijn om aan de vraag te voldoen. De voorkeur gaat dan wel uit naar grondgebonden nultredenwoningen. Zo wordt het Programma van Eisen vaak ook besproken met zorgpartijen. De grondgebonden woningen zijn ook het beste te verhuren op de lange termijn, ook aan andere doelgroepen zoals starters. Daarnaast ziet Wetland Wonen ook een vraag naar appartement, maar dan wel vlak bij voorzieningen.

Niet alle senioren willen hofjes

De woonvraag van senioren is heel divers. Vaak wordt er gedacht dat senioren willen wonen in hofjes, bijvoorbeeld een Knarrenhof. Toch heeft men ook vaak

geen behoefte aan een gemeenschappelijke tuin. Bijvoorbeeld omdat men is gewend om te wonen in rust en ruimte. Zie ook het kader 'focusgroep senioren'.

Behoeft aan meer betaalbare woningen

Huurdersvereniging Zwartewaterwiede geeft aan dat er meer betaalbare woningen moeten komen. Daarbij geeft men ook aan dat het tweehurenbeleid zorgt voor een passende huur bij het inkomen. Om meer betaalbare woningen toe te voegen is er vooral woningbouwruimte nodig. Dit ontbreekt nu nog vaak, waardoor corporaties zelf weinig kunnen toevoegen.

Verkoop mag bij voldoende sociale huur

Mits Wetland Wonen netto voldoende sociale huurwoningen toevoegt, kan de huurdersvereniging zich vinden in de verkoop van woningen. Zo komen er zeer betaalbare koopwoningen op de woningmarkt.





6

WOONWENSEN EN VERHUISGEDRAG

6.1 IN HET KORT

Dit hoofdstuk

We gaan in dit hoofdstuk in op de uitkomsten van de Maptionnaire-enquête waarin inwoners van Zwartewaterland is gevraagd naar hun verhuisgedrag en woonwensen. De enquête kon worden ingevuld van medio maart tot medio april 2024.

- Eerst kijken we naar huishoudens die recent naar Zwartewaterland zijn verhuisd. Waar kwamen zij vandaan, hoe oriënteerden zij zich, wat waren hun verhuismotieven en welke concessies deden zij (paragraaf 6.3);
- Daarna kijken we naar de groep met verhuishwensen: wat zijn hun woonwensen en hoe ziet hun gewenste woning eruit (paragraaf 6.4);
- Er deden ook huishoudens zonder verhuishwensen mee aan de enquête. Zij gaven adviezen mee, die beschrijven we kort in paragraaf 6.5.

In dit hoofdstuk staat ook een kort verslag van het groepsgesprek dat met senioren plaatsvond.

Uitkomsten in het kort

- Zoals de makelaars in het vorige hoofdstuk al aangaven: er zitten duidelijke verschillen tussen Genemuiden, Hasselt en Zwartsluis. Zo blijkt dat recent verhuisden die in Genemuiden terecht zijn gekomen ook vaak Genemuiden als eerste keuze hadden. Als men keek naar alternatieven, dan waren dit vaak plaatsen waar de kerk ook een belangrijke rol in de samenleving speelt. Recent verhuisden die in Hasselt zijn gaan wonen hadden vaak Zwolle als eerste keuze. Daarnaast zocht men ook aan de andere kanten van Zwolle naar een woning. De IJssel vormt een natuurlijke barrière die men slechts beperkt overheen gaat. Recent verhuisden die in Zwartsluis zijn gaan wonen zochten vaak ook op andere plaatsen die aan het water liggen. Opvallend: in Genemuiden werd amper gezocht.
- Recent verhuisden hebben vaak als verhuisreden ruimer wonen en een grotere tuin of buitenruimte.

Er zijn veel grote gezinnen in de gemeente en het hebben van een passende woning is daarbij belangrijk voor veel woningzoekenden. Opvallend: in Hasselt deed men minder concessies dan in andere kernen binnen de gemeente. Men kiest dan waarschijnlijk eerder voor een andere plaats rondom Zwolle waar men minder concessies hoeft te doen.

- De woonwensen van senioren zijn zeer divers. De nabijheid van voorzieningen of parkeren voor de deur als belangrijke eis gezien. Ook moeten de maandlasten niet voelen als een stap achteruit. Vooral in de huursector is er een grote opgave voor geschikte seniorenwoningen. Zo hebben zowel huurders als ook kopers hier behoefte aan.
- Er is mensen met een woonwens ook gevraagd naar andere woonvormen. Wonen met anderen en wonen in een boerderij zijn gewilder dan bijvoorbeeld tiny houses.

6.2 METHODIEK: DRIE SPOREN

Begin 2024 is er een onderzoek gehouden (ca. 800 respondenten) naar het zoekgedrag en de woonwensen van inwoners van de gemeente Zwartewaterland. Hierbij is onderscheid gemaakt tussen drie groepen:

Recent verhuisden: we bevroegen recent verhuisden op hun zoekgedrag. Het geeft inzichten in de zoekpatronen van groepen en laat bovendien 'bewezen' gedrag zien i.p.v. wensdenken. Zo leren we welke concessies recent verhuisden hebben gedaan, wat men juist makkelijk vindt in Zwartewaterland en waar de gemeente duidelijk kansen laat liggen.

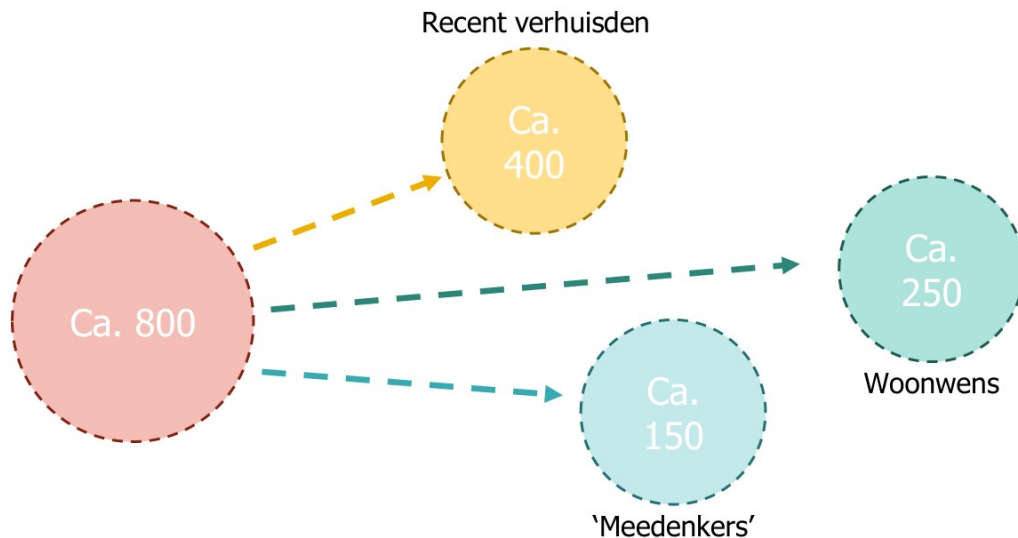
Mensen met wensen: Veel inwoners van onze gemeente hebben wel een woonwens, maar hebben die om verschillende redenen (nog) niet waar kunnen maken. Denk bijvoorbeeld aan jongeren die nog thuis wonen. We vroegen deze groep naar de belangrijkste woonwensen.

'Meedenkers': er zijn ook inwoners die niet recent verhuisd zijn en ook geen woonwens hebben. Toch vragen we ook deze groep om mee te denken.

Representativiteit

Er zit weinig verschil tussen de verdeling van leeftijdsgroepen in de samenleving en in de vragenlijst. Senioren zijn licht oververtegenwoordigd en jongeren licht ondervertegenwoordigd.

Sociale huurders zijn wel ruim ondervertegenwoordigd. Conclusies worden dan ook altijd afzonderlijk getoond per type eigendom en nooit als groep.



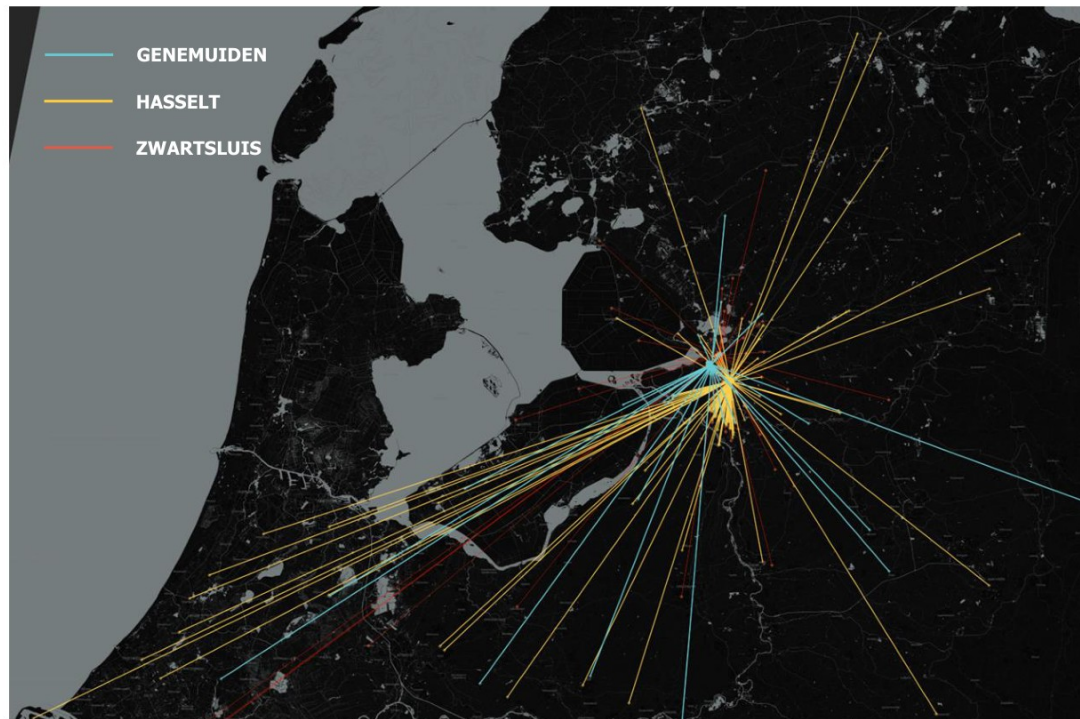
6.3 RECENT VERHUISDEN HERKOMST

Grote verschillen herkomst verhuisden

De kaart rechts laat zien waar verhuisden vandaan komen die hebben gereageerd op de Maptionnaire per huidige woonplaats (Genemuiden, Hasselt en Zwartsluis).

De kaart laat zien dat voornamelijk verhuisden naar Hasselt van ver komen en veel vaker uit de regio. Bij Genemuiden en Zwartsluis is dit minder vaak het geval. Op de volgende pagina's laten we, per kern, zien hoe recent verhuisden zich georiënteerd hebben en welke (second-best) keuzes zij eventueel gemaakt hebben.

Kamperzeedijk en het buitengebied (waaronder Mastenbroek) zijn in de analyse niet meegenomen. Er waren te weinig respondenten uit deze kernen om hier goede conclusies uit te kunnen trekken.



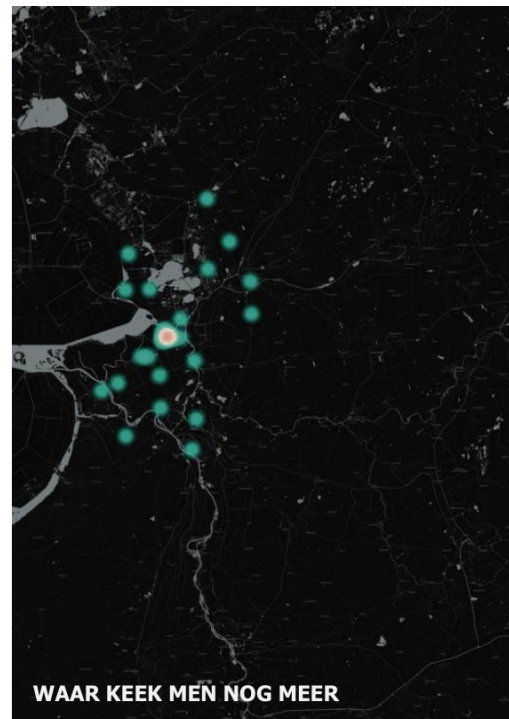
6.3 RECENT VERHUISDEN ORIËNTATIE GENEMUIDEN

Woningzoeker in Genemuiden sterk lokaal gericht

De kaarten laten zien hoe mensen die zijn gaan wonen in Genemuiden gezocht hebben naar een nieuwe woning. Links staat welke plek de eerste keuze was van woningzoekenden en rechts waar men nog meer keek. Des te roder (warmer) de kaart, des te meer mensen op die plek gezocht hebben.

Veel mensen die in Genemuiden zijn gaan wonen hadden dit ook duidelijk als eerste keuze. Dit is ook hoe makelaars de woningmarkt in Genemuiden omschreven: een zeer sterke lokale binding.

Woningzoekenden kijken naast Genemuiden vooral nog naar andere kernen waar de kerk ook een belangrijk onderdeel van de samenleving is. Opvallend is dat de andere kernen binnen de gemeente Zwartewaterland niet vaker als alternatief worden gezien dan kernen buiten de gemeente.

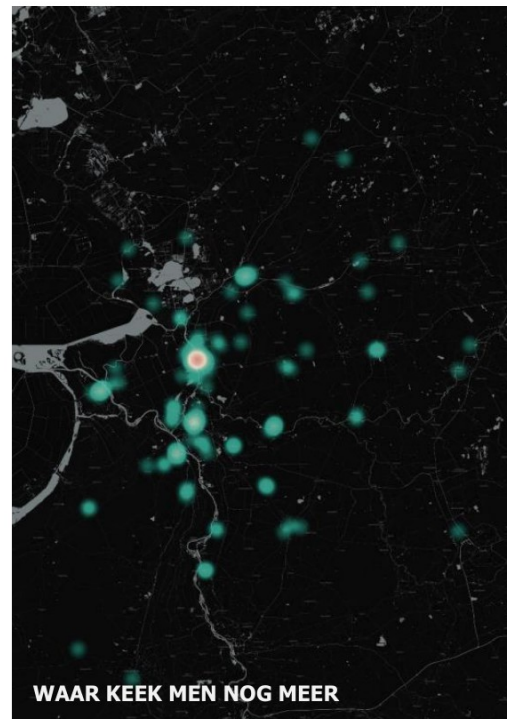


6.3 RECENT VERHUISDEN ORIËNTATIE HASSELT

Hasselt concurreert met steden rondom Zwolle

De kaarten rechts laten zien hoe mensen die zijn gaan wonen in Hasselt gezocht hebben naar een nieuwe woning. Links staat welke plek de eerste keuze was van woningzoekenden en rechts waar men nog meer keek.

Het valt op dat veel woningzoekenden Zwolle, of specifiek Zwolle Stadshagen, als eerste keuze hebben. Door de verhitte woningmarkt in Zwolle zoeken steeds meer woningzoekenden in omliggende plaatsen. Dit is ook duidelijk terug te zien in de plaatsen waar men nog meer keek. Er is een duidelijke 'wolk' om Zwolle heen, die zicht ten oosten van Zwolle verder uitspreidt, dan ten westen van Zwolle. De oostkant van Zwolle heeft namelijk een goede treinverbinding. Opvallend is ook dat er zelden 'beneden' de IJssel wordt gezocht.

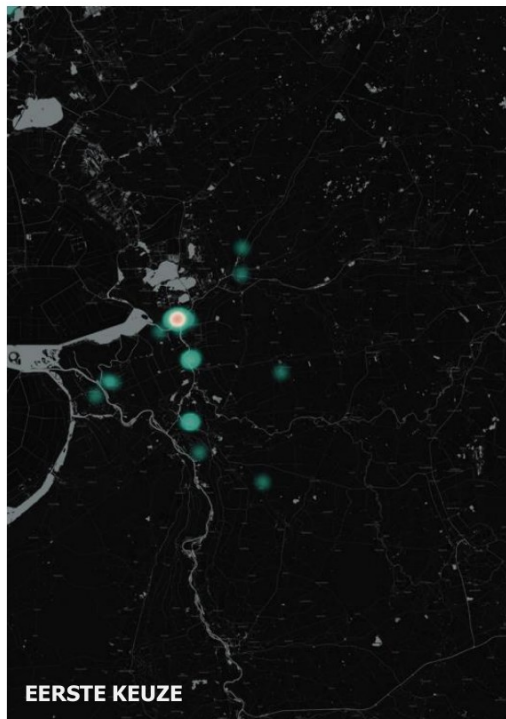


6.3 RECENT VERHUISDEN ORIËNTATIE ZWARTSLUIS

Men vindt in Zwartsluis 'wonen bij het water'

De kaarten rechts laten zien hoe mensen die zijn gaan wonen in Zwartsluis gezocht hebben naar een nieuwe woning. Links staat welke plek de eerste keuze was van woningzoekenden en rechts waar men nog meer keek.

Ook in Zwartsluis is een sterke lokale binding. Veel mensen hebben Zwartsluis als duidelijke eerste keuze. Er ontstaat een duidelijk beeld uit het zoekgedrag van recent woningzoekenden: men zoekt een plek aan het water. Ook makelaars gaven aan dat woningzoekenden in Zwartewaterland willen wonen vanwege de watersport. Dit is nu ook duidelijk terug te zien in 'waar men nog meer keek'.



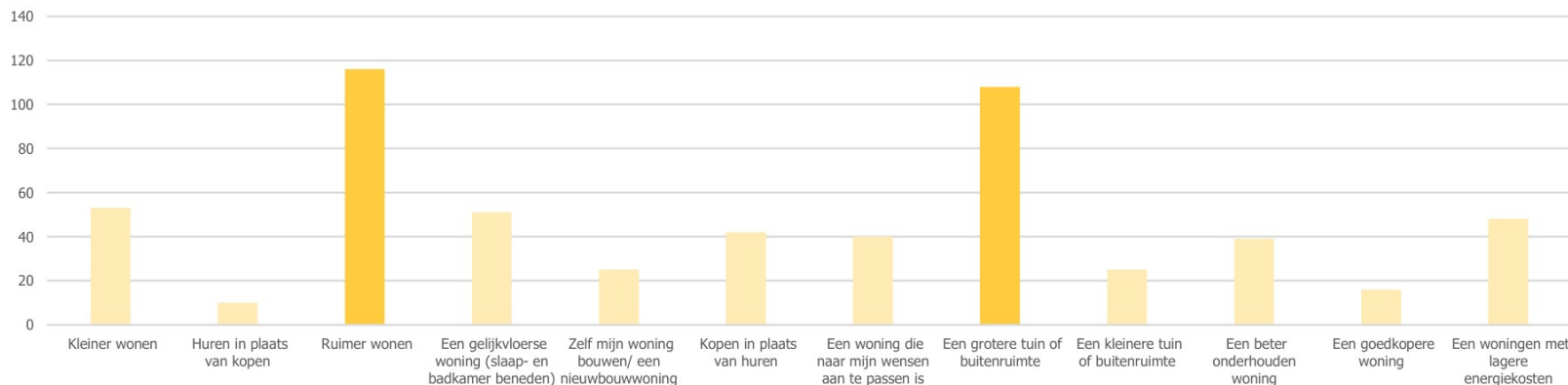
6.3 RECENT VERHUISDEN VERHUISREDENEN

Verhuisden vinden ruimte, binnen en buiten

De onderstaande grafiek laat de belangrijkste redenen zien van mensen die verhuisd zijn omdat ze een andere woning willen. Zo kunnen mensen ook verhuizen vanwege de persoonlijke situatie, of omdat men een andere woonomgeving wilt. Dit is in bijna de helft van de gevallen de reden om te verhuizen. Vooral ruimer wonen wordt vaak genoemd. Zo zijn de gemiddelde gezinnen in Zwartewaterland ook groot en is de

bevolking nog relatief jong. Er zijn dus veel (aanstaande) gezinnen die op zoek zijn naar een ruimere gezinswoning met voldoende slaapkamers. Daarnaast vindt men de grote buitenruimte ook belangrijk. Ook dit zal waarschijnlijk te maken hebben met het grote aantal (grote) gezinnen dat op zoek is naar een woning waarin er genoeg ruimte is voor de kinderen. Mensen die 'wonen op een andere plek of andere buurt/omgeving' hadden als reden, willen vaak

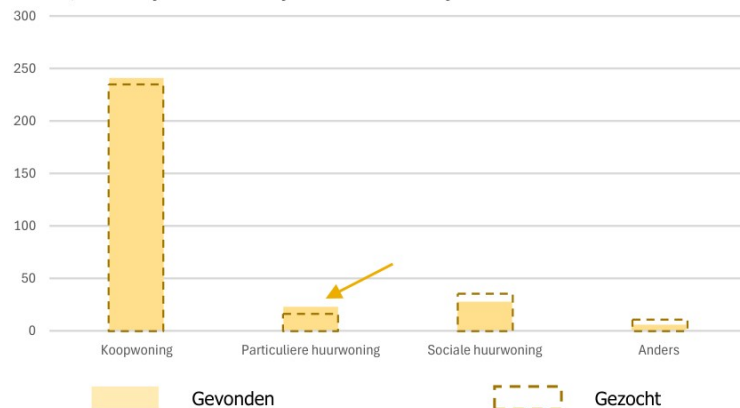
verhuizen om een rustigere of groenere plek op te zoeken. Specifiek op zoek gaan naar een kindvriendelijke omgeving is slechts in enkele gevallen de reden van verhuizing. Mensen die vanwege hun persoonlijke situatie gaan verhuizen doen dat het vaakst om op zichzelf te gaan wonen of juist om met iemand samen te gaan wonen.



6.3 RECENT VERHUISDEN CONCESSIONS

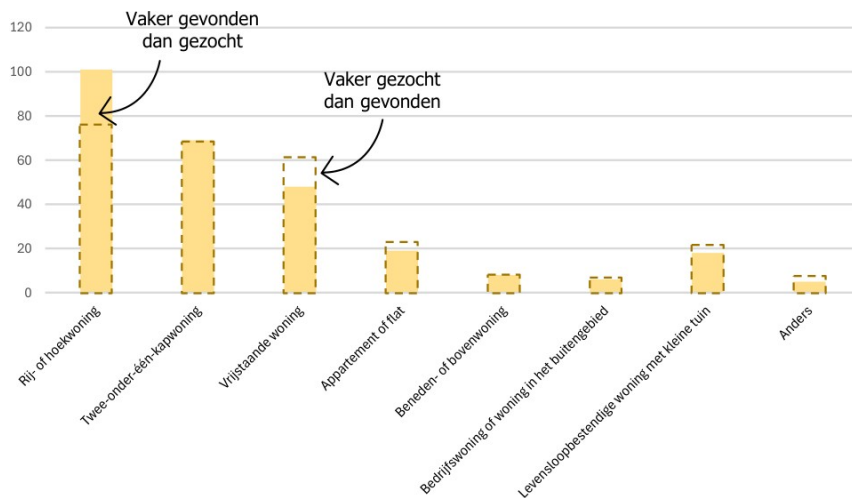
Rijwoningen vaak een alternatief

De grafieken hieronder laten een match of mismatch zien tussen wat men zoekt en wat men vindt. Heeft men iets vaker gezocht, dan dat men het eigenlijk vond dan is er sprake van een onvervulde behoefte. Dit is duidelijk zichtbaar bij vrijstaande woningen. Zo heeft men vaak de voorkeur om in een vrijstaande woning te wonen, maar blijkt dat niet altijd aan te sluiten bij het



budget. Veel woningzoekenden belanden dan uiteindelijk in een twee-onder-één-kapwoning of rijwoning. Rijwoningen zijn over het algemeen het meest betaalbare product per m². Ook is er een schaarste aan producten die vaak geschikt zijn voor senioren, zoals appartementen of een levensloopbestendige woning met een kleine tuin.

Sociale huurwoningen werden vaker gezocht dan gevonden, terwijl het tegenovergestelde geldt voor particuliere huurwoningen. Er is zowel sprake van een druk op particuliere huurmarkt doordat mensen geen sociale huurwoning kunnen vinden alsook dat er mensen op een sociale huurwoning zoeken die eigenlijk te veel verdienen.



6.3 RECENT VERHUISDEN CONCESSIONS

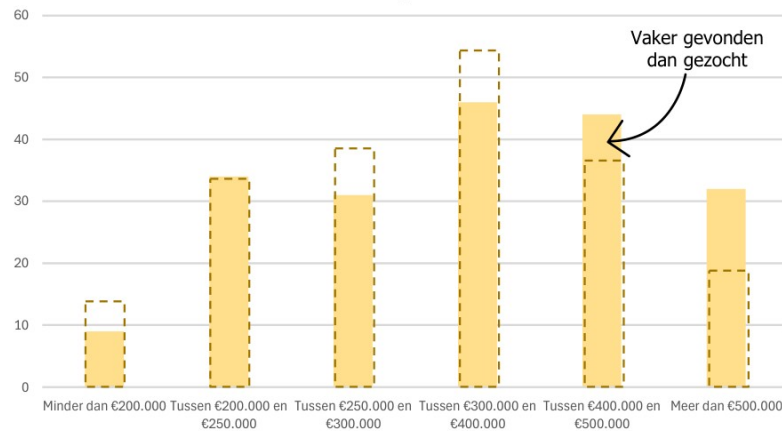
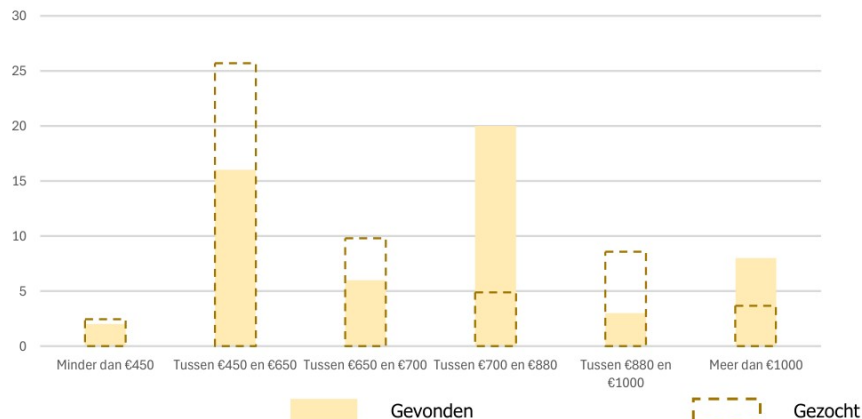
Rijwoningen vaak een alternatief

De grafieken hieronder laten een match of mismatch zien tussen wat men zoekt en wat men vindt. In de huursector worden vooral de dure sociale huurwoningen gevonden, terwijl men juist goedkope sociale huur zoekt. Ook in de middenhuur is dit zichtbaar, men komt vaak duurder uit dan men eigenlijk hoopt. In de koopsector is het beeld dan ook

niet anders. Recent verhuisden zijn meer geld kwijt dan men eigenlijk uit wilt geven **en moeten daarnaast** vaak concessions doen in het product. Een aantal opvallende concessions:

- In Zwartsluis doet men vaker dan in Genemuiden en Hasselt concessions op de kwaliteit van de woning (duurzaam, weinig onderhoud, grote buitenruimte);

- In Hasselt doet men zeer weinig concessions op de woning. Woningzoekenden kiezen dan waarschijnlijk voor een andere plaats om Zwolle heen;
- In Zwartsluis vindt men bovengemiddeld vaak een ruime woning, terwijl men daar niet op zoekt;
- In Genemuiden zocht men het vaakst op een ruime woning, maar vond men dit ook het vaakst niet.



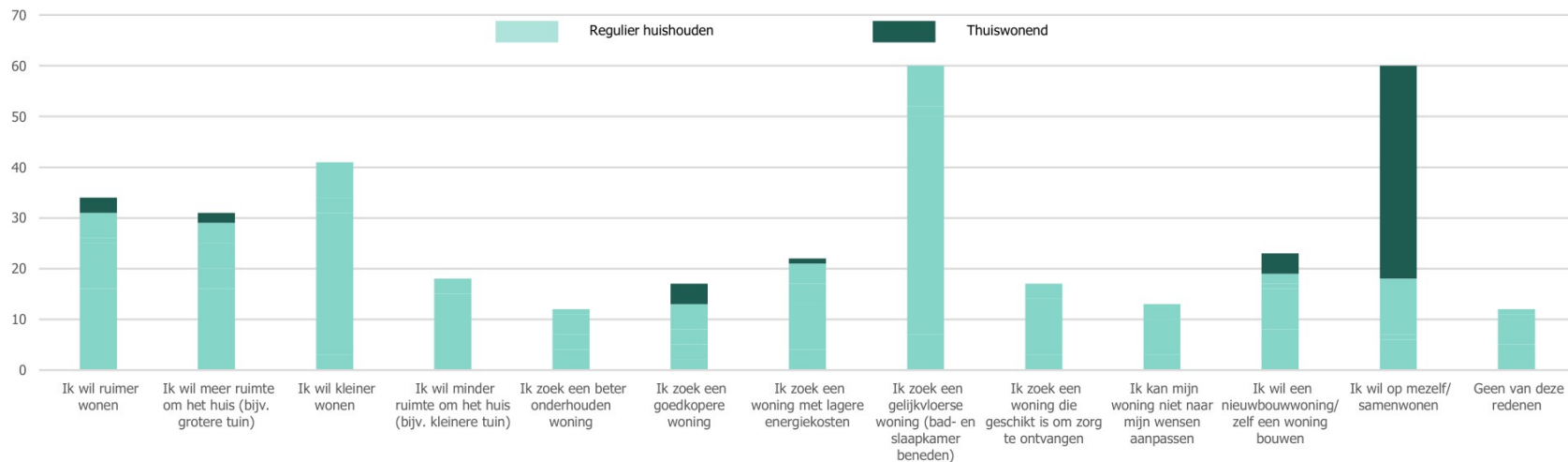
6.4 MENSEN MET WENSEN WOONWENSEN

Grote vraag naar seniorenwoningen

De grafiek hieronder laat de redenen waarom mensen willen verhuizen, zowel van reguliere huishoudens en van mensen die nog thuis wonen. Mensen kunnen meerdere redenen invullen. Vooral de vraag naar gelijkvloerse woningen en kleiner wonen valt op. Zo

gaven senioren in de focusgroep (zie ook pagina 78) aan dat er heel weinig geschikte woningen zijn voor senioren. Vaak zijn de woningen te duur, is er geen parkeerplek voor de deur of staat het op de verkeerde plek.

Thuiswonende zijn überhaupt op zoek naar een woning en hebben daar geen specifieke redenen voor, anders dan het willen vinden van een woonruimte.



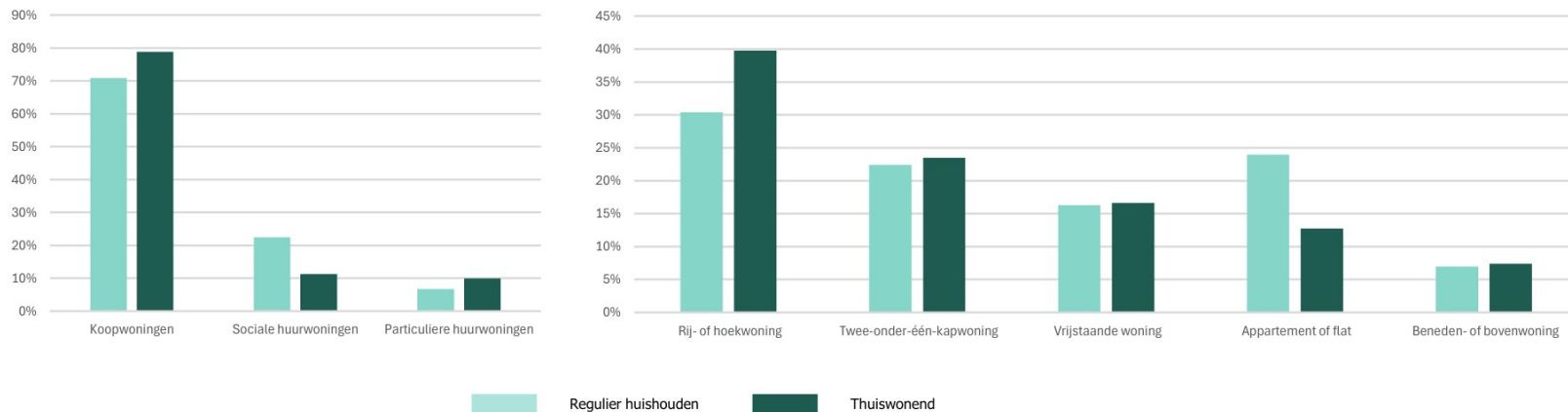
6.4 MENSEN MET WENSEN GEWENSTE PRODUCT

Voor starters: betaalbare koopwoningen

De onderstaande grafieken laten de woonwensen zien van respondenten, met een uitsplitsing naar reguliere huishoudens (die al een woning hebben en dus ook een woning achterlaten) en thuiswonenden (laten geen woning achter). Daarbij ook de belangrijke

kanttekening dat sociale huurders ondervertegenwoordigd zijn in de enquête. Over het algemeen wordt duidelijk dat thuiswonenden meer dan gemiddeld op zoek zijn naar koopwoningen. Men blijft liever nog iets langer thuis wonen om daarna de stap te kunnen maken naar een koopwoning, dan dat men

in de sociale-, of vrije huursector een woning zoekt. Daarnaast is er behoefte aan eigenlijk alle woningtypen, maar wel met de nadruk op rij- en hoekwoningen, vooral met als doel om een woning te vinden die betaalbaar is.



6.4 MENSEN MET WENSEN GEWENSTE PRODUCT

Betaalbaarheid het belangrijkste

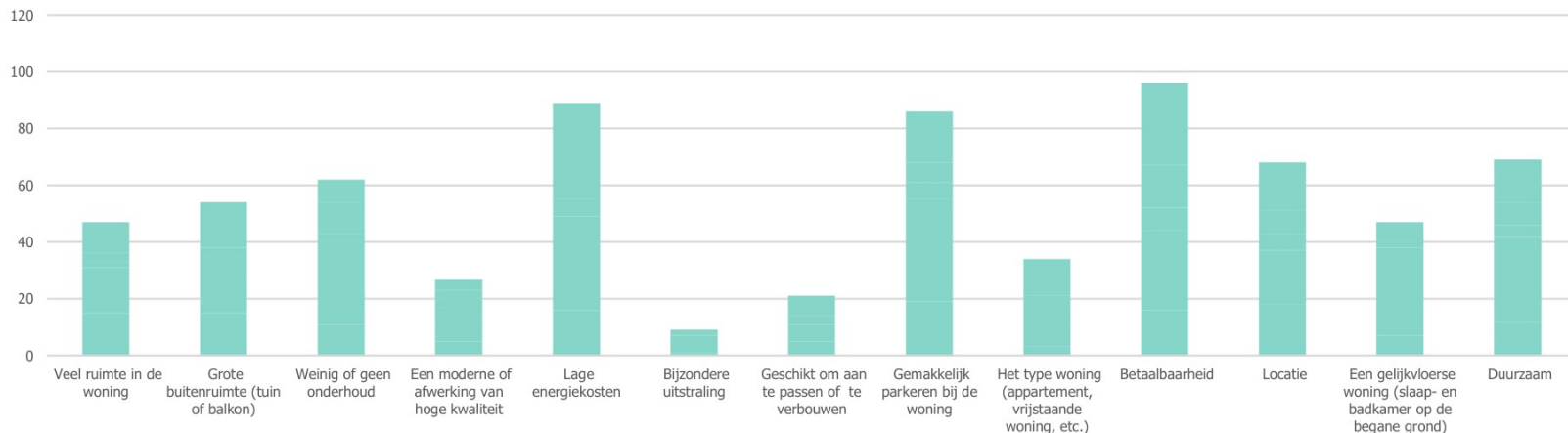
De onderstaande grafiek laat zien wat respondenten belangrijk vinden aan de nieuwe woning.

Respondenten konden meerdere antwoorden geven.

Betaalbaarheid en lage energiekosten staan daarbij voorop. Dit is vooral het geval bij thuiswonenden. Zij

vinden naast de betaalbaarheid van de woning ook de locatie heel belangrijk. Het omgekeerde komt juist naar voren bij stellen zonder kinderen. Zij vinden de betaalbaarheid van de woning minder belangrijk, maar vinden het hebben van een gelijkvloerse woning met eventueel een slaap- en badkamer op de begane grond

belangrijk. De locatie van die woning is een stuk minder belangrijk. Gezinnen met kinderen vinden de locatie van de woning juist wel weer belangrijk. Vaak is dit afstand tot een basisschool of dat de nieuwe woning in een kindvriendelijke wijk moet staan.



6.4 MENSEN MET WENSEN BIJZONDERE WOONVORMEN

Kleine behoefte aan bijzondere woonvormen

De onderstaande grafiek en afbeeldingen laten zien welke 'bijzondere' woonvormen gewild zijn, en welke minder. Respondenten konden een bijzondere woonvorm scoren van 0 (ik zou hier niet willen wonen) tot 100 (ik wil hier graag wonen). De grafiek hieronder

laat het aantal respondenten zien per woonvorm dat een score van 80 of hoger gaf. Vooral wonen in een boerderij en wonen met anderen in een hof springen er het meest uit. Wonen in een boerderij kan gerealiseerd worden door vrijkomend agrarisch vastgoed om te vormen naar woningbouw of door bij een

nieuwbouwproject woningen toe te voegen in de vorm van een boerderij.

Ook samen bouwen is vaak genoemd als gewilde bijzondere woonvorm. Zo kunnen initiatiefnemers er zelf voor zorgen dat de woning betaalbaar blijft.



KADER: FOCUSGROEP SENIOREN

Op 24 april is er met ongeveer 25 senioren uit de gemeente Zwartewaterland gesproken over de woonbehoefte van senioren en waar zij tegenaan lopen in hun zoekproces. Er waren zowel huurders als kopers aanwezig.

Over het algemeen: zeer diverse woonvraag

Een duidelijke uitkomst uit de focusgroep met senioren was dat er geen woonproduct is, waar men unaniem blij mee is. Er moet een goede mix zijn tussen huur- en koopwoningen, verschillende woningtypen, in verschillende grootten en prijsklassen.

Extra druk op huurwoningen

Iemand die vanuit een huurwoning wil doorstormen naar een geschikte seniorenwoning zoekt vaak weer naar een huurwoning. Iemand die vanuit een koopwoning een stap wil maken, zoekt ook vaak naar een huurwoning. Zo kan men de (over)waarde van de

koopwoning verzilveren en gebruiken om leuke dingen van te doen. Huishoudens die een 'dure' woning achterlaten kunnen makkelijker doorstromen naar een andere koopwoning. Zij houden dan nog vaak wat geld over. Senioren die juist een goedkopere woning achterlaten, zijn minder snel geneigd om door te stromen naar een koopwoning. Er is dus zowel een vraag van huurders naar een huurwoning, als ook van kopers.

Parkeren voor de deur belangrijk

Senioren wonen vaak al goed. Een geschikter woonproduct moet dan vaak ook perfect aansluiten bij de wensen, anders wordt de stap naar een andere woning ook niet gemaakt. Een van de eisen is het parkeren voor de deur. Dit is men vaak gewend en daarnaast is men soms niet in staat om tientallen meters te lopen met bijvoorbeeld een boodschappentas.

Voorzieningen belangrijk

Senioren gaven aan dicht bij het centrum te willen wonen. De winkels moeten op loopafstand zijn. Het zou fijn zijn als er een dokter in de buurt zit als er een ontmoetingsplek dichtbij is. Die ontmoetingsplek is voor veel senioren de kerk. Ook de paden naar voorzieningen toe moeten goed begaanbaar zijn, zodat het makkelijk is om er met een rollator of scootmobiel overheen te gaan. De wens van voorzieningen in de buurt hoeft niet altijd samen te gaan met parkeren voor de deur.

6.5 OVERIGE MEEDENKERS

Ook mensen die niet recent verhuisd zijn, of een woonwens hadden, konden via de enquête punten/opmerkingen over wonen meegeven. Deze zijn hieronder samengevat.

Bouwen, bouwen, bouwen

Er is een dringende behoefte aan een uitbreiding van het aantal beschikbare woningen. Inwoners benadrukken het belang van het vergroten van het aanbod om de druk op de huidige woningmarkt te verlichten. Dit kan gerealiseerd worden door bijvoorbeeld gebruik te maken van conceptbouw.

Bouw vooral betaalbare woningen

De vraag naar betaalbare woningen is zeer hoog in de gemeente. Er zijn zorgen over de stijgende woningprijzen en daardoor over de kansen op de woningmarkt voor mensen met een laag- of middeninkomen (de 'tussen-wal-en-schip'-groep). Als oplossingen worden bijvoorbeeld het toewijzen van

woningen aan lokale inwoners en een starterslening genoemd. Daarnaast is het uitbreiden van het aantal sociale huurwoningen ook genoemd. Er moeten veel betaalbare huurwoningen bijkomen om zo in de vraag te voorzien. De betaalbaarheid van de huur moet dan ook voor een langere tijd gewaarborgd worden. Ook moet er geïnvesteerd worden in de kwaliteit van de huurwoningen.

Geschikte woonvormen voor senioren

Senioren kunnen vaak niet verhuizen naar een geschiktere woning en blijven daardoor lang zitten in een woning die niet meer passend is. Bij nieuwbouwwoningen moet er rekening gehouden worden met de toegankelijkheid van woningen en de woonomgeving en er moeten genoeg voorzieningen zijn om gemeenschappelijkheid te stimuleren

Zorg voor diversiteit in woningtypen

Bouw verschillende woningtypen in verschillende prijsklassen om zo te zorgen voor een goede mix in nieuwe wijken en om te voorzien in verschillende levensstijlen en behoeften.

Geef lokale bewoners voorrang

Een aantal respondenten ziet graag dat er voorrang wordt gegeven aan lokale woningzoekenden. Zo ontstaat er minder verdringing op de woningmarkt.



7

WOONBEHOEFTE EN WENSPROGRAMMA

7.1 IN HET KORT

Dit hoofdstuk

In dit hoofdstuk kleuren we de woningbehoefte van pagina 39 verder in. Dat doen we in de volgende volgorde:

- We laten zien wat het wensprogramma is, onderverdeeld naar eigendom en prijsklassen (7.2);
- Daarna zoomen we in per type eigendom (achtereenvolgens koop, sociale huur, vrije huur) (7.3 t/m 7.5).

Tussendoor staan we stil bij de 30-40-30-regel en bijzondere woonvormen.

Uitkomsten in het kort

- De woningbehoefte tot en met 2030 is als volgt verdeeld:
 - Genemuiden: 235 tot 295 woningen
 - Hasselt: 255 tot 320 woningen
 - Zwartsluis: 150 tot 190 woningen
 - Kamperzeedijk: 35 tot 45 woningen
- Er zijn twee scenario's voor het wensprogramma: sociale huur = 24% en sociale huur = 30%. Het eerste aandeel is gebaseerd op landelijke trends en de WoON-dataset, wat mensen bevraagd over de huidige woonsituatie en de woonwensen. De 30% is gebaseerd op de eis vanuit het rijk. Bouwt Wetland Wonen meer dan 24% sociale huur, dan kan er gekeken worden, mits de vraag terugloopt, naar het uitponden (verkopen) van sociale huurwoningen om zo voldoende betaalbare koopwoningen aan de woningvoorraad toe te kunnen voegen.
- Er is veel behoefte aan betaalbare woningen. Deze kunnen gerealiseerd worden door ze bij te bouwen, of juist door betaalbare woningen vrij te spelen door huishoudens door te laten stromen.
- Tot en met 2030: +465 tot 585 koopwoningen. Dit is het aantal woningen dat bijgebouwd moet worden in het scenario 24% sociale huur. Bij 30% sociale huur is de bandbreedte +420 tot 525 koopwoningen.
- Tot en met 2030: +160 tot 205 sociale huurwoningen. Dit gaat uit van het scenario 24% sociale huur. Bij 30% sociale huur is de bandbreedte +205 tot 255 sociale huurwoningen.
- Er is tot en met 2030 behoefte aan minimaal 35 vrije huurwoningen. Hiervoor geldt: kijk vooral naar de kwaliteit en blijf de vraag goed monitoren.
- Overal geldt dat er behoefte is aan geschikte grondgebonden woningen, zowel in de koop- als huursector.

7.2 WENSPROGRAMMA EIGENDOM

Behoefte aan betaalbare koop en sociale huur

Op basis van het meest recente WoON (2021) en de uitkomsten uit de Maptionnaire (zie het vorige hoofdstuk) hebben we berekend hoe groot de vraag naar sociale huur, vrije huur en koop in de gemeente Zwartewaterland is. De uitkomsten vanuit de WoON zijn gebaseerd op uitkomsten voor het COROP-gebied waar Zwartewaterland in valt, minus Zwolle. Ongeveer een kwart van de vraag gaat uit naar sociale huur (24%). Het grootste deel van de vraag richt zich op huur onder de eerste aftoppingsgrens. De vraag naar vrije huur is beperkt: minimaal 5%. Dat is iets minder dan het huidige aandeel van 10%. Het ligt dan ook

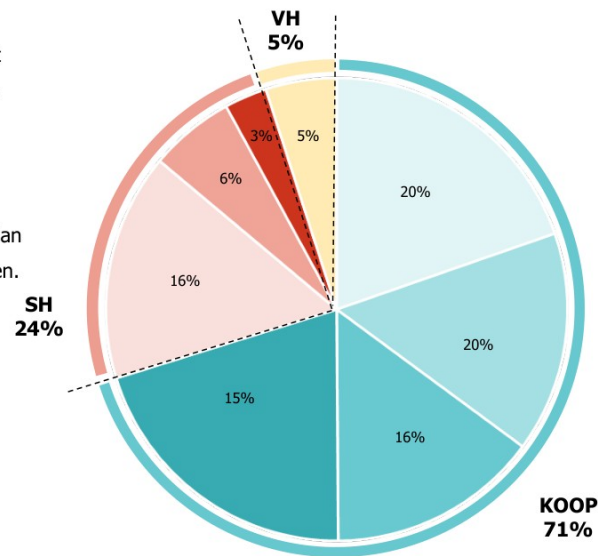
voor de hand dat woningzoekenden eigenlijk op zoek zijn naar een sociale huur- of koopwoning, maar dat zij die niet altijd vinden, waardoor ze (noodgedwongen) kiezen voor een vrijhuurwoning. Op pagina 90 gaan we hier verder op in. Op de koopmarkt is vooral vraag naar betaalbaar wonen tot €390.000. Het koopbouwprogramma moet voor meer dan de helft hieruit bestaan. De rest mag ongeveer fiftyfifty verdeeld zijn over het middeldure en dure segment. Echter laten duurdere koopwoningen ook betaalbare woningen achter. Weet je met duurdere woningen goedkope woningen binnen de eigen gemeente vrij te spelen, dan kan op die manier ook in de behoefte voorzien worden.

Bij 30% sociale huur: minder koopwoningen

Als de gemeente er voor kiest om 30% sociale huur te bouwen, dan gaat dit af van het aandeel goedkope koopwoningen. Deze kunnen vrijkomen door het uitponden van sociale huurwoningen, zie pagina 89.

Prijsklasse	%	
< €250.000	20%	71% koop
tussen €250.000 en €390.000	20%	
tussen €390.000 en €500.000	16%	
> €500.000	15%	
Tot 1e aftoppingsgrens	16%	24% sociale huur
Tot 2e aftoppingsgrens	6%	
Tot liberalisatiegrens	3%	
Boven liberalisatiegrens	5%	5% vrije huur

▲ Er kunnen kleine afrondingsverschillen in zitten.



7.2 WENSPROGRAMMA T/M 2030 EIGENDOM

Een bandbreedte per kern

In hoofdstuk 3 lieten we zien hoe de behoefte zich de komende jaren ontwikkelt, langs drie scenario's. In het bovenste schema rechts vertalen we die scenario's naar een bandbreedte per kern. Daaronder staat per kern een verdere uitsplitsing naar sociale huur, vrije huur en koop. Het gaat om de netto groei vanaf 1 januari 2024. We doen dat langs twee lijnen:

- Bij keuze voor 24% sociale huur binnen het totale programma. Dat is in lijn met de behoefte volgens het recentste WoON.
- Bij keuze voor 30% sociale huur binnen het totale programma. Daarmee voldoe je aan de eis van het Rijk om minimaal 30% sociale huur toe te voegen. Als je voor een hoger aandeel sociale huur kiest, heeft dat invloed op de vraag naar koopwoningen. Die is dan wat lager. Omgekeerd geldt hetzelfde. Het zijn dus communicerende vaten.

KERN	LAAG	MIDDEN	HOOG
Genemuiden	235	265	295
Hasselt	255	290	320
Zwartsluis	150	170	190
Kamperzeedijk	35	40	45
TOTAAL	675	775	850

IN BANDBREEDTES					
KERN	Sociale huur (24%)	Sociale huur (30%)	Vrije huur (5%)	Koop (bij SH = 24%)	Koop (bij SH = 30%)
Genemuiden	55 - 70	70 - 90	10 - 15	160 - 205	145 - 180
Hasselt	60 - 75	75 - 95	15 - 15	175 - 220	155 - 200
Zwartsluis	35 - 45	45 - 55	10 - 10	105 - 130	95 - 120
Kamperzeedijk	10 - 10	10 - 15	0 - 0	25 - 30	25 - 30
TOTAAL	160 - 205	205 - 255	35 - 45	465 - 585	420 - 525

BETAALBAAR BOUWEN IN NEDERLAND: 30-40-30

De 30-40-30-regel maakt deel uit van het programma 'Een thuis voor iedereen', dat onder de Nationale Woon- en Bouwagenda valt. Dit programma richt zich op het waarborgen van voldoende betaalbare woningen voor diverse aandachtsgroepen, met een evenwichtige verdeling over de Nederlandse gemeenten.

30% sociale huurwoningen:

Veel gemeenten zitten nog ruim onder de 30% sociale huurwoningen. Zo ook Zwartewaterland en omliggende gemeenten. Direct toe bewegen naar 30% sociale huur is niet haalbaar en ook niet wenselijk. Onder sociale huurwoningen verstaan we in 2024 woningen tot een huur van € 879,66.

40% woningen voor de middeninkomens (koop en middenhuur):

Hieronder vallen koopwoningen tot de betaalbaarheidsgrens (€ 390.000 in 2024) en

middenhuurwoningen (woningen met een huur vanaf de sociale huurgrens tot ca. € 1.100 in 2024). Dit is voor veel woningzoekenden niet betaalbaar. We geven daarom ook de behoefte aan koopwoningen tot de € 250.000 weer.

30% duurdere koopwoningen en dure huur:

Dit houdt alle koop- en huurwoningen in boven de hierboven aangegeven prijsklassen.



7.3 KOOP PROGRAMMALEIDRAAD

Programma-indicatie per kern

Hierna geven we per kern aan wat het gewenste ontwikkelprogramma voor de koopmarkt is. We kijken daarbij ook naar informatie over de bestaande voorraad uit hoofdstuk 4.

ALGEMEEN

1. Meer betaalbare koop toevoegen. De vraag naar betaalbaar wonen is groot. In alle kernen moet daar de nadruk op liggen, in de vorm van rijen en tweekappers. Overweeg ook CPO. Daarmee bouw je (vaak) voor je eigen inwoners en druk je de ontwerp- en ontwikkelkosten. In heel Zwartewaterland moet ruim de helft van de nieuwbouw in het betaalbare segment vallen.
2. Meer koop-nultreden. Er is steeds vaker vraag naar grondgebonden woningen met bad- en slaapkamer beneden, met een kleine tuin. Zorg ervoor dat de kavel waarop die woning staat niet

te groot is. Houd daar in het stedenbouwkundig plan rekening mee.

3. Ruimte voor bijzondere woonvormen. Uit de Maptionnaire komt de vraag naar bijzondere woonvormen naar voren. Makelaars geven aan dat een invulling van die vraag het beste bij Hasselt past. Denk bijvoorbeeld aan boerderijwoningen waar ouderen gezamenlijk in kunnen wonen. Zo kunnen de wensen van wonen in een boerderij en wonen in een hof ook gecombineerd worden. Een derde van de mensen die graag in een boerderij zou willen wonen, wilt ook met andere in een hof wonen. Houd hier ruimte voor vrij in je programma.
4. Appartementen: bij voorzieningen of water. De vraag naar appartementen is tweeledig: deels door ouderen die boven of dicht bij voorzieningen willen wonen, liefst op A-locaties, en deels door

(pre-)senioren die een plek zoeken langs het water. Vooral in Zwartsluis merken we die vraag. Los daarvan zijn op kleinere schaal (betaalbare) appartementen voor bijvoorbeeld starters ook denkbaar. Die zijn niet per se locatie gebonden.

De tabellen op de volgende pagina laten de inkleuring van de woonbehoefte zien per kern, uitgesplitst naar woningtypen en betaalbaarheid.

Over het algemeen geldt: weet je er voor te zorgen dat de betaalbare woningen door doorstroming vrijkomen voor lokale woningzoekenden, dan hoeft de nadruk minder te liggen op de bouw van betaalbare woningen, en kan het meer liggen op duurdere woningen en geschikte woonvormen voor senioren. We gaan er hieronder vanuit dat dat slechts beperkt lukt.

7.3 KOOP

PER KERN

- **Genemuiden:** extra nadruk op betaalbare koop voor starters. Jongeren starten hier vaak direct in een koopwoning. Concreet dus iets meer focus op rijwoningen om zo te zorgen voor voldoende betaalbaar aanbod. Genemuiden is minder vergrijsd dan andere kernen en het sociale netwerk is hier ook sterk. De focus ligt dus minder op het bouwen van grondgebonden nultredenwoningen dan in andere kernen.
- **Hasselt:** een mix van woningtypen, met ook aandacht voor instroom van buitenaf. Let er hier wel op dat lokale starters ook kansen houden, dus bouw ook betaalbaar en geef lokale woningzoekenden eventueel voorrang op 50% van de nieuwbouwwoningen onder de € 390.000 (prijspeil 2024). Voor instroom van buitenaf is hier ook wat ruimte voor het dure segment.
- **Zwartsluis:** meer nadruk op grondgebonden

- nultreden. Bij appartementen vooral kijken naar locaties nabij het water en/of voorzieningen.
- **Kamperzeedijk:** een mix van grondgebonden woningtypen in het betaalbare en middeldure segment.
- **Buitengebied:** vooral maatwerk. Eventuele invulling van vrijkomend agrarisch vastgoed door woonvormen die passen bij de omgeving en inspelen op 'niche'- behoeften.

KWALITATIEF PROGRAMMA - NAAR PRIJS			
Kern	K - BETAALBAAR	K - MIDDELDUUR	K - DUUR
Genemuiden	++	++	+
Hasselt	+ / ++	++	++
Zwartsluis	+ / ++	+	+
Kamperzeedijk	++	+ / ++	+
TOTAAL	265 - 335 57%	100 - 130 22%	100 - 125 21%

KWALITATIEF PROGRAMMA - NAAR TYPE					
Kern	K - RIJ	K - 2^1	K - VRIJ / KAVEL	K - APP	K - GGB-0-TREDEN
Genemuiden	++	++	+	+	+
Hasselt	+ / ++	++	++	+	++
Zwartsluis	+	+	+	+	++
Kamperzeedijk	++	++	+	0	++

7.4 SOCIALE HUUR WAT BEPAALT DE VRAAG?

Behoefteraming tot 2031

Het is niet eenvoudig om precies te berekenen hoe groot de vraag naar sociale huurwoningen in Zwartewaterland en de kernen daarbinnen is. Dat komt doordat er veel factoren zijn die de vraag beïnvloeden. We hebben te maken met regels, we zien trends en er zijn toekomstige ontwikkelingen die soms redelijk te voorspellen zijn, maar soms ook beduidend minder goed, zoals de economische conjunctuur.

Regels die de vraag beïnvloeden

De sociale huursector is gebonden aan regelgeving.

- Huishoudens met een inkomen tot de huurtoeslaggrens (€ 32.500 voor een- en € 40.500 voor meerpersoonshuishoudens (prijspeil 2024)) moeten sinds 1 januari 2016 in principe een woning toegewezen krijgen met een huur onder de aftoppingsgrenzen (€ 650 voor een- en tweepersoonshuishoudens en € 697 voor drie- of meerpersoonshuishoudens).

- Corporaties zijn verplicht om 'passend toe te wijzen' in ten minste 95% van de gevallen. Ze hebben een marge van 5% voor uitzonderingssituaties. De regels gelden voor nieuwe huurcontracten voor woningen met een huur tot € 879,66 (liberalisatiegrens, prijspeil 2024).
- Een deel van de huurders woont 'scheef': met een te hoog inkomen in een sociale huurwoning, bijvoorbeeld omdat de huurder meer is gaan verdienen. In Zwartewaterland woont nu ongeveer 16,9% van de sociale huurders scheef (bron: [waarstaatjegemeente.nl](https://www.waarstaatjegemeente.nl), prijspeil 2024).

Andere ontwikkelingen die de vraag beïnvloeden

Er zijn ook veel andere factoren die de vraag naar sociale huurwoningen beïnvloeden. Dat zijn o.a.:

- Economische ontwikkeling: bij een groeiende koopkracht daalt de afhankelijkheid van sociale huur en hogere inkomens zorgen voor een kleinere groep die aanspraak maakt op sociale huur.
- Woonmilieuvoorkeuren: we weten dat huishoudens met een laag inkomen bij verhuizing vaker dan gemiddeld kiezen voor een plek met voorzieningen, zoals een supermarkt of school;
- Toegankelijkheid van de koopmarkt: lage rentes of soepelere hypotheekvoorwaarden zorgen voor meer vraag naar koopwoningen;
- Extramuralisering van wonen met zorg: hoe sneller dat gebeurt, hoe meer ouderen zelfstandig (blijven) wonen;
- De mate waarin betaalbare beleggershuur een alternatief vormt.

7.4 SOCIALE HUUR PROGRAMMALEIDRAAD

Programma-indicatie per kern

Hiernaast geven we per kern aan wat het gewenste ontwikkelprogramma voor de sociale huurmarkt is. We kijken daarbij ook naar informatie over de bestaande voorraad uit hoofdstuk 4.

1. Genemuiden. Er is een mix aan typologieën nodig, deels levensloopgeschikt, maar ook deels regulier voor gezinnen, omdat dat soort huishoudens veel in Genemuiden woont. Centraal in het dorp, bij voorzieningen, mag het een wat gestapeld karakter krijgen. De voorraad grondgebonden nultredenwoningen is relatief oud, dus er is een kwalitatieve vraag naar nieuwer.
2. Hasselt. Hier mag de nadruk wat meer op grondgebonden nultreden liggen, omdat de gemiddelde leeftijd in Hasselt vrij hoog ligt. Verder een mix van rijen en appartementen met lift.

3. Zwartsluis. Een vergelijkbaar programma als Hasselt, met ook de nadruk op grondgebonden nultreden.
4. Kamperzeedijk. Als hier uitbreiding in de sociale huur plaatsvindt, dan uitsluitend grondgebonden. Appartementen passen niet bij de schaal van dit dorp.

KWALITATIEF PROGRAMMA - NAAR TYPE			
Kern	SH - RIJ	SH - APP	SH – GGB-0-TREDEN
Genemuiden	+	+	+
Hasselt	+	+	++
Zwartsluis	+	+	++
Kamperzeedijk	+	0	++

IN BANDBREEDTES		
KERN	Sociale huur (24%)	Sociale huur (30%)
Genemuiden	55 - 70	70 - 90
Hasselt	60 - 75	75 - 95
Zwartsluis	35 - 45	45 - 55
Kamperzeedijk	10 - 10	10 - 15
TOTAAL	160 - 205	205 - 255

7.4 SOCIALE HUUR STRATEGIE

Bouw nu 30%, schaal later eventueel af

De behoefte aan sociale huurwoningen is ongeveer 24% van het nieuwbouwprogramma. Toch is het goed om aan te sluiten bij het landelijke beleid en 30% van de nieuwbouw sociale huur te maken, gebouwd door corporaties of met goede afspraken met andere ontwikkelende partijen. Bij een mindere vraag naar sociale huurwoningen kunnen er woningen worden verkocht. Zo komen er betaalbare koopwoningen op de markt. Betaalbaarder dan haalbaar is met nieuwbouw. Daarnaast is afschalen makkelijker dan opschalen als het gaat om woningbouw. Op deze manier zorg je voor een woningbouwprogramma dat robuust is tegen veranderingen van de woonvraag.

Denk in een 'rollende voorraad'

Grote investeringen vragen om een afschrijving over tientallen jaren, terwijl in sommige kleine kernen de zekerheid ontbreekt of er over enkele decennia nog voldoende woningvraag is. Door te denken in een 'rollende voorraad' (zie de figuur rechts) hoeven

investeringen van nu niet samen te vallen met mogelijke overschotten op langere termijn. Ongeacht hoelang een kern nog doorgroeit, overal is inzet nodig. Dat betekent:

- goed onderhoud;
- toevoeging door nieuwbouw of herbestemming van bestaande panden (zoals een oude school);
- verkoop of sloop van woningen waar geen vraag naar is of waar de benodigde investering onevenredig hoog is vergeleken met het eindresultaat (al dan niet gevolgd door vervangende nieuwbouw);
- verkoop alleen als het zorgt voor een betere mix in de buurt;
- dit alles binnen een totale afweging met oog voor betaalbaarheid van het wonen, duurzaamheid en financiële haalbaarheid van de corporaties.

Uiteraard zijn er naast denken in een rollende voorraad ook andere oplossingen zoals tijdelijke bouwvormen, maar daarmee onttrek je niet de kwalitatief slechte (en dus minder aantrekkelijke) voorraad in kernen.

In de kernen zal het resultaat van nieuwbouw of herbestemming groter moeten zijn dan sloop en verkoop. Uitgangspunt is dat corporaties overal blijven investeren, omdat overal een lokale vraag is naar sociale huur. Zonder investeringen in de kwaliteit van bestaande woningen lopen corporaties het risico op een negatieve spiraal waarin matige kwaliteit overgaat in afname van de woningvraag.



▲ Denken in een rollende voorraad: het tapijt uitrollen (nieuwbouw) betekent aan de achterkant het tapijt weer oprollen (sloop van oude, incurante woningen). Zo vernieuw je de voorraad en houd je een kern gewild.

7.5 VRIJE HUUR PROGRAMMALEIDRAAD

Tot 2031: + ca. 40 vrije woningen

Het schema rechtsonder laat zien wat de behoefte aan vrije huur is, en wat ongeveer de invulling daarvan moet zijn per kern.

Over het algemeen is er altijd een kleine behoefte aan vrije huur, bijvoorbeeld van mensen die tijdelijk een woning zoeken of mensen die uit nood moeten verhuizen door een scheiding. Daarbovenop komt altijd een extra behoefte vanuit huishoudens die 'tussen wal en schip' vallen. Weet je voldoende sociale huurwoningen en goedkope koopwoningen te bouwen, dan is de behoefte uiteraard lager. Het is daarom belangrijk om de behoefte goed te blijven monitoren. Kijk daarom ook minder naar de aantallen, en meer naar kwalitatief goede producten. De 5% vrije huurwoningen is dan vooral ook een ondergrens. Blijft de vraag hoog, dan is er ruimte om boven de bandbreedte te gaan zitten.

Kwalitatief is er behoefte aan de volgende producten:

- Woningen voor senioren die willen doorstromen vanuit een (vaak dure) koopwoning naar een vrije huurwoning;
- Kwalitatief goede huurwoningen op A-locaties nabij het water met mooi uitzicht en een groot balkon of appartementen bij voorzieningen.

KWALITATIEF PROGRAMMA - NAAR TYPE			
Kern	VH - RIJ	VH - APP	VH - GGB-0-TREDEN
Genemuiden	0 / +	+	++
Hasselt	0 / +	+	++
Zwartsluis	0 / +	+	++
Kamperzeedijk	0	0	0 / +

IN BANDBREEDTES	
KERN	Vrije huur (5%)
Genemuiden	10 - 15
Hasselt	15 - 15
Zwartsluis	10 - 10
Kamperzeedijk	0 - 0
TOTAAL	35 - 45

KADER: BIJZONDERE WOONVORMEN

Voeg unieke woonproducten toe

Kijk niet alleen naar reguliere woningbouw, maar kijk ook naar unieke woonproducten waarmee je kunt voorzien in de behoeften van woningzoekenden. Ook de enquête onder mensen met een woonwens laat zien dat er ook zeker behoefte is aan andere woonvormen dan de standaard rijwoningen en twee-onder-één-kappers.

Wootrends voor duurzaam wonen



Tiny houses



Pop-up-house

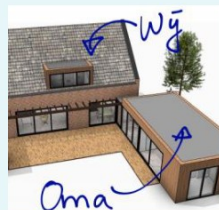


Wonen op het water

Wootrends voor ouderen



Patiowoningen met kleine tuin



Kangoeroewoningen



Hofjeswonen



Wonen met gelijkgestemden

Wootrends voor kleine huishoudens



Compacte woningen



Mixen van typen of doelgroepen



Huur en koop in één gebouw*



'Friends-woningen'



Sociale huur, middenhuur en koop bij elkaar

* Wijs wel zo veel mogelijk toe aan leefstijlen met vergelijkbare 'normen en waarden'. De praktijk laat zien dat mixen van leefstijlen in één portiek of rond één pleintje / groene ruimte tot botsingen kan leiden.



8

**VERGELIJKING MET
DE BOUWPLANNEN**

8.1 IN HET KORT

Dit hoofdstuk

In het vorige hoofdstuk lieten we zien wat de vraag naar woningen is. Hier zetten we het aanbod ertegenover: welke plannen voor woningbouw zijn er?

- We laten eerst per kern zien hoeveel plannen er zijn en of de aantallen passen bij de kwantitatieve behoefte (paragraaf 8.2);
- Daarna kijken we voor sociale huur, particuliere huur en koop of het aantal plannen past bij de behoefte. Daar waar dat niet zo is, doen we suggesties voor het bijstellen (of beter: vraaggericht maken) van de planvoorraad (paragraaf 8.3).

In het kort

- Als de zachte plannen omgezet worden in harde plannen, dan zijn er ruim voldoende plannen in de gemeente om te kunnen voorzien in de woningbehoefte. Echter zijn er nog wel aanscherpingen nodig per kern. Zo heeft Genemuiden te veel zachte plannen, is er in Hasselt een match en heeft Zwartsluis te weinig plannen. In Kamperzeedijk zitten er ook voldoende woningen in de pijplijn, mits zacht omgezet wordt naar hard.
- Er is nog een tekort aan sociale huurwoningen in de plannen. Vooral in Hasselt. Het aantal koopwoningen is daardoor juist weer aan de hoge kant.

8.2 GEWENSTE BIJSTELLINGEN

Bijstellingen per kern nodig

Het schema hieronder laat het aantal plannen zien per kern, onderverdeeld naar harde en zachte plannen. In Genemuiden zijn bijna genoeg harde plannen om te voldoen aan de woonbehoefte. Slechts een deel van de zachte plannen hoeft te worden omgezet om aan de behoefte te voldoen. Worden er te veel zachte plannen

omgezet naar hard, dan ontstaat de kans dat je je eigen slechte woningen uit de markt concurreert bij een afnemende druk op de woningmarkt. In Zwartsluis zijn juist te weinig plannen om te voldoen aan de vraag. Hier is dan ook minder ruimte beschikbaar om woningen toe te voegen. In Kamperzeedijk moet juist een zacht plan omgezet worden naar hard, mits het

ook qua invulling voldoet aan de behoefte. In Hasselt zijn genoeg plannen als alles doorgaat. Het is goed om standaard 30% te 'overprogrammeren' om zo te voorkomen dat er te weinig gebouwd wordt door tegenslagen.

OVERZICHT		BANDBREEDTE T/M 2030			MATCH MET PLANNEN T/M 2030		
KERN	LAAG	MIDDEN	HOOG		HARD	ZACHT	MATCH?
Genemuiden	235	265	295	235 - 295	180	265	JA, WEL TE VEEL ZACHT
Hasselt	255	290	320	255 - 320	265	55	MATCH
Zwartsluis	150	170	190	150 - 190	50	55	TE WEINIG PLANNEN
Kamperzeedijk	35	40	45	35 - 45	-	40	ZACHT OMZETTEN NAAR HARD
TOTAAL	675	775	850	675 - 850	550	455	

8.2 GEWENSTE BIJSTELLINGEN NAAR EIGENDOM

Nog veel ruimte voor inkleuring

Het schema hieronder laat het aantal plannen zien per eigendom en per kern. Er is hierbij onderscheid gemaakt tussen sociale huur door corporaties en huur door particulieren. Er wordt namelijk ook sociale huur door niet-corporaties gerealiseerd.

In Genemuiden is een match met de behoefte, mits de huurwoningen die niet door Wetland Wonen gerealiseerd worden ook daadwerkelijk (blijven) vallen in de sociale huursector. In Hasselt zijn voldoende plannen, maar te weinig sociale huur. Er is dus nog een bijstelling nodig. In Zwartsluis worden voldoende

sociale huurwoningen gebouwd, maar ontbreekt de invulling van koopwoningen.

OVERZICHT	BANDBREEDTE T/M 2030				MATCH MET PLANNEN T/M 2030			
KERN	Sociale huur (24%)	Koop (bij SH = 24%)	Vrije huur (5%)		SOCIALE HUUR DOOR CORPORATIES	KOOP	HUUR DOOR PARTICULIEREN	MATCH?
Genemuiden	55 - 70	160 - 205	10 - 15	235 - 295	20 (30)	160 (165)	0 (80)	MATCH, MITS GENOEG HUUR 'SOCIAAL' IS
Hasselt	60 - 75	175 - 220	15 - 15	255 - 320	20 (10)	235 (25)	10 (25)	TE WEINIG HUUR
Zwartsluis	35 - 45	105 - 130	10 - 10	150 - 190	25 (30)	20 (20)	-	TE WEINIG PLANNEN
Kamperzeedijk	10 - 10	25 - 30	0 - 0	35 - 45	-	0 (50)	-	TE WEINIG HUUR
TOTAAL	160 - 205	465 - 585	35 - 45	675 - 850				

▲ Hierboven staan het aantal harde plannen per kern en type eigendom. Tussen haakjes staan de zachte plannen.



9

WONEN EN ZORG

9.1 IN HET KORT

Dit hoofdstuk

We gaan hier specifiek in op het thema wonen en zorg.

- We schetsen allereerst welke vormen van wonen en zorg voor ouderen er zijn (paragraaf 9.2);
- Daarna laten we zien hoe de verschillende groepen zorgvragers zich in de komende jaren ontwikkelen (paragraaf 9.3). We kijken daarbij ook naar o.a. de zorggeschiktheid van woningen in relatie tot voorzieningen in de buurt. In de bijlage zoomen we daar verder op in.
- Tot slot doen we een handreiking richting het opstellen van een Woonzorgvisie (paragraaf 9.4).

Tussendoor laten we de belangrijkste punten zien wat zorgpartijen ons meegeven.

In het kort

- Ondanks dat Zwartewaterland relatief jong is, neemt het aantal ouderen wel fors toe de komende jaren. Er is sprake van een dubbele vergrijzing: het aandeel 65+ groeit, en binnen dat aandeel groeit ook het aandeel 85+. Er komen dus niet alleen meer ouderen, de ouderen zijn en worden ook nog eens ouder.
- De groei van het aantal ouderen vraagt om een toevoeging van zorggeschikte woningen. Tot en met 2030 is de vraag naar geschikte woningen ongeveer +140. Daarvan wordt de helft opgelost in reguliere woningen en voor de helft in grondgebonden nultredenwoningen.
- Zorgpartijen benoemen het belang om snel aan de slag te gaan met het toevoegen van zorggeschikte woningen. Daarnaast zien ze ook steeds meer behoefte aan innovatieve woonproducten zoals gespikkeld wonen. Dit is een mix van mensen die

zorg nodig hebben en mensen die nog geen zorg nodig hebben en eventueel lichte zorg kunnen bieden.

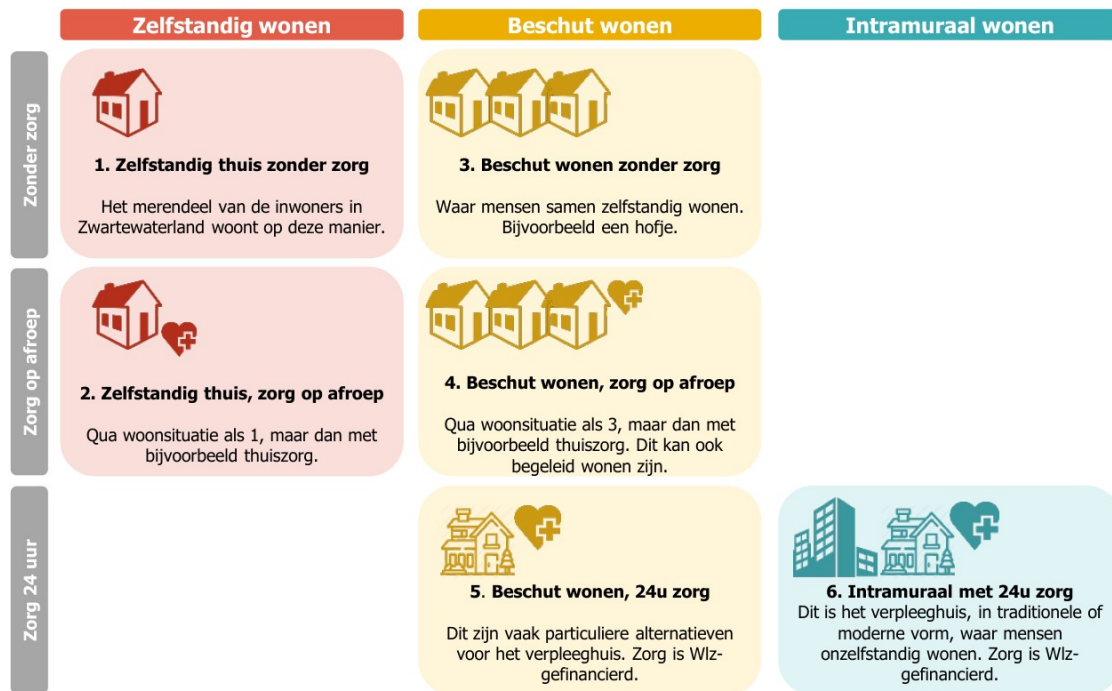
- Niet alleen stijgt de vraag naar geschikte woonvormen, maar ook naar de zorg zelf. Over het algemeen stijgt de zorgvraag gelijk met de demografische trend. Meer ouderen betekent meer zorg.

9.2 SOORTEN WONEN EN ZORG

Meer mensen met een zorgbehoefte, meer ouderen

Het aantal ouderen neemt de komende jaren toe. We onderscheiden drie groepen, variërend in hoe zwaar hun zorgbehoefte is (zie de figuur rechts):

1. Mensen die zelfstandig wonen, met een Wmo-indicatie voor lichte (zorg)ondersteuning door bijvoorbeeld thuiszorg;
2. Mensen met behoefte aan een 'beschutte' woonvorm: zij komen niet (meer) in aanmerking voor intramuraal wonen, maar hebben wel behoefte aan een woonplek waar ze zelfstandig kunnen wonen, met zorg nabij en waar naar hen omgekeken wordt;
3. Mensen met een Wlz-indicatie die in aanmerking komen voor intramuraal wonen. Steeds vaker in een kleinschalige setting. Nog vaker (toch gewoon) zelfstandig. Huidig rijksbeleid is gericht op extramuralisering van de zorg.



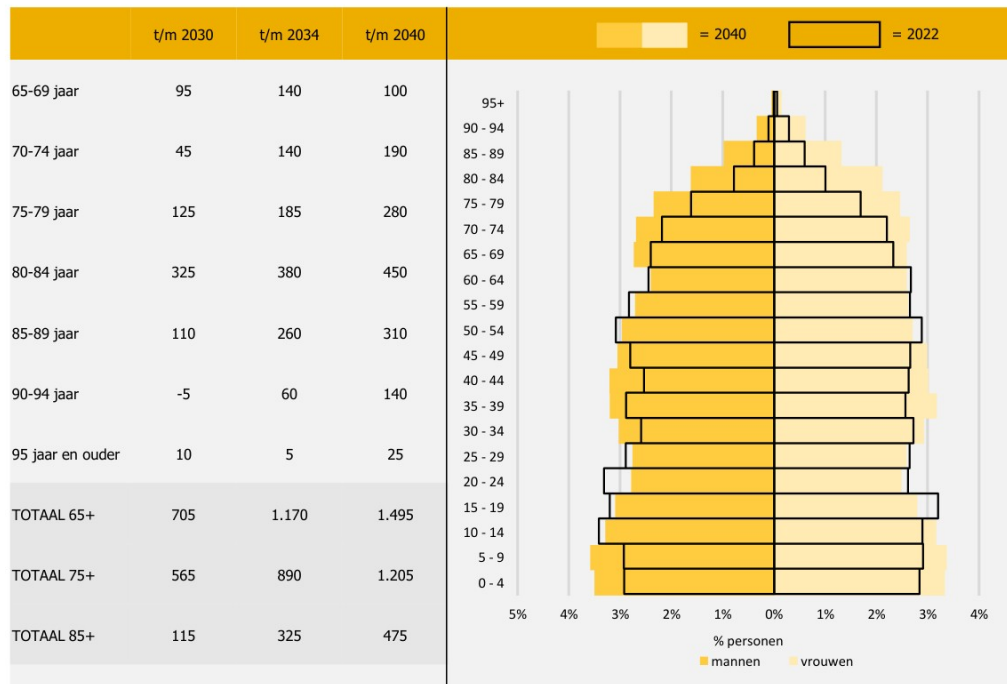
▲ Vormen van wonen met meer of minder zorg voor ouderen. Bron: KAW (2022).

9.3 DOELGROEPEN OUDEREN

Toename leeftijdsgroepen 65+

De tabel rechts laat de toename zien van **de** het aantal inwoners ouder dan 65 jaar in de gemeente Zwartewaterland. De bevolkingspiramide daarnaast laat in het **geel** de leeftijdsverdeling zien in 2040 en met de **zwarte** contouren de leeftijdsverdeling in 2022.

Er is sprake van een dubbele vergrijzing. Dit houdt in dat niet alleen het aandeel 65+'ers binnen de gemeente toeneemt, maar ook het aandeel 80+'ers binnen de groep 65+'ers. Er komen dus steeds meer ouderen en de zorgvraag van ouderen neemt ook toe doordat men steeds ouder wordt. Op de volgende pagina laten we zien wat dit betekent voor de vraag naar woningen in de gemeente. De bevolkingspiramide laat ook duidelijk zien dat de groep ouderen in 2040 groter is dan in 2022.



▲ Groei van het aantal ouderen in Zwartewaterland tot en met 2030 met een doorkijk naar 2034 en 2040. Geel = 2040, zwart = 2022. Bron: CBS Statline (2022) en Primos (2024).

9.3 DOELGROEPEN OUDEREN

Tot en met 2030: +70 geschikte woningen

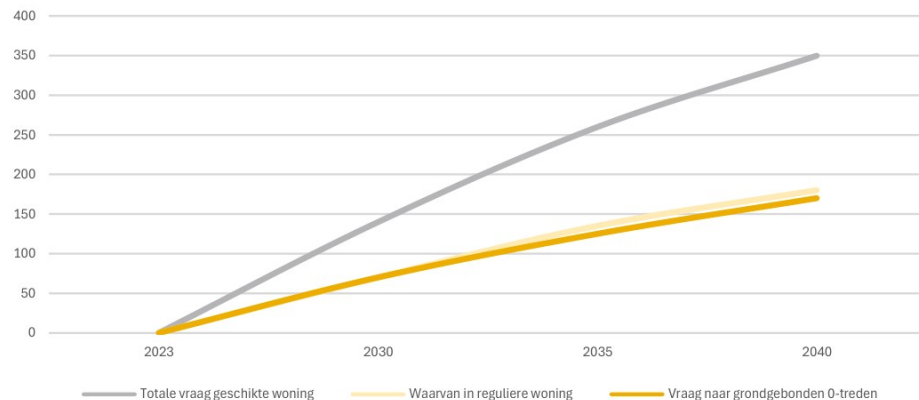
De grafiek en tabel rechts laten zien wat de behoefte is aan geschikte woningen voor ouderen tot en met 2030 met een doorkijk naar 2035 en 2040. De aantallen zijn gebaseerd op de Monitor 'Gezond Wonen' van Companen in opdracht van de provincie Overijssel.

De grafiek laat een groei zien in de vraag naar geschikte woningen voor senioren. Ongeveer de helft van die vraag wordt volgens Companen thuis ondervangen. De andere helft heeft behoefte aan nieuwe geschikte woningen. Het overgrote deel van de woningen moet rollatorgeschikt zijn (>80% van de vraag). De andere 20% van de geschikte woningen moet rolstoeltoegankelijk zijn.

Naar verhouding zullen er meer geschikte woningen in de sociale huur toegevoegd moeten worden dan in de koopsector. Sociale huurwoningen zijn vaak kleiner en moeilijker aanpasbaar. Dit blijkt ook uit de monitor 'Gezond Wonen'.



Vraag geschikte woningen voor senioren



VRAAG GESCHIKTE WONINGEN	2023-2030	2023-2035	2023-2040
Totale vraag geschikte woning	+140	+260	+350
Waarvan in reguliere woning	+70	+135	+180
Vraag naar grondgebonden 0-treden	+70	+125	+170

▲ Behoeftte aan geschikte woningen voor ouderen in Zwartewaterland, tot en met 2030, 2035 en 2040. Bron: Companen (2023) in opdracht van de provincie Overijssel.

9.3 DOELGROEPEN OUDEREN

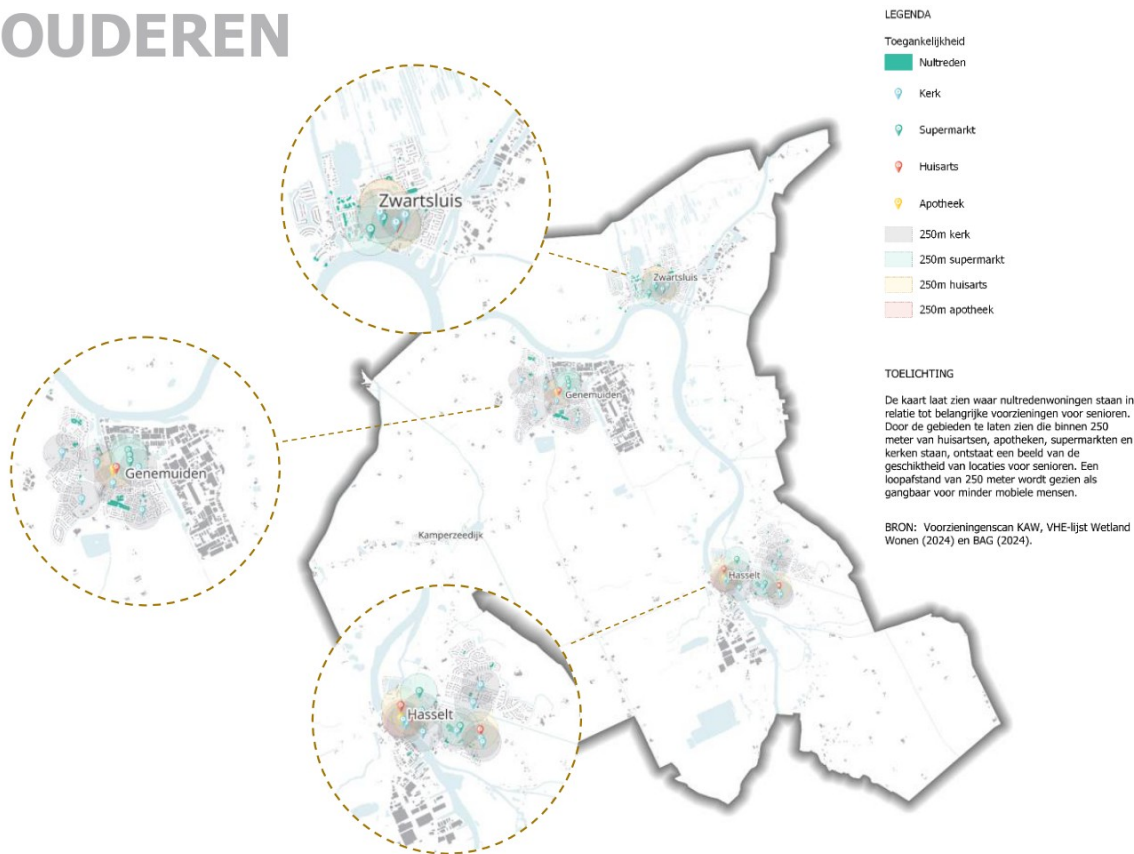
Mismatch voorzieningen en seniorenwoningen

De kaart rechts laat zien in het groen waar geschikte woningen voor senioren staan i.r.t. belangrijke voorzieningen voor deze doelgroep. In de bijlage op pagina's 111-113 staan kaarten per kern.

Er zijn drie scenario's mogelijk:

1. De geschikte woningen staan in de buurt van voorzieningen die voor ouderen relevant zijn (= match);
2. Er zijn wel voorzieningen, maar er staan geen geschikte woningen in de buurt (= kans);
3. Er zijn geen voorzieningen, maar er staan wel geschikte woningen (= mismatch). We spreken van een mismatch als het om grotere aantallen woningen gaat.

In Hasselt is de beste match tussen voorzieningen en nultredenwoningen. In Genemuiden en Zwartsluis staat de meest geschikte woningen juist verder van voorzieningen af.



9.3 DOELGROEPEN WLZ

Groep met WLZ-indicaties neemt toe

De tabellen rechts laten de verwachte ontwikkeling zien van het aantal personen in de gemeente Zwartewaterland dat aanspraak maakt op Wlz-zorg. In de aanspraak-cijfers worden alle cliënten getoond die in 2023 een geldige indicatie voor Wlz-zorg hebben en nog in leven zijn. Voor de peildatum wordt de eerste dag van het getoonde kwartaal gebruikt.

De verwachte groei van aanspraak op WLZ zie je voor de zorgprofielen GGZ-wonen, LG en VG nagenoeg gelijk blijven tot 2040. De groei van aanspraak op WLZ voor zorgprofiel Verzorgen & Verpleging (VV) zal naar verwachting bij verdubbelen in de periode van 2023 tot 2040. Van 2030 tot 2040 zie je geen groei in de leeftijdsgroep 65 t/m 74 en 75 t/m 84. Wel zie je een sterke stijging in aanspraak op WLZ in de leeftijdsgroep 85 en ouder. Dit duidt op de dubbele vergrijzing.

	Aanspraak WLZ 2023 per leeftijdsgroep	Zorgprofielreeks				Totaal
		GGZ-Wonen	LG	VV	VG	
2023	Minderjarig				20	25
	18 t/m 64	10	5		170	195
	65 t/m 74		5	20	10	35
	75 t/m 84			75		80
	85 en ouder			125		125
	Totaal	10	10	220	200	460
	Aanspraak WLZ 2030 per leeftijdsgroep	Zorgprofielreeks				Totaal
		GGZ-Wonen	LG	VV	VG	
2030	Minderjarig				20	25
	18 t/m 64	10	5		170	195
	65 t/m 74		5	20	10	35
	75 t/m 84			100		105
	85 en ouder			160		160
	Totaal	10	10	280	200	520
	Aanspraak WLZ 2040 per leeftijdsgroep	Zorgprofielreeks				Totaal
		GGZ-Wonen	LG	VV	VG	
2040	Minderjarig				20	25
	18 t/m 64	10	5		165	190
	65 t/m 74		5	20	10	40
	75 t/m 84			115		120
	85 en ouder			280		280
	Totaal	10	10	415	195	655

▲ Verwachte groei aanspraak WLZ. Bron: CIZ Databank (2024) en Primos (2024).

9.3 DOELGROEPEN ANDERE AANDACHTSGROEPEN

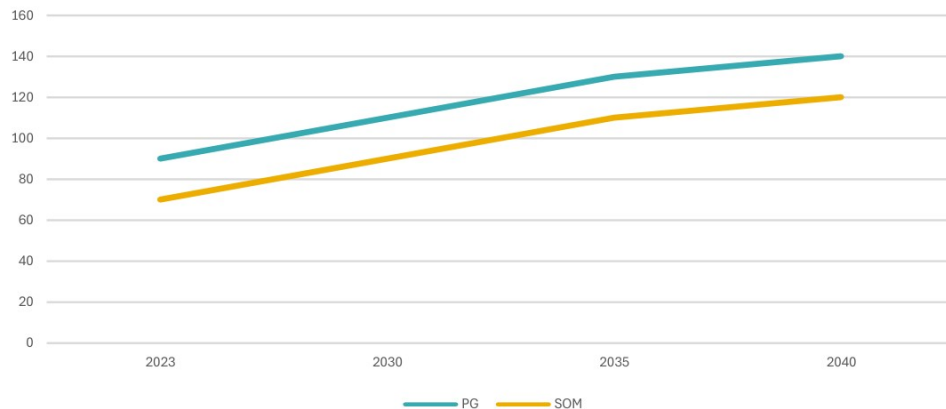
Verpleging & verzorging (VV) is de grootste groep met WLZ-indicaties

Voor de WLZ-indicatie 'verpleging en verzorging' is de grondslag: een lichamelijke ziekte en beperkingen door ouderdom. Deze WLZ-indicatie lopen van VV4 t/m VV9.

Er wordt onderscheid gemaakt tussen somatische (SOM) en psychogeriatrische (PG) zorg. Met somatische zorg wordt zorg en behandeling bij een chronische lichamelijke aandoening bedoeld. Met psychogeriatrische zorg wordt zorg en behandeling bij mensen met dementie bedoeld.

Zoals hiernaast te zien is, is er meer vraag naar PG-WLZ indicaties in vergelijking met SOM-WLZ indicaties.

De stijging van de groepen is te vergelijken.



TYPE ZORG	2030	2035	2040
Psychogeriatrische zorg	110	130	140
Somatische zorg	90	110	120

◀▲ Verwachte groei van de groep die somatische en psychogeriatrische zorg ontvangt in Zwartewaterland. Bron: Companen (2023) in opdracht van de provincie Overijssel.

KADER: WAT ZEGGEN DE ZORGPARTIJEN

Toenemende vraag naar zorggeschikte

woningen. De zorgpartijen geven aan dat er de komende jaren veel extra zorgwoningen nodig zijn.

IJsselheem voorziet een tekort aan passende woningen voor ouderen met een zorgvraag in Zwartewaterland, met een verwachte stijging naar ongeveer 450 zorggeschikte woningen in 2040, een groei van bijna 300 woningen. Deze groei van 300 zorggeschikte woningen dient nieuw te worden gebouwd of in bestaande complexen te worden verbouwd.

Belang van nabijheid en sociale netwerken. Het hebben van voldoende zorggeschikte woningen is het belangrijkste. Secundair is van belang dat voorzieningen óf in de nabijheid zijn óf op een andere manier georganiseerd kunnen worden zodanig dat die past bij de actieradius van kwetsbare ouderen (zie ook pagina 101 en de bijlage op pagina 111 t/m 113). Daarnaast zou het optimaal zijn als nieuwe zorggeschikte woningen kunnen worden aangeboden in de buurt/wijk waar ouderen nu al wonen, zodat relaties en

netwerken en daarmee informele zorg en ondersteuning en aandacht/nabijheid in stand blijven.

Samenwerking met andere partijen

De zorgpartijen werken nu goed met de gemeente en andere zorgleveranciers samen. Wel zien ze het belang om de samenwerking aan te scherpen om er zo voor te zorgen dat er ook echt voldoende zorgwoningen gebouwd worden de komende jaren. Hier zit nog de grootste zorg in. Ook de samenwerking met de woningcorporatie moet geïntensiveerd worden om te zorgen dat ook hun vastgoed geschikt wordt voor de toekomstige zorgvraag. Ook in het middensegment liggen kansen, waar andere vastgoedpartijen wellicht op kunnen instappen. Het is gezien de grote noodzaak tot snelle realisatie van nieuwe zorggeschikte woningen én toekomstbestendig maken van de huidige zorgwoningen, erg van belang dat alle partijen actief en daadkrachtig meebewegen.

Extra aandacht voor eenzaamheid

Zorgpartijen maken zich zorgen om de stijging van het aantal eenzame ouderen. Specifiek wordt genoemd dat dit veel in Zwartsluis speelt. Er is dan ook behoefte aan woonvormen en plekken waar ontmoetingen gestimuleerd worden.

Nieuwe woonconcepten: gespikkeld wonen

Vaak wordt een woonvorm genoemd waarbij mensen met een zorgvraag samenwonen met mensen die (nog) geen zorgvraag hebben. Wonen met begeleiding & regulier wonen in één (waarbij voor regulier wonen de afspraak wordt gemaakt dat zij beschikbaar zijn voor een maandelijkse gezamenlijke activiteit en ondersteuning als burens). De mogelijkheid van individueel wonen met ondersteuning én in het dagelijks leven de nabijheid van betrokken burens. Dit zorgt voor een gevoel van zelfstandigheid en een gevoel van veiligheid in één.

KADER: WOONVARIANTEN VOOR SENIOREN

Een meer vraaggerichte kijk nodig

Recent onderzoek van Platform31 bevestigt dat de doorstroming onder ouderen niet of nauwelijks op gang komt doordat er een wereld van verschil is tussen wat ouderen zoeken en het aanbod dat er is (of lees: het aanbod waarvan wij denken dat past bij de oudere anno 2022). Ouderen die een doorstroomwens hebben, geven dat ook aan, zo blijkt uit het WoON2021: er is überhaupt weinig aanbod, en aanbod dat er wél is, staat niet op de gewenste plek en heeft niet de gezochte kwaliteit. Er moet dus meer aanbod komen.

Tegelijk wordt de groep ouderen steeds diverser. Dat vraagt om meer woonvariëaties die passen bij wat ouderen écht zoeken. Platform31 heeft geprobeerd tien woonprofielen te schetsen, waarin een meer vraaggerichte kijk terugkomt, ook passend bij leefstijlen van ouderen (zie de figuur rechts). We noemen ze hierna, steeds met een aantal kenmerken die bij die groep passen.

Tien 'woonprofielen'

1. Eigen plek: vrij en sociaal (**grijs**). Vrijheid en binding binnen een gemengde samenleving.
2. Privé-domein: privacy en rust (**donkerblauw**). Autonomie en homogeniteit, wonen met gelijkgestemden.
3. Basis: functioneel en sociaal (**lichtgroen**). Functioneel, betaalbaar, met sociale binding.
4. Woongebouw: comfortabel en vertrouwd (**blauwgroen**). Bij voorzieningen, hoog comfort, gemak, wonen met gelijkgestemden.
5. Gezinshuis: vertrouwd en gehecht (**geelgroen**). Hechte buurt, ontmoeting, sterke sociale binding.
6. Stadsappartement: dynamisch en op jezelf (**paars**). Stedelijk, divers, veel privacy.
7. Buurtblok: sociaal en levendig (**oranje**). Levendig, divers, comfortabel wonen, hofje.
8. Parkappartement: uitzicht en landschap (**blauw**). Goede ligging, wooncomfort, homogeen publiek.
9. Woonhof: samen voor elkaar (**groen**). Sterke gemeenschap, zorg voor elkaar, in een groep.
10. Seniorenappartement: zelfstandig ouder (**donkergroen**). Levensloopbestendig, gelijksoortige mensen, privacy.

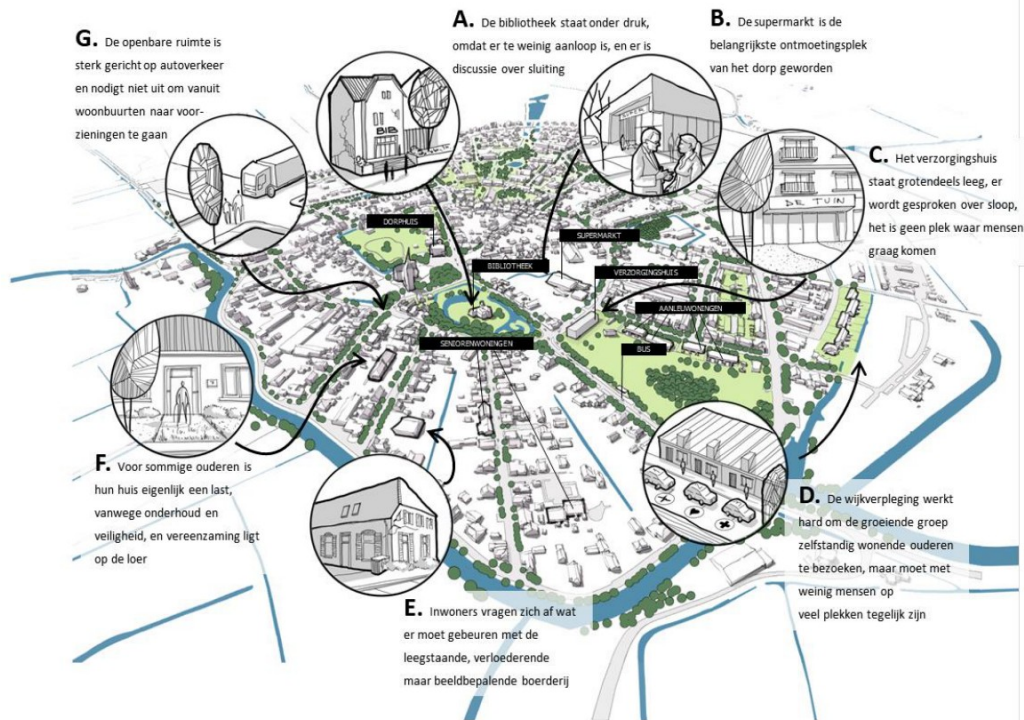


▲ Voor meer informatie: zie website Platform31 > Woonvarianten voor senioren: dertig praktijkvoorbeelden.

9.4 OPMAAT NAAR EEN WOONZORGVISIE

Woonzorgvisie volgende stap

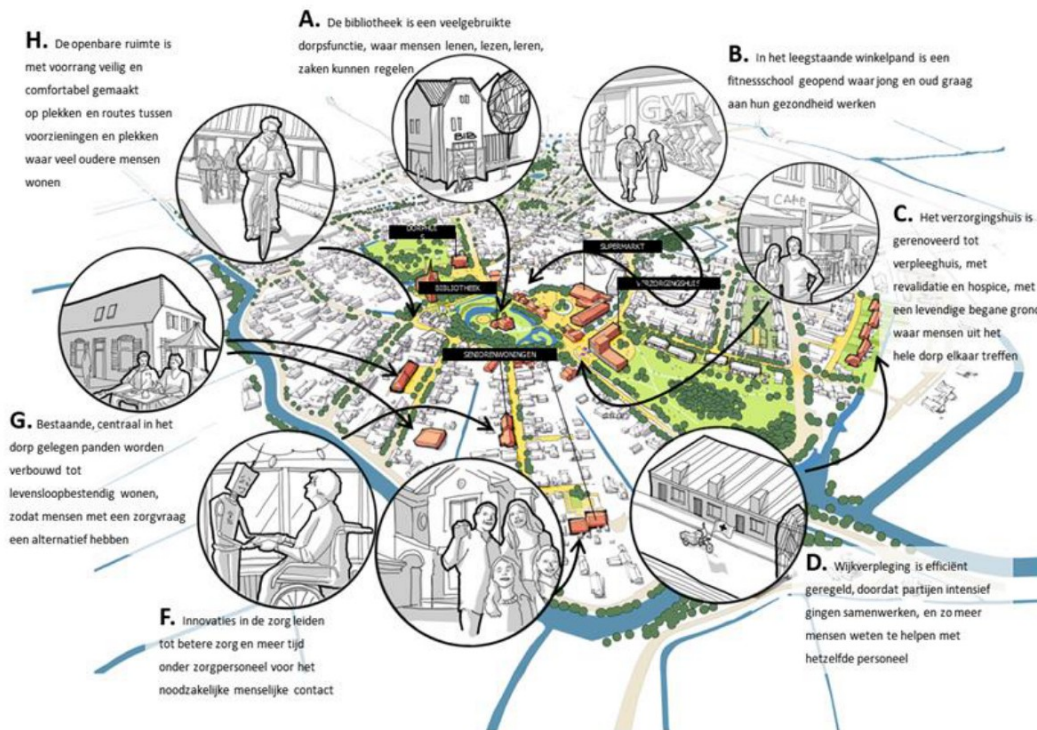
Het overzicht rechts laat zien wat er vaak in dorpen beter kan om een plek beter in te richten voor zorg. Zo staan de ontmoetingsplekken voor senioren (bibliotheek, supermarkt, verzorgingstehuis, dorps huis) vaak onder druk in de kleinste kernen. Ook in deze kernen is er de behoefte van senioren om daar oud te worden. Ook nodigt de openbare ruimte vaak niet uit om ergens veilig heen te fietsen waar dat nog kan, of op kortere afstand heen te wandelen. Er zijn plekken in het dorp met beeldbepalende panden die vrijkomen. Hier zou ruimte kunnen zijn voor een collectieve woonvorm voor ouderen. Daarnaast moet de wijkverpleging vaak naar veel verschillende plekken terwijl er sprake is van een te hoge werkdruk. Geclusterde woonvormen zorgen er ook voor dat de afstanden verkleind worden en dat mensen elkaar ook vaker kunnen helpen.



9.4 OPMAAT NAAR EEN WOONZORGVISIE

Stimuleer lokale zorginitiatieven

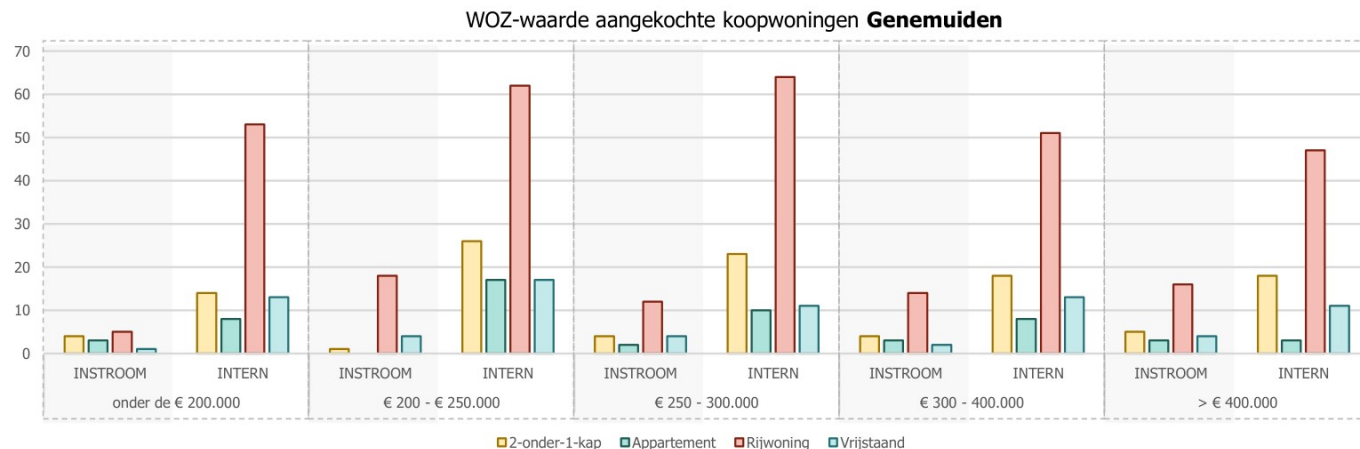
Het overzicht rechts laat zien wat er in een dorp kan gebeuren om het geschikter te maken voor zorg. Zo zijn beeldbepalende panden omgetoverd tot levensloopbestendige woningen voor mensen met een (lichte) zorgvraag en is de openbare ruimte geschikt voor senioren om de dagelijkse voorzieningen te bereiken. De begane grond van zorggebouwen zijn zo ingericht dat ze een fijne ontmoetingsplek zijn geworden, ook voor mensen uit de rest van het dorp. Zo stimuleer je dat mensen samen komen.



B

BIJLAGE

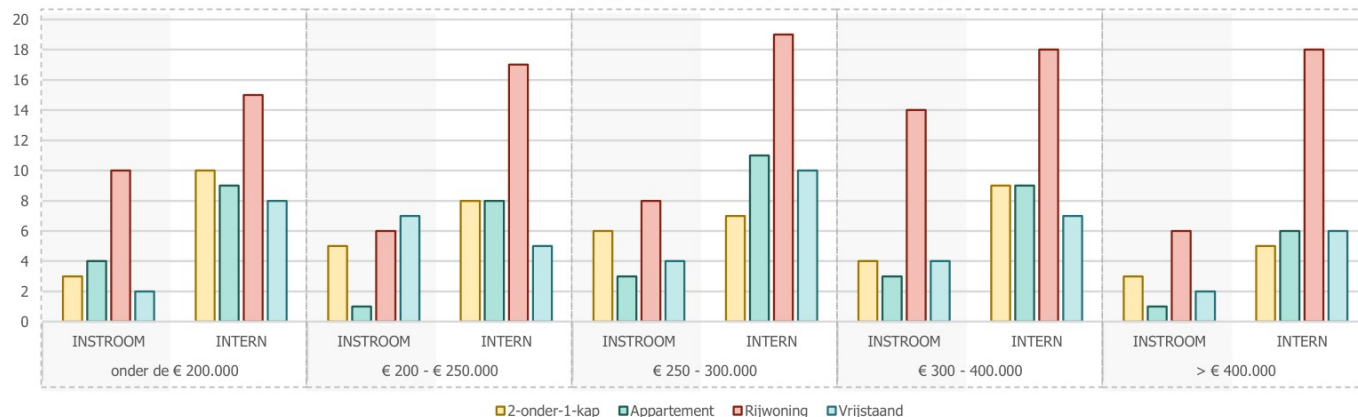
VERHUIJBEWEGINGEN DRUK VAN BUITENAF



◀ De grafiek links laat zien per woningtype en prijsklasse hoeveel woningen zijn gekocht door mensen die vanuit binnen de gemeenten Zwartewaterland komen (intern) of juist van buiten (instroom) tussen januari 2019 en februari 2024. Hierbij is gecorrigeerd voor huishoudens waarbij één van de bewoners uit de gemeente kwam. Voorbeeld: iemand die uit Hasselt komt en gaat samenwonen met iemand uit Meppel in de gemeente Zwartewaterland telt als 'intern'. Bron: BRP (2019-2023), BAG (2023) en WOZ (2024).

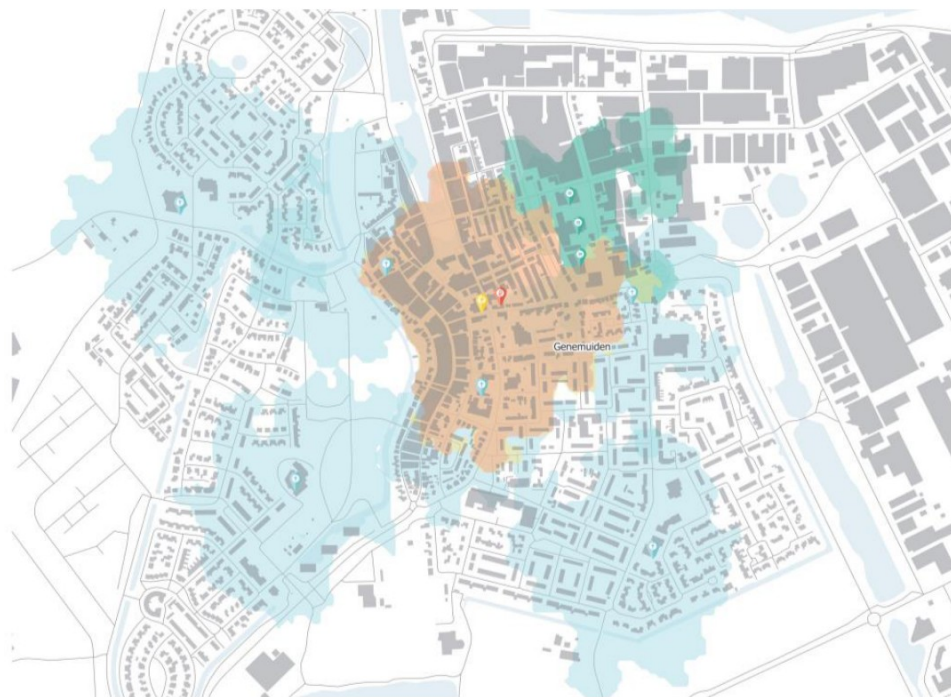
VERHUIJBEGINGEN DRUK VAN BUITENAF

WOZ-waarde aangekochte koopwoningen **Zwartsluis**



◀ De grafiek links laat zien per woningtype en prijsklasse hoeveel woningen zijn gekocht door mensen die vanuit binnen de gemeenten Zwartwaterland komen (intern) of juist van buiten (instroom) tussen januari 2019 en februari 2024. Hierbij is gecorrigeerd voor huishoudens waarbij één van de bewoners uit de gemeente kwam. Voorbeeld: iemand die uit Hasselt komt en gaat samenwonen met iemand uit Meppel in de gemeente Zwartwaterland telt als 'intern'. Bron: BRP (2019-2023), BAG (2023) en WOZ (2024).

KAART VOORZIENINGEN GENEMUIDEN



Genemuiden

LEGENDA

- Huisartsen
- Loopafstand Huisartsen
- Kerken
- Loopafstand Kerken
- Apotheken
- Loopafstand Apotheken
- Supermarkten
- Loopafstand Supermarkten

De kaart links laat de voorzieningen zien met daar omheen een loopafstand die in vijf minuten afgelegd kan worden.

KAART VOORZIENINGEN HASSELT



KAART VOORZIENINGEN ZWARTSLUIS



Zwartsluis

LEGENDA

- Huisartsen
- Loopafstand Huisartsen
- Kerken
- Loopafstand Kerken
- Apotheken
- Loopafstand Apotheken
- Supermarkten
- Loopafstand Supermarkten

De kaart links laat de voorzieningen zien met daar omheen een loopafstand die in vijf minuten afgelegd kan worden.

TITEL

Woonbehoefteonderzoek Zwartewaterland

OPDRACHTGEVERS

Gemeente Zwartewaterland, Wetland Wonen

AUTEURS**STATUS**

Tweede concept

DATUM

21 juni 2024

KAW

Groningen Kattenhage 1 9712 JE GRONINGEN | Postbus 1527 9701 BM GRONINGEN

Rotterdam Pelgrimsstraat 1 3029 BH ROTTERDAM

Eindhoven Rechtestraat 59c 5611 GN EINDHOVEN

www.kaw.nl | +31 88 529 0000 | info@kaw.nl



Van: " "
Verzonden: maandag 10 juni 2024 15:24
Aan: " " <"@kaw.nl>; " " <"@kaw.nl>
Onderwerp: Opmerkingen woonbehoefteonderzoek
Bijlage(n): 230199_20240604-Woonbehoefteonderzoek Zwartewaterland_Eerste concept SC.pdf

Hoi ,

Hierbij mijn opmerkingen!

Met vriendelijke groet,

Beleidsmedewerker wonen en duurzaamheid
T: 06-
@zwartewaterland.nl

Gemeente Zwartewaterland

Bezoekadres: Telvorenstraat 2, 8061 CB Hasselt

Postadres: Postbus 23, 8060 AA Hasselt

www.zwartewaterland.nl



WOONBEHOEFTE- ONDERZOEK ZWARTEWATERLAND

2024-2030-2034

MET EEN DOORKIJK NAAR 2040

in opdracht van de gemeente
Zwartewaterland en Wetland
Wonen





Koöperatieve
Architekten
Werkplaats

AUTEURS

[redacted] | [redacted]@kaw.nl
[redacted] | [redacted]@kaw.nl
[redacted] | [redacted]@kaw.nl

FOTOVERANTWOORDING

Cover:

GRONINGEN | ROTTERDAM | EINDHOVEN





INHOUDSOPGAVE

SAMENVATTING EN ADVIEZEN

- 1 INLEIDING
- 2 ZWARTEWATERLAND IN PERSPECTIEF
- 3 DEMOGRAFIE EN DOELGROEPEN
- 4 BESTAANDE VOORRAAD
- 5 VRAAGDRUK OP DE HUUR- EN KOOPMARKT
- 6 WOONWENSEN EN VERHUISGEDRAG
- 7 WOONBEHOEFTE EN WENSPROGRAMMA
- 8 VERGELIJKING MET DE BOUWPLANNEN
- 9 WONEN EN ZORG



S

SAMENVATTING EN ADVIEZEN

SAMENVATTING EN ADVIEZEN

Volgt nog





1

INLEIDING

1.1 WAAROM DIT WOONBEHOEFTEONDERZOEK?

Bouwen naar behoefte

In tijden waarin de woningmarkt fluctueert zoals het nu doet en de toekomst vrij onzeker is, is het belangrijk om op een flexibele wijze vraaggericht te bouwen, als aanvulling op de woningen die er al staan. Zo kunnen huishoudens die in Zwartewaterland willen wonen een woning vinden die zoveel mogelijk aansluit bij hun wensen. Het vorige Woonbehoefteonderzoek komt uit 2020, en bood onvoldoende houvast voor de uitsplitsing naar kernen en het invullen van een woningbouwprogramma.

Sinds 2019 is landelijk de vraag naar woningen snel gestegen, ook in Zwartewaterland. Specifiek kwamen er ook meer arbeidsmigranten op de gemeente af (of in ieder geval zijn zij vaker geregistreerd). In dit Woonbehoefteonderzoek laten we zien wat er in Zwartewaterland nodig is om zo goed mogelijk aan de huidige en toekomstige vraag tegemoet te komen.

Concreet betekent dat: hoeveel woningen, in welke kernen, wat voor type, voor welke prijs en voor wie. Daartegenover staat dat de gemeente al plannen voor woningbouw heeft liggen. Deze plannen vergelijken we met de vraag: passen de plannen die op de plank liggen bij de behoefte, of zijn er bijstellingen nodig?

Werken met verschillende scenario's

In dit woonbehoefteonderzoek laten we verschillende scenario's zien. Op deze manier heeft de gemeente de mogelijkheid om vroegtijdig bij te sturen als de druk op de woningmarkt toe- of afneemt. Een onzekere factor is bijvoorbeeld de mate van instroom van arbeidsmigranten, en de stroom 'betaalbaarheidsspeurders' vanuit het zuiden en de regio Zwolle (de groep die in Zwartewaterland meer woning voor hun geld krijgt).

Leeswijzer

Hierna plaatsen we Zwartewaterland in een bredere regionale context en benoemen we enkele belangrijke trends op het gebied van wonen. Daarna gaan we in op de demografische ontwikkelingen en (de kwaliteit van) bestaande woningen. Vervolgens zoomen we in op de vraag naar sociale huur, vrije huur en koop, in aantallen en naar type en prijssegment. Die vergelijken we daarna met de plannen. Tot slot staan we stil bij het thema wonen en zorg. Bij de belangrijkste thema's zoomen we in op het niveau van kernen en clusters van kernen. Het gaat om de kleinste dorpen.

1.2 WERKWIJZE

Cijfers aangevuld met lokale marktkennis

Bij dit woonbehoefteonderzoek maakten we deels gebruik van bestaande gegevens over woningen en huishoudens in Zwartewaterland, o.a. van het CBS, Wetland Wonen, de NVM, en de gemeente zelf. We hebben daarnaast een grote enquête gehouden onder recent verhuisden, mensen die een woonwens hebben en mensen die graag iets wouden meegeven over wonen in **onze** gemeente. Recent verhuisden vroegen we specifiek om aan te geven welke concessies gedaan zijn, waarom ze hebben gekozen om te verhuizen en wat men zocht. Hier kwamen waardevolle inzichten uit. Deze gegevens en vergaarde kennis vulden we aan met meerdere interviews met marktkenner, om zo meer betekenis te geven aan de cijfers en om de lokale situatie beter te leren kennen. We spraken met makelaars, Wetland Wonen, de huurdersorganisatie, zorgpartijen en presenteerden aan de raad. Daarnaast spraken we ook bijna dertig senioren over hun woonwensen.

Processtappen

Op verschillende momenten presenteerden we de tussentijdse uitkomsten aan de werkgroep, bestaande uit de gemeente en Wetland Wonen. Zij beluisterden of zij zich in de uitkomsten herkenden en gaven waar nodig sturing.

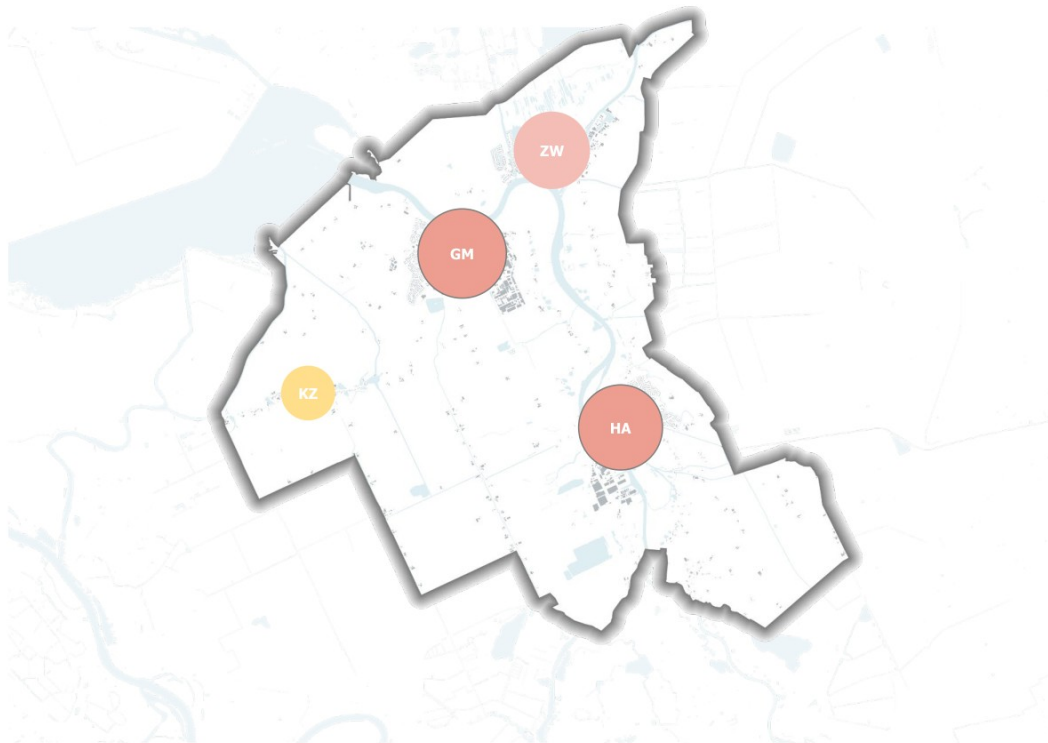
- Begin april: de eerste uitkomsten over demografie, de positie van de kernen onderling, de bestaande voorraad en enkele uitkomsten uit de gesprekken.
- Eind april: We presenteerden de belangrijkste uitkomsten van het concept-rapport over o.a. de woningbehoefte, de match met de plannen en de behoefte aan wonen en zorg.
- juni: We bespraken het concept-rapport en verwerkten laatste wijzigingen. Daarnaast praatten we het college en de raad bij over de uitkomsten.

1.3 GEBIEDSINDELING

Een indeling in clusters

De kaart hiernaast laat de kernen in de gemeente Zwartewaterland zien. Door de grote verschillen binnen de kernen, presenteren we niet alleen de uitkomsten op gemeenteniveau, maar ook voor de afzonderlijke kernen. Hierbij ligt de focus op Hasselt, Genemuiden en Zwartsluis.

- **Genemuiden, Hasselt** en **Zwartsluis** zijn de voorzieningenkernen. In het geval van Hasselt en Genemuiden is er een ruim aanbod aan dagelijkse en niet-dagelijkse voorzieningen waar ook de naburige kernen op kunnen leunen. Bijvoorbeeld diverse supermarkten, onderwijsvoorzieningen, detailhandel en vermaak. Zwartsluis is ook aangemerkt als voorzieningenkern, maar heeft een minder groot aanbod aan voorzieningen.
- **Kamperzeedijk** is een woonkern. Hier is geen supermarkt en zijn niet of nauwelijks andere voorzieningen.





2

ZWARTEWATERLAND IN PERSPECTIEF

2.1 IN HET KORT

Dit hoofdstuk

We plaatsen Zwartewaterland hier in een breder perspectief. Dat doen we aan de hand van:

- Een schets van actuele trends en ontwikkelingen op het gebied van wonen, zowel landelijk als regionaal (paragraaf 2.2);
- Een analyse van de onderlinge marktpositie van kernen in Zwartewaterland, waarbij we o.a. letten op bereikbaarheid en waardeontwikkeling (paragraaf 2.3);
- Een overzicht van verhuisbewegingen uit, naar en binnen de gemeente, met een aantal verbijzonderingen naar plekken en doelgroepen (paragraaf 2.4).

Uitkomsten in het kort

2.2 TRENDS OP DE WONINGMARKT

In deze paragraaf schetsen we een aantal landelijke trends op de woningmarkt die ook van invloed zijn op de gemeente Zwartewaterland.

Huishoudensgroei gaat sneller dan

bevolkingsgroei. Het CBS verwacht dat het inwonertal nog tot 2070 toeneemt. Het tempo waarin dat gebeurt, vlak na 2040 iets af. De verwachting is dat het aantal huishoudens relatief nog sneller groeit. Mensen worden steeds ouder en vormen dus langer een huishouden en jongere huishoudens zijn ook steeds vaker alleenstaand. Binnen Nederland nemen de verschillen toe: steden en plekken met voorzieningen groeien per saldo, in kleinere dorpen en aan de randen van het land loopt het aantal huishoudens sneller terug, vooral na ca. 2035, als sterfte de belangrijkste factor achter krimp wordt.

Meer ouderen, weinig doorstroming. Uit verhuisonderzoeken blijkt dat veel ouderen niet

verhuizen, ook niet als ze een lichte zorgvraag krijgen. Daardoor komen gezinswoningen niet vrij en blijft de vraag naar die woningen toenemen, ondanks dat het aantal gezinnen afneemt. De honkvastheid van ouderen is deels te verklaren doordat de moderne oudere vitaler en zelfredzamer is, deels doordat ze de noodzaak (nog) niet zien om zorggeschikt te gaan wonen, deels omdat een kleiner alternatief als een stap terug voelt, en deels omdat kwalitatief goed en betaalbaar aanbod vaak ontbreekt.

Meer mensen verlaten de stad, al in gang gezet vóór coronapandemie. Dat huishoudens per saldo de grote steden verlaten, komt volgens onderzoek door de Rabobank niet door corona, maar doordat de huizenprijzen daar explosief stijgen. Mensen oriënteren zich op het gebied eromheen, waar de prijzen lager liggen. Er is sinds het begin van de coronapandemie geen versnelling van de uitstroom te zien en bovendien gaan de meeste verhuizers alsnog in een andere stad

wonen. Dat betekent niet dat de vraag in meer landelijke gebieden terugloopt. Er ontstaan namelijk 'tweedelijneffecten' als gevolg van plek of prijs (bijvoorbeeld: van stad naar groot dorp en van groot dorp naar klein dorp, of: steeds verder, omdat woningen daar nog betaalbaar zijn).

Iets meer thuiswerken na corona, maar bijna nooit volledig. Uit recent onderzoek van het CBP en I&O Research blijkt dat werkenden na corona gemiddeld één dag thuis blijven werken (voorheen: een halve). Er zijn wel grote verschillen tussen sectoren: overheden, dienstverlening en de cultuursector zullen vaker thuiswerken dan meer plaatsgebonden beroepen zoals de zorg. Bijna niemand zal volledig thuis blijven werken en daarom zullen de reisafstand tot het werk en de bereikbaarheid van de woonplaats van belang blijven bij het kiezen van een woonplaats. Welke reisafstand men acceptabel vindt, is nu nog lastig te beoordelen.

2.2 TRENDS OP DE WONINGMARKT

Meer vraag naar (tussen)vormen van

levensloopgeschied wonen. Ouderen die langer zelfstandig wonen, hebben vaak behoefte aan zorg, veiligheid en sociale interactie. Er is behoefte aan beschut wonen: zelfstandig met zorg op afroep. Op verschillende plekken in het land zijn nieuwe vormen van wonen met zorg bijgekomen. Bij het ontwikkelen van zulke woonvormen is het zaak om oog te hebben voor de tweedeling tussen hogere en lagere inkomensgroepen (langer gezond en meer zelfredzaam versus eerder zorgvraag en gericht op veilig wonen).

Transitie wonen en zorg zet door. De meeste traditionele verzorgingshuizen zijn inmiddels verdwenen of van functie veranderd. Tegelijk groeit de groep 75-plussers. Juist vanaf die leeftijd neemt de zorgvraag gemiddeld toe. Zorg ontvangen gebeurt steeds vaker in de eigen woning. Er zijn meer woningen voor ouderen nodig, met meer variatie, op meer plekken. Waar precies hangt samen met wat

mensen verwachten van hun buurt: de woonomgeving, toegang tot professionele zorg, en zeker ook de informele wereld daaromheen van mantelzorg en *noaberschap* tot ontmoeting.

Duurzaam wonen. De afgelopen jaren zijn stevige doelen vastgesteld, Europees en landelijk, en dit sijpelt door naar lokaal beleid en plannen in de wijken. Strategieën op hoofdlijnen worden vertaald naar concrete plannen in de komende jaren. Dat gaat over woningen (energie, materiaal) maar zeker ook over de woonomgeving (klimaatadaptatie, mobiliteit, circulair en biobased bouwen). Er zijn proeftuinen en experimenten en er is een grote slag te maken met bekende middelen ('*no-regret* -maatregelen'). Corporaties investeren al veel, mede als gevolg van de versterkingsopgave, maar particulieren blijven gemiddeld fors achter in het verduurzamen. Daar ligt voor de komende jaren de grootste opgave.

Flexibel wonen als oplossing voor spoedzoekers.

Volgens onderzoeksbureau Platform31 heeft minstens 10% van de woningzoekenden snel betaalbare woonruimte nodig. Denk aan recent afgestudeerden, gescheiden mensen, statushouders en ggz-uitstromers. Steeds meer gemeenten experimenteren met nieuwe, flexibele woonoplossingen, zoals tijdelijke woningen of het verbouwen van leegstaand vastgoed tot woonruimte. Spoedzoekers met weinig inkomen en een beperkt netwerk lijken het moeilijkst woonruimte te kunnen vinden en komen vaak bij particuliere verhuurders terecht.

Lage middeninkomens vallen vaker tussen wal

en schip. Een steeds groter deel van de woningzoekenden verdient te weinig om in de huidige markt een koopwoning te financieren, maar verdient te veel of staat te kort ingeschreven om in aanmerking te komen voor corporatiehuur. Anderen willen simpelweg niet kopen.

2.2 TRENDS OP DE WONINGMARKT

Voor deze groep is de middenhuur het enige alternatief om toe te treden of door te stromen op de woningmarkt. Tegelijk zien we dat het aanbod aan middenhuur in veel gemeenten relatief beperkt is. In Zwartewaterland is middenhuur een nichemarkt, omdat koopwoningen relatief betaalbaar zijn, maar dat betekent niet dat er geen vraag naar is.

Veel corporaties richten zich geheel op lage inkomens. Corporaties kunnen onder de huidige regelgeving maximaal 20% van de gereguleerde huurwoningen toewijzen aan midden- of hogere inkomensgroepen, mits het om uitzonderingssituaties gaat. Alleen als de markt in de vrije sector aantoonbaar niet functioneert, kunnen corporaties daar ook ontwikkelen. Daar wordt nog beperkt gebruik van gemaakt, ondanks dat daar sinds kort wettelijk gezien minder belemmeringen voor zijn, om zo het gat 'tussen wal en schip' meer te dichten. Ook de Nationale Woon- en Bouwagenda gaat hier op in.

Meer kwetsbare groepen in de sociale huur.

Corporaties huisvesten in toenemende mate alleenstaanden, ouderen met een klein pensioen en eenoudergezinnen. Er wonen steeds minder mensen met inkomen uit werk en juist steeds meer mensen met een uitkering in een corporatiewoning. Er is een groter aandeel met een laag inkomen, lagere opleiding of psychiatrische problemen, wat zorgt voor een toenemende kwetsbaarheid. Vaak concentreren deze groepen zich in buurten met goedkope woningen waar de leefbaarheid toch al onder druk staat.

Betaalbaarheid steeds meer onder druk. Steeds meer huishoudens komen financieel in de knel doordat prijzen voor energie steeds hoger worden. Zij houden steeds vaker 'aan het eind van hun inkomen een stukje maand over'. Dat gold al langer voor huishoudens in slecht geïsoleerde sociale huurwoningen, maar nieuw is dat nu ook andere groepen geraakt worden, zelfs middeninkomens. Daar komen inflatie en de 'reguliere' stijging van huurprijzen en heffingen bij. Het

energieplafond helpt tijdelijk (maar niet voor iedereen). De urgentie om te verduurzamen neemt daardoor des te sneller toe. In juni 2022 schatten het Nibud en energiebedrijven dat één op de drie huishoudens financieel in de problemen komt door de hoge energieprijzen.

Uitspraak rond stikstof zorgt voor extra rem op woningbouw. De Raad van State besloot in november 2022 dat voor alle projecten berekend moet worden hoeveel stikstof er bij de bouw vrijkomt. Grote bouwprojecten kunnen stilgelegd worden als de stikstofuitstoot te hoog is, in het bijzonder dicht bij Natura 2000-gebieden. In het geval van Zwartewaterland is het Zwarte Water het dichtstbijzijnde Natura-2000 gebied. Vertraging ligt op de loer vanwege de verplichting om een berekening te laten maken. Er is namelijk onvoldoende capaciteit bij bureaus die dat werk doen. Volgens tijdschrift Cobouw kan die vertraging oplopen tot een halfjaar.

2.2 TRENDS OP DE WONINGMARKT

Migratie heeft groeiende invloed op woonvraag.

In 2022 kwamen er volgens het CBS 403.108 migranten naar Nederland, 179.310 migranten vertrokken. Het aantal migranten nam sterk toe vergeleken met 2021, vooral door een extra toestroom van migranten uit Oekraïne. Hoewel een deel van de migranten later terugkeert naar het land waar ze vandaan komen, zorgt de instroom voor meer vraag naar woningen, bovenop het tekort dat al bestaat door behoefte van Nederlandse huishoudens. In Zwartewaterland zal het grotendeels om arbeidsmigranten gaan, hoewel het ook Oekraïners opvangt. Dit heeft vooral consequenties voor de beschikbaarheid van sociale huurwoningen.

Een tekort aan personeel en materiaal vertraagt de bouwopgave. Veel bouwbedrijven, maar ook veel gemeenten hebben een tekort aan personeel. Projecten blijven hierdoor vaker liggen of duren langer. De belangrijkste oorzaak van het personeelstekort is vergrijzing. Er gaan de komende jaren veel mensen

met pensioen, terwijl de aanwas van onderop de uitstroom niet compenseert. Het tekort aan personeel speelt meer in vergrijpde gemeenten en sectoren (o.a. overheden). Daarnaast is Nederland koploper deeltijdwerken. Recent zorgt een tekort aan bouwmaterialen en grondstoffen ook steeds vaker voor vertraging.

Een dip op de woningmarkt? De ontwikkelingen waar we de afgelopen jaren mee te maken kregen, zorgen vooralsnog voor een beperkte afname in het vertrouwen van consumenten (maar wel met grote verschillen tussen groepen). De huuskoopmarkt lijkt zich iets te ontspannen, maar het is onzeker of en hoelang die trend zich doorzet. We zien door het woningtekort namelijk nog steeds een grote vraag naar extra woningen. Belangrijk voor Zwartewaterland is om die vraag te monitoren en daar adaptief op te programmeren. Stop niet met plannen maken! Anticyclisch programmeren is juist het middel om snel te kunnen inspelen op de vraag wanneer die zich (weer) aandient.

'Olievlek' vanuit de Randstad spreidt zich over het land

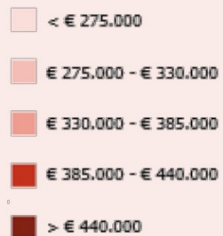
De 'olievlek' van stijgende transactieprizen maakt twee bewegingen (zie ook pagina XX): het spreidt zich gemeente voor gemeente uit vanuit de Randstad en het maakt sprongen richting grote steden om vanuit daar een overdruk op omliggende gemeenten te veroorzaken. Zo zijn de prijzen van de gemeente Zwolle eerder gestegen dan de omliggende gemeenten. Vaak zien we dat de sprongen slechts in kleine stappen gebeuren. Iemand uit Amersfoort kan met veel overwaarde van de woning een grotere woning in Harderwijk kopen. De lokale woningzoekende komt er daardoor niet meer tussen en zoekt naar een woning verder van de Randstad af. Starters komen zonder een extra pot geld in de vorm van een verkocht huis de woningmarkt op en komen er daardoor erg moeilijk tussen.

2.2 TRENDS OP DE WONINGMARKT

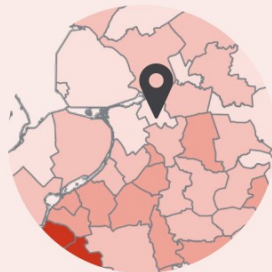
'Olievlek' vanuit de Randstad spreidt zich over het land

De kaarten hiernaast laten de gemiddelde transactieprijs per vierkante meter zien van bestaande koopwoningen per gemeente tussen 2019 en 2022. Zo ontstaat een er een goed beeld hoe de overdruk zich beweegt over de gemeenten.

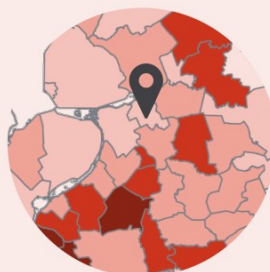
Legenda



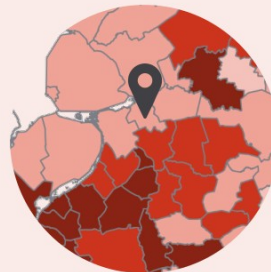
2020



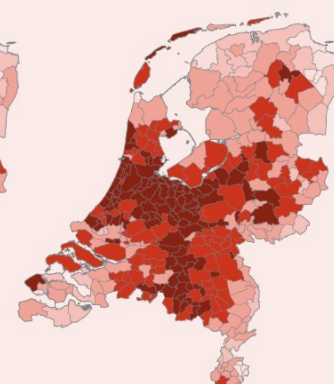
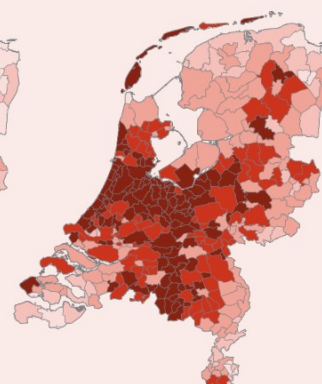
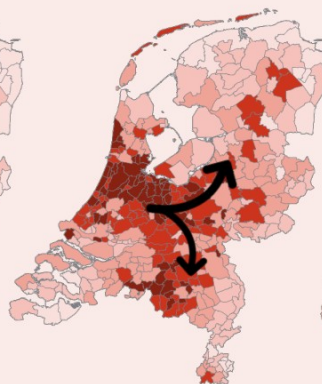
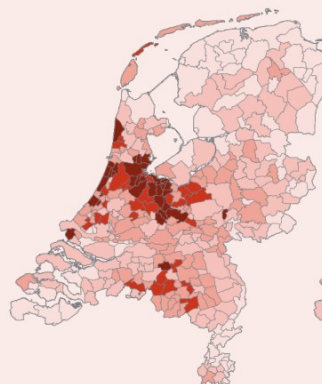
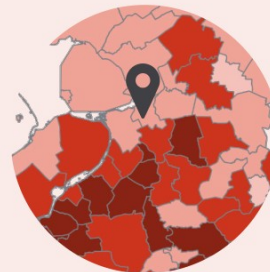
2021



2022



2023

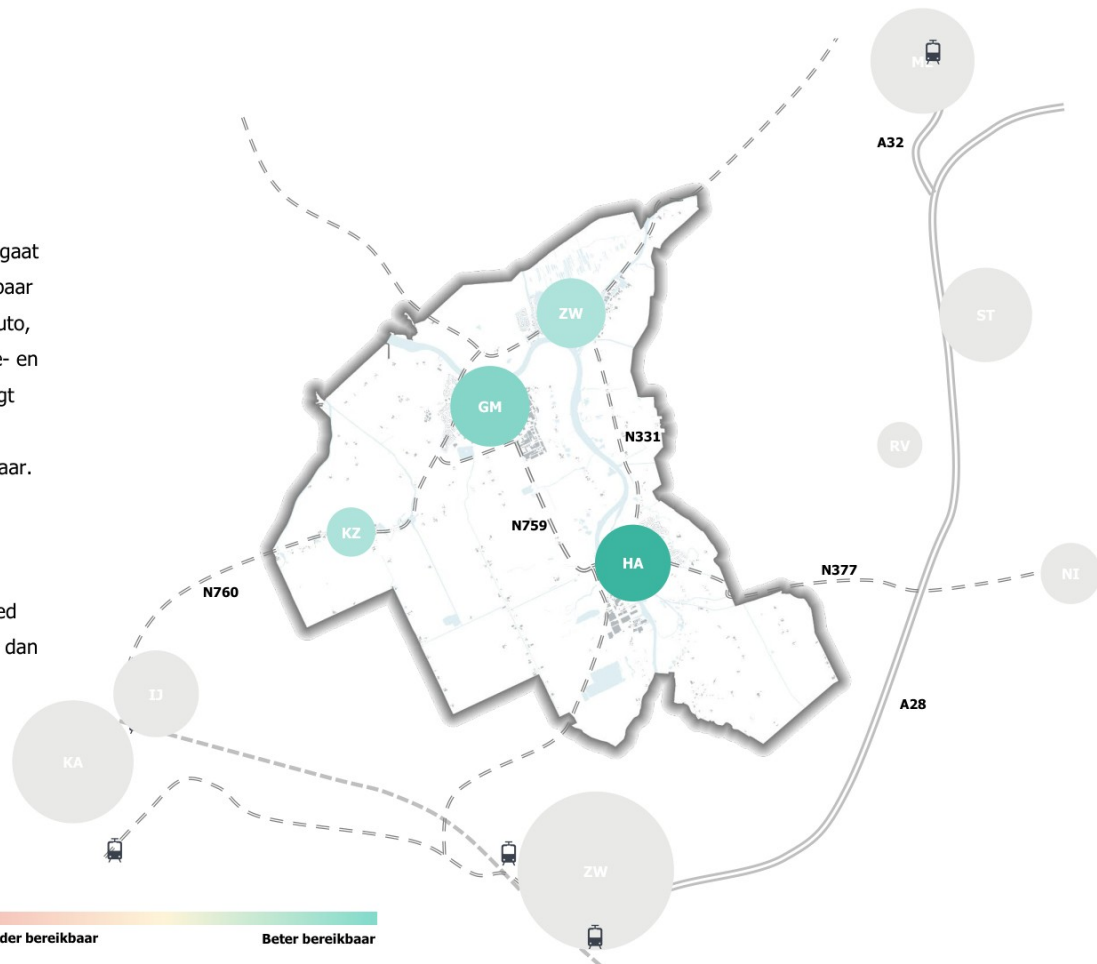


2.3 MARKTPOSITIE

Bereikbaarheid

Een factor die bepalend is voor vestigingskeuzes is bereikbaarheid. Het gaat daarbij niet alleen om bereikbaarheid per auto, maar ook met het openbaar vervoer. Hierbij is gekeken naar de afstand tot een grote stad met de auto, afstand tot een grote stad met het OV, afstand tot een oprit (provinciale- en snelwegen) en afstand tot een treinstation. De afstand met het OV weegt hierin minder zwaar omdat we weten dat de gemeente nog sterk auto-georiënteerd is. Zwartewaterland is voornamelijk per auto goed bereikbaar. We zien een paar bijzonderheden:

- Hasselt scoort beter door de ligging nabij de A28 en de goede verbindingen met Zwolle;
- Genemuiden en Zwartsluis zijn zowel met het OV als via de weg goed verbonden met steden als Zwolle, Kampen en Meppel, maar minder dan Hasselt;
- Kamperzeedijk heeft ook een relatief korte reistijd per auto tot Zwolle, maar heeft een veel mindere OV-verbinding.



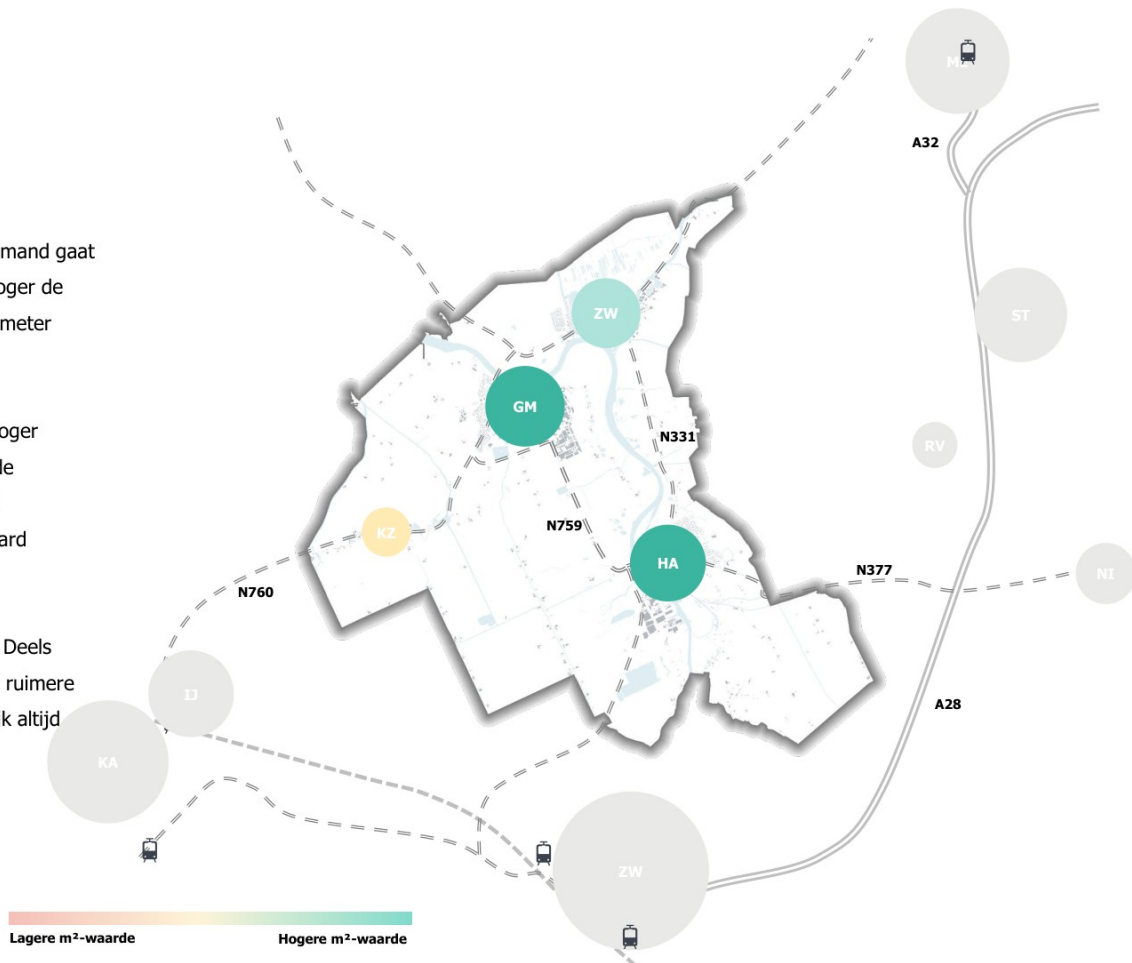
2.3 MARKTPOSITIE

M²-waarden 2024

De m²-waarde van een woning is niet zozeer bepalend voor waar iemand gaat wonen, maar een resultante ervan. Hoe gewilder een plek is, hoe hoger de prijs, en dat uit zich op termijn in een hogere waarde per vierkante meter woning.

Duidelijk is dat de m²-waarde in Hasselt en Genemuiden een stuk hoger liggen. Hier zoomen we ook verder op in, in het hoofdstuk Bestaande voorraad. De hoge m²-waarde is een resultaat van gewildheid. Veel huishoudens willen hier graag wonen, waardoor woningen meer waard worden.

De lagere m²-waarde in Kamperzeedijk is niet per se iets negatiefs. Deels wordt het veroorzaakt door een mindere marktpositie en deels door ruimere woningen. De eerste vierkantemeters van een woning tellen namelijk altijd zwaarder dan de laatste. Plekken met veel ruime woningen, zoals Kamperzeedijk scoren dan ook wat lager.

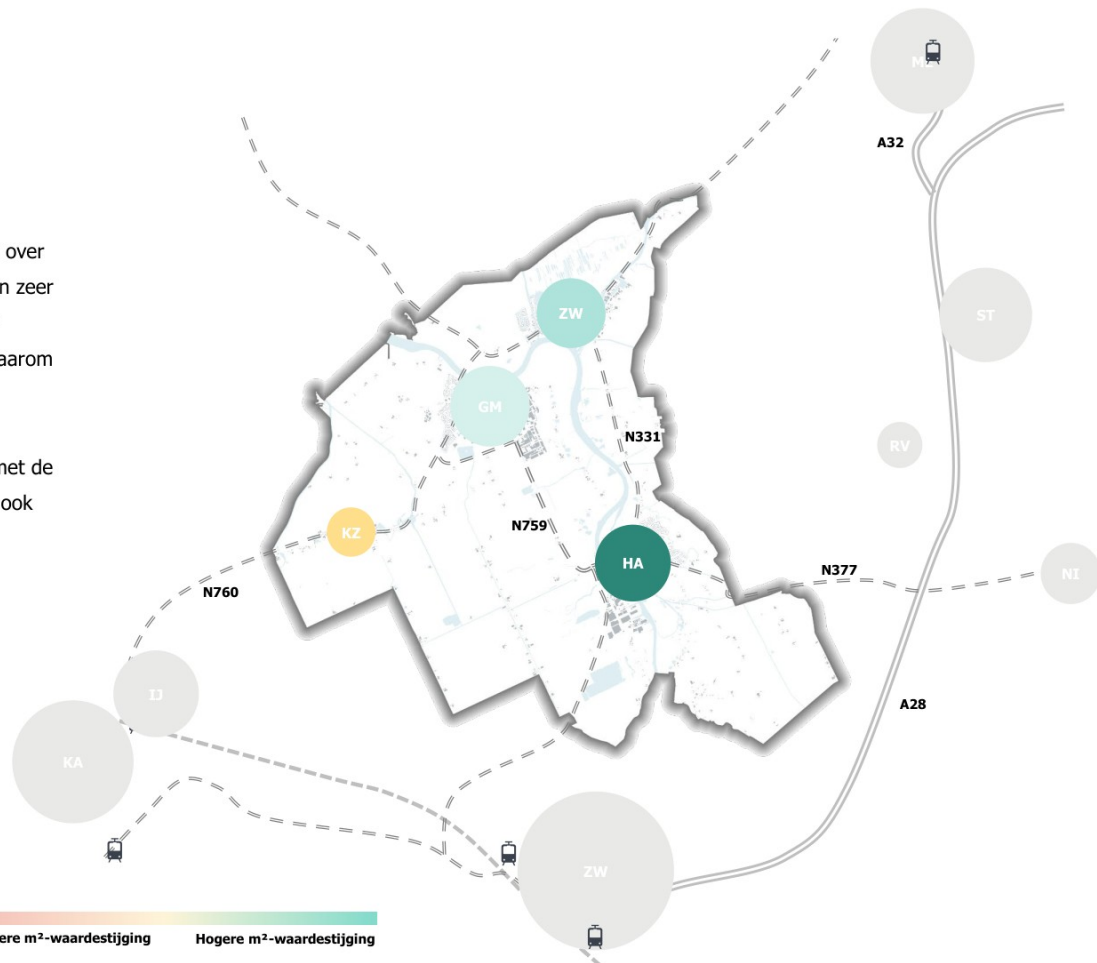


2.3 MARKTPOSITIE

Stijging m²-waarden

De stijging van de m²-waarde tussen 2018 en 2024 laat vooral wat zien over de inhaalslag die kernen gemaakt hebben. Zo stijging de plekken die een zeer lage m²-waarde hadden vaak harder dan de plekken die al relatief duur waren. Dit zijn namelijk nog plekken die relatief betaalbaar waren, en daarom zeer gewild.

Hasselt is het sterkst gestegen de afgelopen jaren. Dit heeft te maken met de overdruk vanuit voornamelijk Zwolle. Hier laten we in het hoofdstuk XX ook meer over zien. Ook de andere kernen stegen, maar wel minder hard.

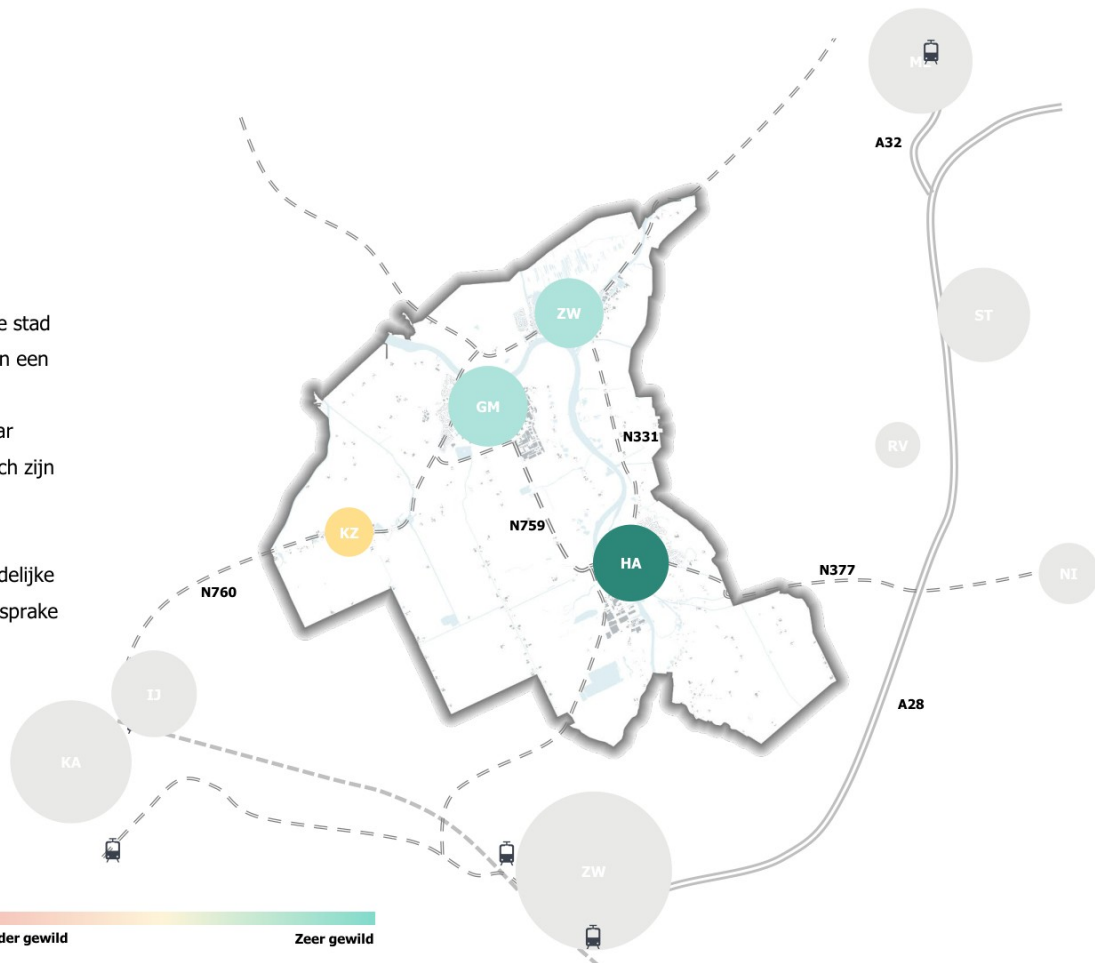


2.3 MARKTPOSITIE

Optelsom van vorige inzichten

De kaart laat in totaal zien wat de gewildheid is van de kernen in Zwartewaterland. Hierin hebben de kernen allemaal een eigen verhaal:

- Hasselt heeft een sterke marktpositie door de goede ligging t.o.v. de stad Zwolle en de A28. Ook de aantrekkelijke woonomgeving speelt hierin een belangrijke rol;
- Genemuiden en Zwartsluis hebben ook een goede marktpositie, maar profiteren in mindere mate van de overdruk op de woningmarkt. Toch zijn het aantrekkelijke kernen met een aantrekkelijk woonmilieu;
- Kamperzeedijk heeft weinig tot geen voorzieningen en ook de bereikbaarheid is minder dan een stad als Hasselt. Vanwege het landelijke woonmilieu is het ook hier aantrekkelijk wonen, maar er zal minder sprake zijn van een overdruk op de woningmarkt.



2.4 VERHUIJBEGINGEN TUSSEN GEMEENTEN

Overdruk op de woningmarkt bereikt ook Zwartewaterland

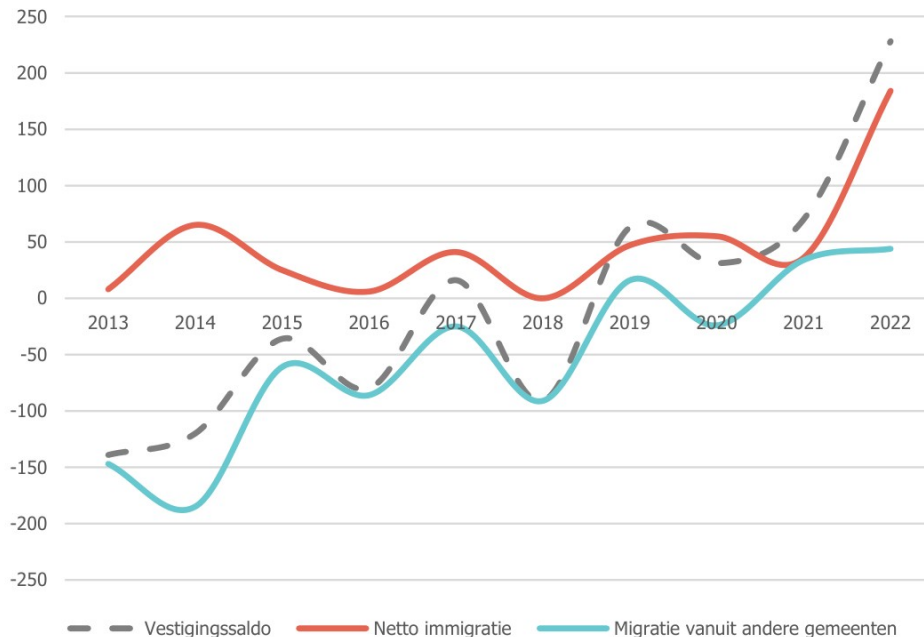
De grafiek rechts laat drie lijnen zien:

- In het **blauw** de netto migratie van personen vanuit andere gemeenten in Nederland. Dit is het resultaat van instroom minus de uitstroom;
- In het **rood** de netto immigratie van personen vanuit het buitenland.
- De **grijze** onderbroken lijn laat het resultante van de twee lijnen zien: het netto vestigingssaldo.

De grafiek laat zien dat de migratie vanuit andere gemeenten, de blauwe lijn, tot 2019 nog negatief was. Zwartewaterland verloor dus inwoners aan andere gemeenten, bijvoorbeeld vanwege studie of werk. Vanaf 2019 is een duidelijke omslag te zien. Mensen weten, mede door de hogere huizenprijzen, Zwartewaterland te vinden. Daarnaast kunnen mensen ook vaker thuiswerken en kiest men dus vaker voor een ruimere woning op een mooie plek en een grotere reisafstand.

De netto immigratie van arbeidsmigranten schommelt constant tussen de 0 en 65 personen per jaar. De hoge piek van 2022  een administratieve inhaalslag te zijn.

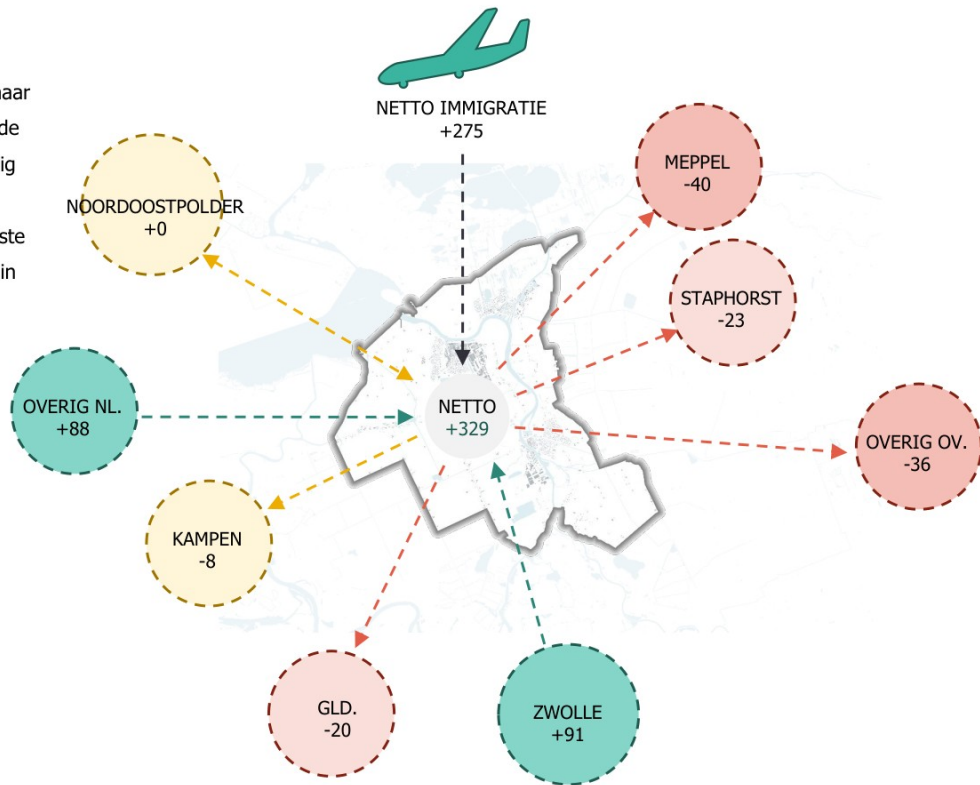
Samen leidt het, vanaf 2019, tot een positief vestigingssaldo. Er komen dus meer mensen naar de gemeente toe dan er weggaan, door zowel binnen- als ook buitenlandse migratie.



2.4 VERHUISBEWEGINGEN TUSSEN GEMEENTEN

Mensen weten Zwartewaterland te vinden

De kaart laat de netto instroom zien van personen per gemeente of regio naar Zwartewaterland. Het gaat hierbij om de instroom en uitstroom in de periode 2020-2022. De grootste binnenlandse instroom komt vanuit Zwolle en overig Nederland. Echter is de grootste instroom afkomstig van netto immigratie. Deze immigranten komen voornamelijk vanuit Polen en Oekraïne. De grootste uitstroom vanuit de gemeente gaat naar Meppel en de overige gemeenten in de provincie Overijssel.



2.4 VERHUISBEWEGINGEN PER LEEFTIJDGROEP

Lage instroom, vooral door druk vanuit 'eigen vraag'

De tabel rechts laat zien welke leeftijdsgroepen per saldo naar Zwartewaterland, omliggende gemeenten en omliggende regio's toe verhuisden en welke per saldo wegtrokken. De gegevens gaan over de periode 2019-2023.

Kijken we alleen naar de gemeente Zwartewaterland, dan zien we een negatief saldo in de leeftijdsgroep 15 tot 25 jaar. Er zijn dus meer jongeren vertrokken uit de gemeente, dan dat er naartoe zijn gekomen. Men gaat vaak studeren en verhuist daarvoor naar een andere gemeente. Dit zien we ook in andere gemeenten en regio's zonder hogeschool of universiteit. In de andere leeftijdsgroep 'wint' Zwartewaterland juist jaarlijks inwoners.

Dat de instroom jaarlijks lager is dan andere gemeenten en regio's is op duidelijk te verklaren. Los van dat regio's groter zijn, wat een vertekend beeld geeft, heeft Zwartewaterland (net als Staphorst) een sterke 'demografische motor'. Dit betekent dat er door de natuurlijke opbouw van de bevolking, meer huishoudens bijkomen dan er overlijden. Hierdoor ontstaat er vanuit de gemeente zelf al een 'eigen' druk op de woningmarkt. De instroom van buitenaf is dan logischerwijs kleiner.

	KINDEREN	JONGEREN	JONGE GEZINNEN	OUDERE GEZINNEN	JONGE OUDEREN	OUDEREN	
GEMEENTE / REGIO	< 15 JR	15-25 JR	25-50 JR	50-65 JR	65-85 JR	85-PLUS	SALDO
Zwartewaterland	47	-85	46	12	-12	-1	7
Noord-Overijssel (CR)	328	373	725	201	131	-33	1.726
Veluwe (CR)	299	-256	715	144	116	39	1.057
Staphorst	18	-64	-22	14	-24	-8	-86
Steenwijkerland	103	-153	238	221	1	-2	408

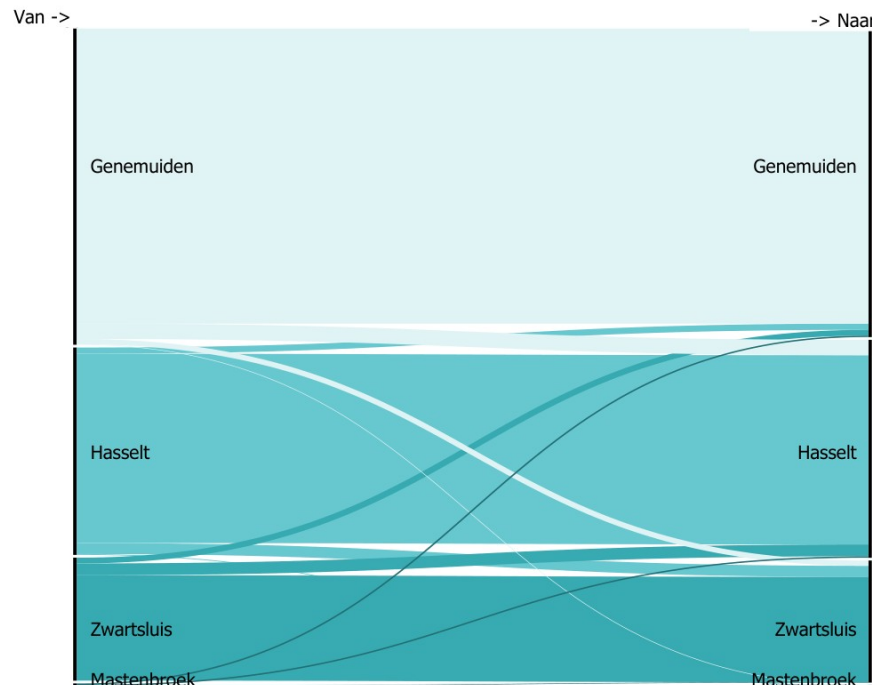
▲ Gemiddelde migratiesaldi per leeftijdsgroep per jaar, voor Zwartewaterland, omliggende gemeenten en omliggende regio's, over de periode 2019-2023. De regio Noord-Overijssel is exclusief Staphorst en Steenwijkerland. De kleur van de cel geeft aan hoe groot de gemiddelde netto toe- of afname was. Bron: CBS (2019-2020).

2.4 VERHUISBEWEGINGEN BINNEN DE GEMEENTE

Weinig wisseling van kernen

De 'flowchart' rechts laat zien welke verhuisbewegingen binnen de gemeente Zwartewaterland gemaakt worden tussen 2019 en 2023. Het laat duidelijk zien dat weinig personen binnen de gemeente wisselen van kern.

Dit is ook het beeld dat makelaars ons meegaven (zie daarvoor ook het kader: wat zien de makelaars?) en wat ook duidelijk zichtbaar werd bij het zoekproces van recent verhuisden (zie hoofdstuk XX). Over het algemeen hebben woningzoekenden verschillende redenen om naar een kern te verhuizen. In Hasselt is dit bijvoorbeeld veel vaker omdat men geen betaalbare woning kan vinden in Zwolle, of juist meer vierkantemeters voor hetzelfde geld wilt. In Genemuiden is men gemiddeld genomen veel meer op de eigen kern gericht. Andersom verhuizen er ook weinig personen richting Genemuiden.



2.4 VERHUISBEWEGINGEN DRUK VAN BUITENAF

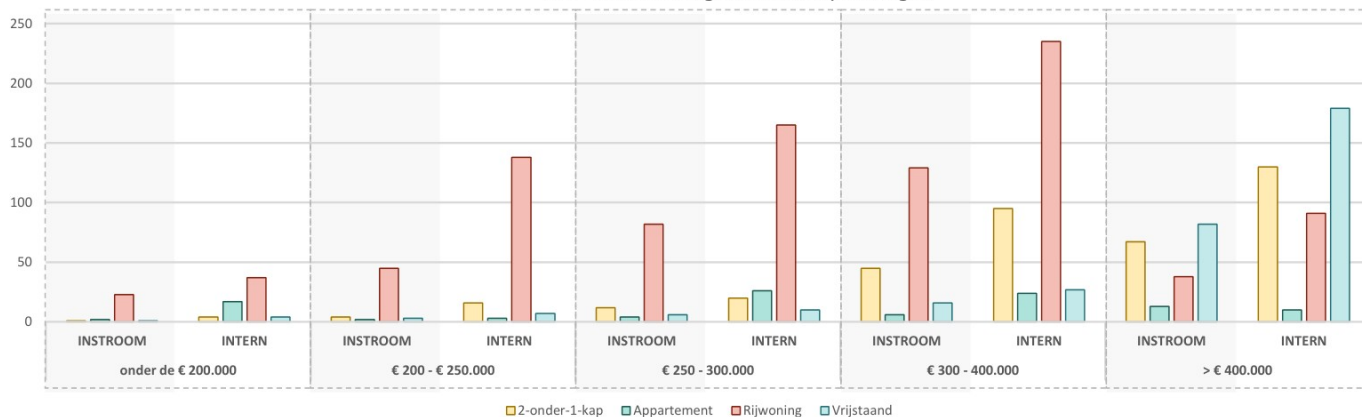
Meeste bewoners komen vanuit de gemeente

De onderstaande grafiek laat zien hoeveel woningen zijn gekocht door mensen van buiten de gemeente Zwartewaterland (instroom) en door mensen uit de gemeente Zwartewaterland (intern). Hierbij is gecorrigeerd voor mensen uit de gemeente die zijn samen gaan wonen met iemand van buiten de

gemeente. In dat geval is de woning gekocht door iemand van binnen de gemeente en is het dus 'intern'. De grafiek laat zien dat er de afgelopen jaren in het segment onder de €400.000 vooral veel rij- en een aantal twee-onder-één-kapwoningen zijn verkocht. Het overgrote deel daarvan ging naar mensen van binnen de gemeente. Zo gingen er tussen 2019 en begin 2024

138 rijwoningen met een WOZ-waarde tussen de €200.000 en €250.000 naar mensen die uit Zwartewaterland komen en 45 naar mensen die van buiten de gemeente kwamen. In het duurdere segment, boven de €400.000, is er meer instroom van buitenaf te zien. Voor dit geld koopt men in Zwartewaterland meer vierkantemeters dan in Zwolle.

WOZ-waarde aangekochte koopwoningen



◀ De grafiek links laat zien per woningtype en prijsklasse hoeveel woningen zijn gekocht door mensen die vanuit binnen de gemeenten Zwartewaterland komen (intern) of juist van buiten (instroom) tussen 2019 en begin 2024. Hierbij is gecorrigeerd voor huishoudens waarbij één van de bewoners uit de gemeente kwam. Voorbeeld: iemand die uit Hasselt komt en gaat samenwonen met iemand uit Meppel in de gemeente Zwartewaterland telt als 'intern'. Bron: BRP (2019-2023), BAG (2023) en WOZ (2024).

2.4 VERHUISBEWEGINGEN DRUK VAN BUITENAF

Concurrentie intern en instroom groter in Hasselt

De grafiek hieronder laat hetzelfde zien als de pagina hiervoor, maar dan specifiek ingezoomd op Hasselt. Hier is namelijk veel meer sprake van instroom van buitenaf. Zo is te zien dat rijwoningen met een WOZ-waarde tussen de €300.000 en €400.000 voor de helft

naar mensen van buiten de gemeente gaan. Ook in de prijsklassen hieromheen is dit het geval. Iemand die een woning zoekt in Hasselt, heeft vaker dan andere kernen in Zwartewaterland Zwolle als eerste keuze. Hasselt concurreert dan ook met kernen rondom Zwolle men ongeveer dezelfde reisafstand. Kernen ten oosten van Zwolle hebben daarnaast vaak een goede

ov-verbinding met Zwolle, waardoor men bereid is in absolute afstand verder van Zwolle af te wonen. Pagina XX, in het hoofdstuk Woonwensen en verhuisgedrag, laat dit ook duidelijk zien. In de bijlage is de onderstaande grafiek te vinden voor Genemuiden en Zwartsluis.

WOZ-waarde aangekochte koopwoningen Hasselt



◀ De grafiek links laat zien per woningtype en prijsklasse hoeveel woningen zijn gekocht door mensen die vanuit binnen de gemeenten Zwartewaterland komen (intern) of juist van buiten (instroom) tussen 2019 en begin 2024. Hierbij is gecorrigeerd voor huishoudens waarbij één van de bewoners uit de gemeente kwam. Voorbeeld: iemand die uit Hasselt komt en gaat samenwonen met iemand uit Meppel in de gemeente Zwartewaterland telt als 'intern'. Bron: BRP (2019-2023), BAG (2023) en WOZ (2024).

2.4 VERHUISBEWEGINGEN DOORSTROMING

Bouw 'dure' woningen zorgt voor betaalbaarheid

De onderstaande tabel laat zien wat huishoudens achterlaten die een twee-onder-één-kapwoning of vrijstaande woning met een WOZ-waarde van boven de €400.000 kopen. De meest betaalbare woningen in de gemeente staan er namelijk al. Met de huidige bouw- en grondprijzen is het amper mogelijk om voor dezelfde bedragen een soortgelijke woning te bouwen. Het is dus belangrijk om mensen die in de meest betaalbare woningen zitten kansen te geven om door

te stromen. Bijna twee derde van de woningen die achtergelaten worden door huishoudens die naar een dure twee-onder-één-kapwoning of vrijstaande woning verhuizen heeft een WOZ-waarde van onder de €400.000. Bijna 30% heeft zelfs een WOZ-waarde van onder de €300.000. Zo komt er in de helft van de gevallen een rijwoning vrij. In slechts een derde van de gevallen laat men een woning binnen dezelfde prijsklasse of duurder achter.

ACHTERGELATEN WONING	< €250.000	€250.000 - €300.000	€300.000 - €400.000	> €400.000	Eindtotaal
Vrijstaande woning	1%	0%	4%	12%	17%
2-onder-1-kapwoning	1%	1%	10%	12%	24%
Rijwoning	11%	13%	21%	10%	54%
Appartement	2%	0%	2%	1%	4%
Eindtotaal	15%	14%	36%	35%	100%



▲ Bron: Project Achter 't Tag, Bonthuis Vaartjes Makelaars via Funda.



3

DEMOGRAFIE EN DOELGROEPEN

3.1 IN HET KORT

Dit hoofdstuk

We gaan in op demografische ontwikkelingen in de gemeente. We kijken naar:

- De samenstelling van inwoners en huishoudens nu en ontwikkelingen in de afgelopen jaren, in de hele gemeente, met onderscheid naar leeftijdsgroepen en typen huishoudens (paragraaf 3.2);
- Een vergelijking met andere gemeenten in de regio (paragraaf 3.3);
- De samenstelling van inwoners en huishoudens per kern en de ontwikkeling daarvan in de afgelopen jaren (paragraaf 3.4);
- De verwachte kwantitatieve behoefte op gemeenteniveau tot 2030, met een doorkijk naar 2034 en 2040. We doen dat langs drie scenario's (paragraaf 3.5);
- De verwachte ontwikkeling van doelgroepen (paragraaf 3.6).

3.2 TERUGBLIK OP GEMEENTENIVEAU

Omslag: groei in gezinnen en jeugd

De schema's hiernaast laten de ontwikkeling van het aantal inwoners en huishoudens in Zwartewaterland zien over de periode 2013-2023. Het aantal huishoudens groeide gemiddeld met 110 per jaar. Dat komt deels door een groei in het aantal inwoners en deels door huishoudensverdunding (het aantal inwoners per huishouden neemt af, dus bij een gelijkblijvend aantal inwoners neemt het aantal huishoudens toe). Het aantal gezinnen is de afgelopen jaren gegroeid, ondanks een daling in de jaren daarvoor.

Het aantal inwoners groeide met ongeveer 115 inwoners per jaar. Vooral de laatste vijf jaar is het aantal inwoners hard toegenomen. De grootste groei zit hem vooral in de leeftijdsgroep tot 45 jaar. Er zijn dan ook veel gezinnen bijgekomen in de gemeente.

INWONERS	2013	2018	2023	Δ 2013-2018	Δ 2018-2023	Δ 2013-2023	GEM PER JAAR
0 tot 15 jaar	5.553	4.679	4.669	-874	-10	-884	-88
15 tot 25 jaar	3.332	3.067	3.187	-265	120	-145	-14
25 tot 45 jaar	6.219	5.381	5.640	-838	259	-579	-58
45 tot 65 jaar	4.886	5.641	5.735	755	94	849	85
65 jaar en ouder	2.221	3.700	4.137	1.479	437	1.916	192
TOTALEN	22.210	22.468	23.368	258	900	1.158	116

HUISHOUDENS	2013	2018	2023	2013-2018	2018-2023	2013-2023	GEM PER JAAR
Alleenstaanden	1.796	2.151	2.398	355	247	602	60
Paren	2.187	2.695	2.749	508	54	562	56
Gezinnen	3.827	3.611	3.782	-216	171	-45	-4
TOTAAL	7.810	8.457	8.929	647	472	1.119	112

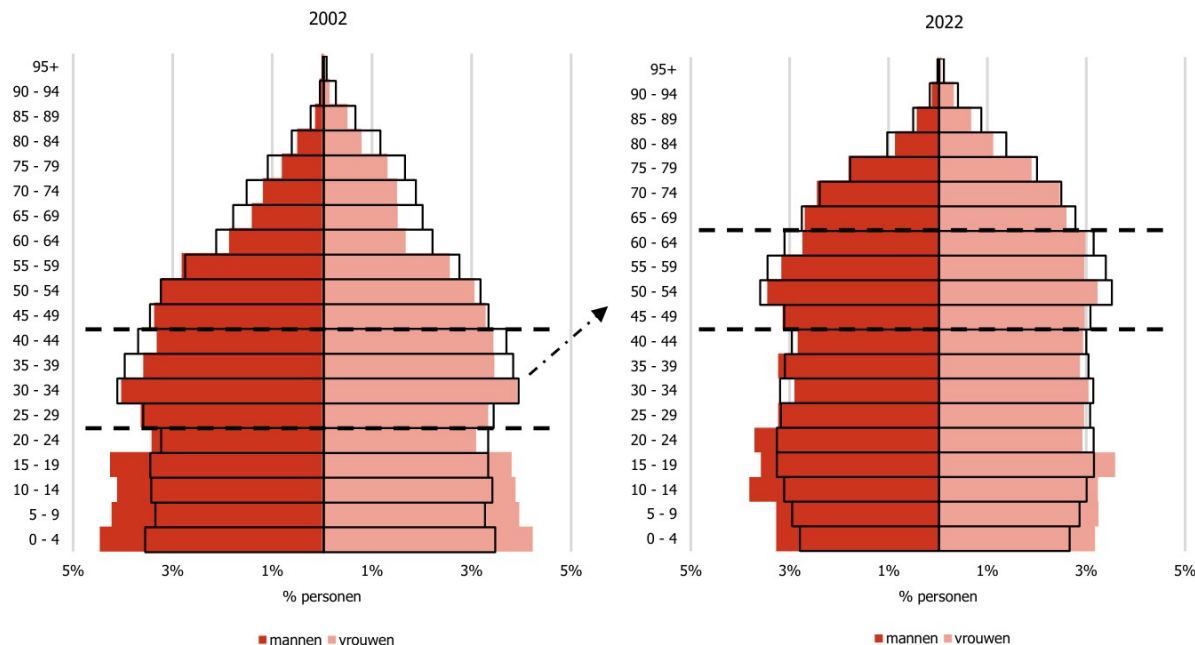
▲ Ontwikkeling van het aantal inwoners en huishoudens in Zwartewaterland, onderverdeeld naar leeftijdsgroepen en huishoudenstypen, over de periode 2013-2023. Bron: CBS (2013, 2018, 2023).

3.2 TERUGBLIK OP GEMEENTENIVEAU

Zwartewaterland relatief jong

De figuren rechts laten de bevolkingspiramide zien voor Zwartewaterland in de jaren 2002 en 2022. Het laat zien hoe de bevolking zich de laatste 20 jaar heeft ontwikkeld.

Zwartewaterland is relatief jong, ook t.o.v. omliggende regio's. Zo heeft het relatief veel kinderen en jongeren en relatief weinig senioren. Echter neemt dit af vanaf de leeftijd 20-24, vooral bij vrouwen. Jongeren vertrekken vanwege de studie weg uit Zwartewaterland en komen eventueel later weer terug.



▲ Bevolkingspiramides voor Zwartewaterland in de jaren 2002 en 2022. Elke staaf geeft aan hoeveel mannen en vrouwen er in elke leeftijdsgroep zitten. De zwarte contouren geven de gemiddelde leeftijdsopbouw in de regio Noord-Overijssel weer. Hoe breder de onderkant van de piramide, hoe meer jongeren er wonen. Andersom geldt: hoe 'boller' de bovenkant, hoe meer (aanstaande) ouderen (deels 'babyboomers') er zijn. Bron: CBS (2002, 2022).

3.3 VERGELIJKING MET OMLIGGENDE REGIO'S

Zwartewaterland jong vergeleken met omgeving

De tabellen rechts laten de leeftijdsopbouw en huishoudenssamenstelling van Zwartewaterland en omliggende gemeenten zien in 2003 en 2023.

Samen met de gemeente Staphorst heeft Zwartewaterland relatief veel jonge inwoners en relatief weinig senioren. Dit sluit aan bij het beeld van de bevolkingspiramide, waar Zwartewaterland een bredere onderkant heeft en een kleinere bovenkant t.o.v. de regio Noord-Overijssel.

Kijken we naar het aandeel per huishoudenstype, dan valt ook op dat Zwartewaterland (opnieuw samen met Staphorst) relatief veel gezinnen heeft en relatief weinig alleenstaanden. Veel jonge gezinnen zorgt vaak voor een sterke 'demografische motor': er worden veel nieuwe kinderen geboren die over ca. 20 jaar weer nieuwe huishoudens vormen.

LEEFTIJD	0 TOT 15		15 TOT 25		25 TOT 45		45 TOT 65		65 JAAR EN OUDER	
OMLIGGENDE REGIO'S	2003	2023	2003	2023	2003	2023	2003	2023	2003	2023
ZWARTEWATERLAND	25%	20%	15%	14%	28%	24%	22%	25%	10%	17%
STAPHORST	28%	23%	15%	15%	27%	22%	20%	25%	10%	15%
STEENWIJKERLAND	21%	16%	11%	11%	28%	21%	26%	29%	15%	23%
ZWOLLE	20%	18%	14%	13%	33%	28%	21%	25%	12%	16%
KAMPEN	23%	20%	14%	13%	29%	25%	22%	25%	12%	17%
NOORDOOSTPOLDER	24%	19%	12%	13%	29%	25%	23%	26%	12%	17%

HUISHOUDENS	ALLEENSTAANDEN		PAREN		GEZINNEN	
OMLIGGENDE REGIO'S	2003	2023	2003	2023	2003	2023
ZWARTEWATERLAND	23%	27%	28%	31%	49%	42%
STAPHORST	19%	26%	27%	28%	54%	46%
STEENWIJKERLAND	28%	34%	34%	33%	38%	33%
ZWOLLE	38%	42%	29%	26%	32%	32%
KAMPEN	30%	32%	29%	29%	40%	39%
NOORDOOSTPOLDER	26%	33%	32%	32%	41%	36%

▲ Leeftijdsopbouw en huishoudenssamenstelling in Zwartewaterland vergeleken met die in omliggende gemeenten over de periode 2003-2023, in percentages. Bron: CBS (2003, 2023).

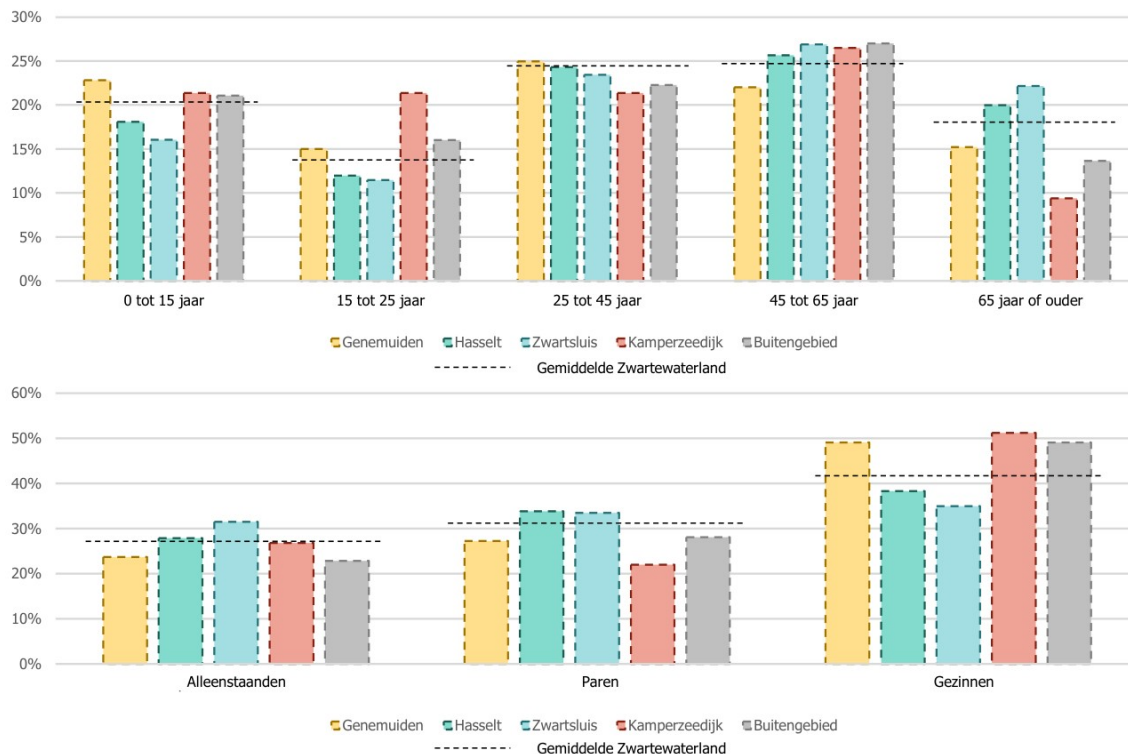
3.4 TERUGBLIK PER KERN

Grote verschillen tussen de kernen

Op de vorige pagina lieten we zien dat Zwartewaterland relatief jong is. De grafieken rechts laten per kern de samenstelling naar leeftijd en huishoudentype zien in 2023. Op de volgende pagina is dit ook in een tabel weergegeven.

De bovenste grafiek, naar leeftijd, laat duidelijk zien dat Genemuiden, Kamperzeedijk en het buitengebied een veel jongere leeftijdsopbouw hebben dan Hasselt en Zwartsluis kernen. Zo heeft Genemuiden een hoger dan gemiddeld aandeel inwoners onder de 45 jaar, en een lager dan gemiddeld aandeel inwoners boven de 45 jaar. Zwartsluis is echter meer vergrijsd dan andere kernen in de gemeente.

Genemuiden, Kamperzeedijk en het buitengebied hebben relatief gezien meer gezinnen dan de andere twee kernen. Hasselt en Zwartsluis wonen gemiddeld meer senioren en daardoor ook meer paren en alleenstaanden.



3.4 TERUGBLIK PER KERN

CLUSTER	INWONERS			JONGEREN (25-)		OUDEREN (65+)	
	2013	2023	Δ '13-'23	2013	2023	2013	2023
Genemuiden	9.535	9.745	2,20%	26%	23%	12%	15%
Hasselt	7.115	7.925	11,38%	20%	19%	15%	19%
Zwartsluis	4.755	4.955	4,21%	19%	17%	17%	22%
Kamperzeedijk	675	735	8,89%	29%	21%	9%	9%
Zwartewaterland	22.140	23.368	2,80%	37%	34%	14%	18%

▲ Ontwikkeling van het inwonertal, het aandeel jongeren (tot 25 jaar) en het aandeel ouderen (65-plus) per kern.
Bron: CBS (2013, 2023).

CLUSTER	HUISHOUDENS			ALLEENSTAANDEN		GEZINNEN	
	2013	2023	Δ '13-'23	2013	2023	2013	2023
Genemuiden	3.240	3.365	3,86%	23%	23%	50%	49%
Hasselt	2.775	3.205	15,50%	25%	27%	41%	39%
Zwartsluis	2.025	2.140	5,68%	32%	32%	36%	36%
Kamperzeedijk	195	235	20,51%	22%	23%	61%	55%
Zwartewaterland	8.300	8.929	7,58%	26%	27%	44%	42%

▲ Ontwikkeling van aantal huishoudens, het aandeel alleenstaanden en het aandeel gezinnen per kern.
Bron: CBS (2013, 2023).

3.5 VERWACHTE BEHOEFTE

Tot en met 2030: + 775 woningen

De grafiek rechts laat de woningbehoefte zien voor Zwartewaterland tot en met 2030, 2034 en 2040.

De woningbehoefte is een combinatie van het in te lopen woningtekort van ca. 90 woningen (bron: Atlas Research 2022) en de te verwachte woningbehoefte.

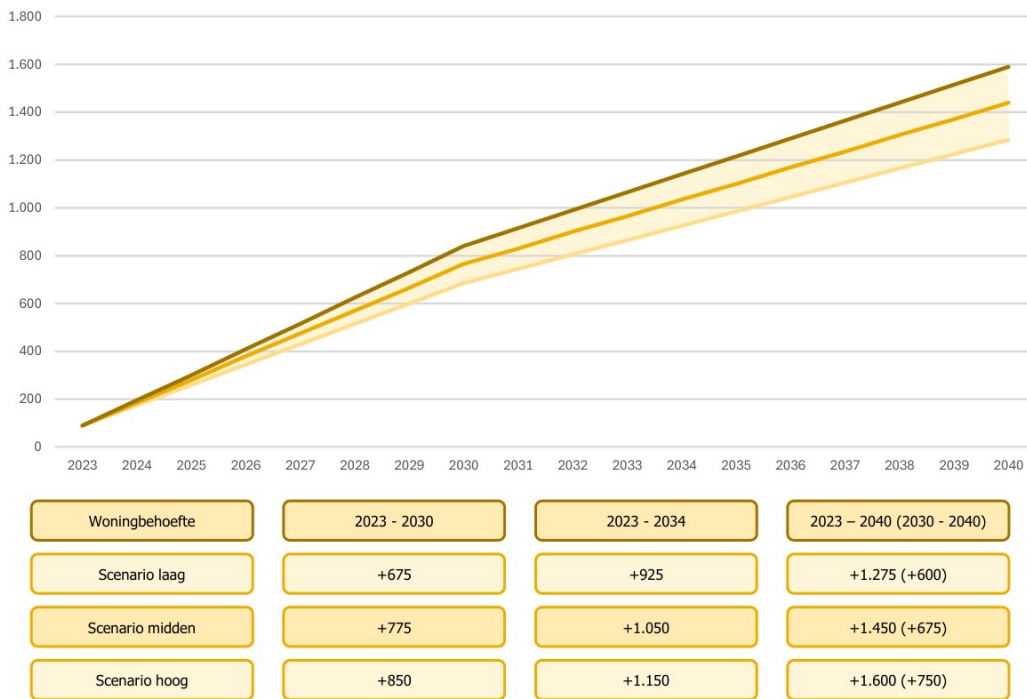
De woningbehoefte is weergegeven in drie scenario's:

Scenario laag: dit scenario laat de woningbehoefte zien volgens de Primos-prognose van ABF Research.

Scenario hoog: dit scenario gaat uit van het doorzetten van trends op de korte termijn. De druk op de woningmarkt blijft hoog en ook de eigen 'demografische motor' blijft draaien. Op de lange termijn volgt het de demografische trends van de Primos-prognose

Scenario midden: het gemiddelde van de bovenste twee scenario's.

In hoofdstuk XX wordt de woningbehoefte vertaald naar kernen, eigendom en woningtypen.



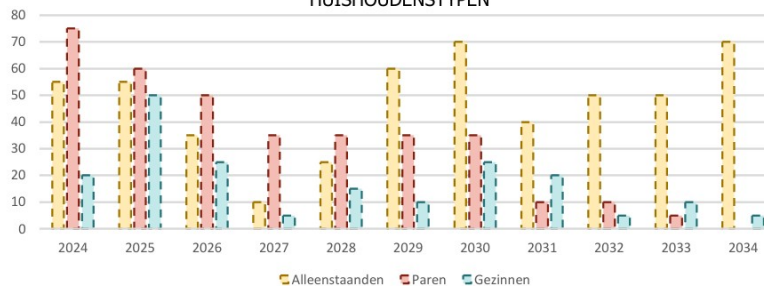
3.6 ONTWIKKELING VAN DOELGROEPEN

Vergrijzing zichtbaar, ook groei jonge gezinnen

De grafieken en tabellen rechts laten zien wat de toe- of afname is per huishoudenstypen en leeftijdsgroepen in Zwartewaterland (bron: Primos 2024). De grafieken laten de toe- of afname per jaar zien.

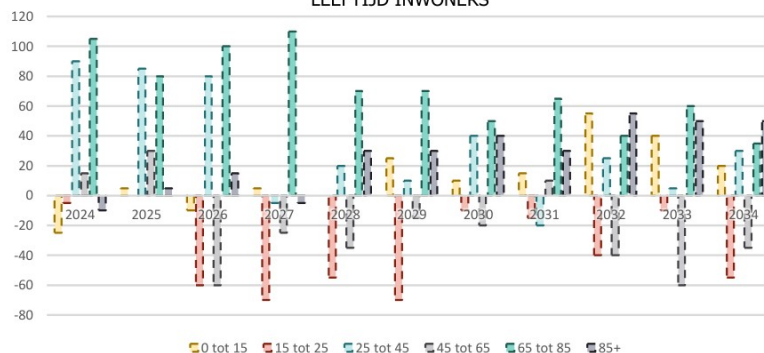
Alle huishoudenstypen nemen toe in Zwartewaterland, maar alleenstaanden het sterkst. Vooral op de lange termijn zijn zij de voornaamste veroorzaker van de groei in het aantal huishoudens. Op de korte termijn is er ook nog een groei van het aantal paren en gezinnen. Echter neemt dit rond 2030 af. De toenemende groei van het aantal alleenstaanden hangt samen met de groei van het aantal senioren. Zij zijn vaker alleenstaand. Zo groeit het aantal 65+'ers tot en met 2030 met ongeveer 700. Daartegenover staat een daling in de leeftijdsgroepen 15 tot 25 jaar en 45 tot 65 jaar.

HUISHOUDENSTYPEN



HUISHOUDENS	t/m 2030	t/m 2034
Alleenstaanden	+310	+520
Paren	+325	+350
Gezinnen	+150	+190
Totaal	+775	+1.050

LEEFTIJD INWONERS



PERSONEN	t/m 2030	t/m 2034
0 tot 15	+10	+140
15 tot 25	-270	-390
25 tot 45	+320	+360
45 tot 65	-110	-235
65 tot 85	+585	+785
85+	+105	+290
Totaal	+640	+950



4

**BESTAANDE
VOORRAAD**

4.1 IN HET KORT

Dit hoofdstuk

We staan stil bij de bestaande voorraad in Zwartewaterland. Dat doen we aan de hand van de volgende thema's:

- Samenstelling van de voorraad, o.a. naar eigendom en type (paragraaf 4.2);
- Waarde en waardeontwikkeling van plekken en producten (paragraaf 4.3);
- Opgaven in verduurzaming van bestaande woningen (paragraaf 4.4);
- Betaalbaarheid van wonen in de sociale huur- en koopsector (paragraaf 4.5).

Uitkomsten in het kort

4.2 SAMENSTELLING VAN DE VOORRAAD

Meeste sociale huur in Zwartsluis

In het schema rechts laten we per kern zien hoe de woningvoorraad naar eigendom is samengesteld. We zien dat gemiddeld ruim 70% van de voorraad uit koopwoningen bestaat. In het buitengebied en in Kamperzeedijk ligt dat aandeel nog iets hoger. In Zwartsluis staan met 62% relatief de minste koophuizen.

De sociale huursector beslaat ongeveer een vijfde van de totale voorraad in Zwartewaterland. De verschillen tussen de drie hoofdkernen zijn groot: in Zwartsluis is de sociale huursector met 28% het grootst, Hasselt volgt met 21% en in Genemuiden is die het kleinst met (maar) 15%. In Kamperzeedijk en het buitengebied staat nauwelijks sociale huur.

De particuliere huurvoorraad is opgeteld 10% van het totaal. De verschillen tussen de kernen zijn voor die sector juist klein.

CLUSTER	KOOP		CORPORATIE		PARTICULIERE HUUR		TOTAAL
	AANTAL	%	AANTAL	%	AANTAL	%	
Genemuiden	2.695	76%	520	15%	325	9%	3.540
Hasselt	2.085	71%	625	21%	245	8%	2.955
Zwartsluis	1.305	62%	595	28%	225	11%	2.125
Kamperzeedijk	150	85%	5	2%	20	13%	175
Buitengebied	445	84%	0	0%	85	16%	530
ZWARTEWATERLAND	6.685	72%	1.740	19%	900	10%	9.325

▲ Samenstelling van de woningvoorraad naar eigendom, in aantallen en relatief, onderverdeeld naar kernen of clusters van kernen.  Eigendomsvorm komt substantieel meer voor dan gemiddeld. Bron: VHE-bestand Wetland Wonen (2024) en WOZ-registratie gemeente Zwartewaterland (2024).

N.B.: Onder woningen verstaan we alle panden met een woonbestemming. De optelsom van alle woningen komt echter hoger uit dan het aantal huishoudens. We adviseren om in discussies over de woningbehoefte altijd te rekenen met de netto behoefte zoals in hoofdstuk 3 genoemd, en niet te kijken naar het huidige aantal woningen.

4.2 SAMENSTELLING VAN DE VOORRAAD

Relatief veel rij-koopwoningen

In het schema hieronder laten we per kern zien hoe de woningvoorraad naar type is samengesteld, onderverdeeld naar koop, corporatiehuur en particuliere huur. De rij-koopwoning is dominant in Zwartewaterland: ruim een derde van de voorraad is van dat type. In Genemuiden en Hasselt loopt dat zelfs op tot bijna de helft. Het aandeel vrijstaand wonen is relatief laag voor een gemeente als Zwartewaterland.

Er staan relatief weinig grondgebonden nultredenwoningen, zowel in huur als koop, terwijl dat product de komende jaren wel meer gevraagd wordt. In Zwartsluis staan naar verhouding de meeste grondgebonden nultredenwoningen, maar ook daar gaat het opgeteld om maar 4% van de voorraad. In de andere kernen gaat het om hooguit 2% van alle woningen.

In Zwartewaterland staat relatief weinig gestapelde bouw, gemiddeld 10 tot 15%. Appartementen staan vrijwel alleen in de drie grote kernen, op een enkele bovenwoning in het buitengebied na.

CLUSTER	KOOP						CORPORATIEHUUR				PARTICULIERE HUUR			
	AANTAL	RIJ	2 [^] 1	VRIJ	APP	GGB 0-TR	AANTAL	EGZ	APP	GGB 0-TR	AANTAL	EGZ	APP	GGB 0-TR
Genemuiden	2.695	43%	17%	10%	6%	0%	520	8%	5%	2%	325	7%	2%	0%
Hasselt	2.085	43%	16%	9%	3%	0%	625	14%	6%	2%	245	6%	3%	0%
Zwartsluis	1.305	29%	12%	14%	6%	1%	595	19%	6%	3%	225	6%	5%	0%
Kamperzeedijk	150	11%	29%	44%	0%	1%	5	2%	0%	0%	20	13%	0%	0%
Buitengebied	445	2%	11%	70%	2%	1%	0	0%	0%	0%	85	15%	1%	0%
ZWARTEWATERLAND	6.685	37%	15%	15%	4%	0%	1.740	12%	5%	2%	900	7%	3%	0%

▲ Samenstelling van de woningvoorraad naar eigendom en type, onderverdeeld naar kernen. De percentages tellen horizontaal op tot 100%. Geel = type komt substantieel meer voor dan gemiddeld. Bron: VHE-bestand Wetland Wonen (2024) en WOZ-registratie gemeente Zwartewaterland (2024).

4.2 SAMENSTELLING VAN DE VOORRAAD

Corporatiehuur en gestapelde koop: vaak nieuw

Het schema hieronder laat een aantal vastgoedkenmerken per woningtype en per kern zien: het mediane bouwjaar (waaruit op hoofdlijnen blijkt waar een kwalitatieve behoefte ligt: nieuwer, beter, duurzamer) en de gemiddelde oppervlakte.

Met name in de sociale huursector is in veel kernen al een kwaliteitsslag gemaakt, vooral in de gestapelde sfeer. Dat geldt ook voor koopappartementen. In de vrije huur en de grondgebonden koop zijn woningen gemiddeld ouder, maar niet per se kleiner.

Eengezinswoningen in de vrije huur zijn gemiddeld groter dan eengezinswoningen in de sociale huur en rij-koopwoningen.

CLUSTER	MEDIANE BOUWJAAR											GEMIDDELDE OPPERVLAKTE										
	KOOP					CORPORATIEHUUR			VRIJE HUUR			KOOP					CORPORATIEHUUR			VRIJE HUUR		
	RIJ	2^1	VRIJ	APP	GGB 0-TR	EGZ	APP	GGB 0-TR	EGZ	APP	GGB 0-TR	RIJ	2^1	VRIJ	APP	GGB 0-TR	EGZ	APP	GGB 0-TR	EGZ	APP	GGB 0-TR
Genemuiden	1975	1990	1993	2005	1994	1965	1997	1980	1963	1997		135	160	225	95	95	100	60	80	130	85	
Hasselt	1975	1990	1992	1998		1969	1996	1976	1976	1980		135	155	200	105		110	70	90	165	85	
Zwartsluis	1981	1992	1974	1967	1969	1965	1990	2003	1971	1999		140	155	200	75	150	110	70	95	155	65	
Kamperzeedijk	1995	1997	1979						1979			140	185	230						160		
Buitengebied	1965	1930	1977	1986					1979			285	180	430	140					280		
ZWARTEWATER-LAND	1975	1990	1985	2002	1987	1968	1996	1978	1971	1997		135	160	270	90	125	105	65	90	165	80	95

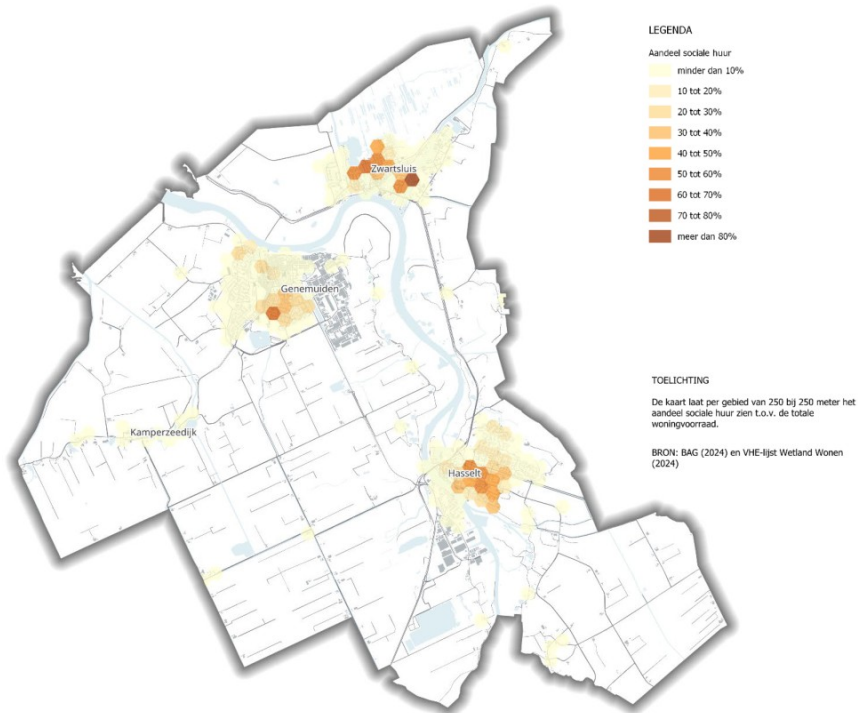
▲ Gemiddeld bouwjaar en gemiddelde oppervlakte per product en per kern. Bij bouwjaar: **donkergroen** = vanaf 2005, **lichtgroen** = vanaf 1990, **lichtgeel** = voor 1960, **donkergeel** = voor 1945. Bij oppervlakte: **geel** = oppervlakte is substantieel groter dan gemiddeld. Bron: BAG (2024), WOZ-registratie gemeente Zwartewaterland (2024), VHE-bestanden Wetland Wonen (2024).

4.2 SAMENSTELLING VAN DE VOORRAAD

Sociale huur onevenredig verdeeld

De kaart rechts laat per gebied van 250 bij 250 meter zien wat het aandeel sociale huurwoningen is. Over het algemeen geldt: een goede en evenwichtige verdeling van koop- en sociale huurwoningen zorgt voor leefbare buurten en wijken.

Vooral in vroeg-naoorlogse wijken zijn plekken aan te wijzen waar meer dan 30% sociale huur is. Juist in de nieuwere buurten, vaak aan de randen van kernen, is het aandeel sociale huurwoningen laag. Ook opvallend is dat er vooral in Zwartsluis en Hasselt plekken zijn met relatief veel sociale huur. In Genemuiden staan minder sociale huurwoningen, waardoor er ook minder plekken met hoge concentraties zijn.



4.3 WAARDE EN WAARDEONTWIKKELING

Vrijstaand wonen in Hasselt het meest waard

Een woning van een gewild type op een gewilde plek is doorgaans meer waard dan een woning waarvoor het omgekeerde geldt. De m²-waarde van een woning is dan ook een goede graadmeter voor de marktpositie ervan en wordt door de jaren heen gevormd op basis van vraag en aanbod. We berekenen de m²-waarde door de WOZ-waarde van een woning te delen door de gebruiksoppervlakte ervan. Kanttekening hierbij: soms hebben factoren als imago en natuurschoon in de omgeving een onevenredig groot effect op de m²-waarde. Dit kan in Zwartewaterland het geval zijn.

De schema's rechts laten de gemiddelde m²-waarde per product en bouwjaarklasse zien, met onderscheid naar kern. Opvallend lage combinaties zijn met geel gemarkeerd. De laatste kolom laat de waardeontwikkeling tussen 2018 en 2024 zien.

GEMEENTE	GM	HA	ZW	KZ	BUI	GEM.
Zwartewaterland	€2.325	€2.375	€2.100	€2.050	€1.950	€2.275
Δ '18-'24	+51%	+56%	+47%	+52%	+33%	+51%

PRODUCT	GM	HA	ZW	KZ	BUI	GEM.	Δ '18-'24
Vrijstaand koop	€2.325	€2.600	€2.500	€2.275	€1.900	€2.300	+41%
Appartement koop	€3.000	€2.275	€1.775	-	€1.225	€2.475	+41%
2 ^e 1 koop	€2.425	€2.500	€2.275	€1.750	€2.275	€2.400	+57%
Rij koop	€2.225	€2.375	€2.075	€1.900	€1.850	€2.250	+52%
Eengezins huur	€2.225	€2.150	€1.900	€1.725	-	€2.075	+56%
Appartement huur	€2.600	€2.125	€2.100	-	-	€2.300	+47%

▲ Gemiddelde m²-waarde van woningen in Zwartewaterland, per product en bouwjaarklasse, met onderscheid naar kern. Opvallend lage combinaties zijn geel gemarkeerd. In de laatste kolom: de ontwikkeling van de m²-waarde tussen 2018 en 2024. Bron: BAG, WOZ-registratie gemeente Zwartewaterland (2018, 2024).

Woningen in Genemuiden en Hasselt hebben de hoogste m²-waarde. Het gaat dan met name om vrijstaande koopwoningen en appartementen. De hoge m²-waarde van huurwoningen tussen 1990 en 2000 komt deels door de appartementen aan de Weidegreven in Genemuiden.

BOUWJAAR	GM	HA	ZW	KZ	BUI	GEM.
1990-2000 huur	€2.675	€2.325	€2.325	-	-	€2.550
Na 2000 Koop	€2.525	€2.700	€2.275	€2.000	€2.125	€2.500
1990-2000 Koop	€2.525	€2.500	€2.325	€2.000	€1.850	€2.450
1975-1990 Koop	€2.275	€2.350	€2.200	€2.025	€1.850	€2.275
1945-1975 Koop	€2.175	€2.325	€2.150	€2.050	€1.925	€2.200
Na 2000 huur	€2.850	€2.175	€2.150	-	-	€2.200
Voor 1945 huur	€1.950	€2.250	-	-	-	€2.175
Voor 1945 Koop	€2.025	€2.350	€2.075	€2.250	€1.950	€2.125
1975-1990 huur	€2.025	€2.150	€1.900	€1.725	-	€2.075
1945-1975 huur	€2.275	€2.100	€1.875	-	-	€2.050

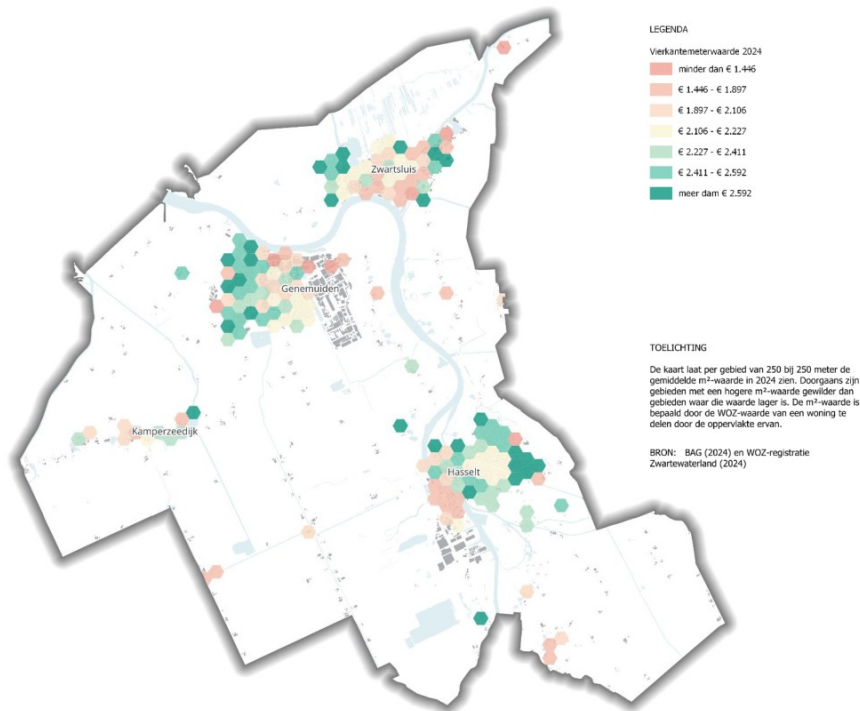
Vooral in het buitengebied en Kamperzeedijk zijn veel producten te vinden met lage gemiddelde m²-waardes. Over het algemeen scoren huurwoningen van net na 1945 het laagst. Koopwoningen van voor 1945 scoren vaak laag vanwege de vele vierkante meters. De eerste vierkante meters zijn vaak het duurst.

4.3 WAARDE EN WAARDEONTWIKKELING

Hoogste waarden bij nieuwbouw

De kaart rechts laat de gemiddelde m²-waarde van woningen per gebied van 250 bij 250 meter zien, gemeten over het jaar 2024. Het gaat om de totale voorraad, dus zowel corporatiebezit als particulier bezit.

In Hasselt liggen de m²-waarden gemiddeld het hoogst, met name aan de oostkant, waar de nieuwste woningen staan. Dat geldt ook voor de westkant van Genemuiden en de randen van Zwartsluis. De oudere buurten van deze kernen kleuren juist roder, wat betekent dat de waarde daar wat lager ligt.

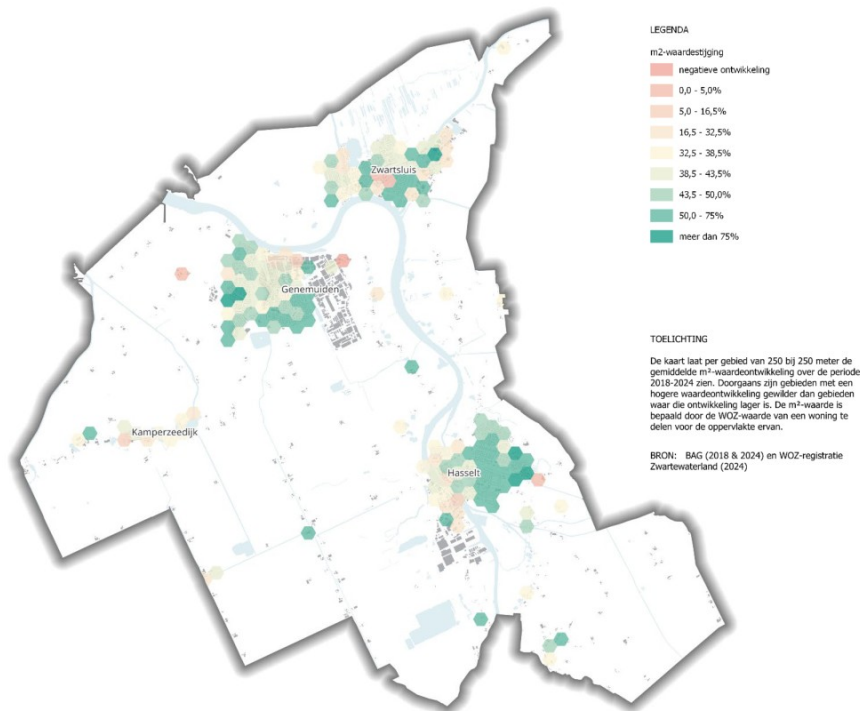


4.3 WAARDE EN WAARDEONTWIKKELING

Overal stijging, maar in Hasselt het sterkst

De kaart rechts laat per gebied van 250 bij 250 meter de ontwikkeling van m²-waarden zien tussen 2018 en 2024.

In vrijwel de hele gemeente zijn de m²-waarden tussen 2018 en 2024 toegenomen. De sterkste groei zien we terug in Hasselt. Daar zijn de waarden op veel plekken met meer dan 50% gestegen. Dat komt vooral doordat Hasselt gewild is bij instromers van buiten de gemeente. Ook in delen van Genemuiden en Zwartsluis zien we een sterke stijging. Vrijwel overal geldt dat de waardeinstijging 20% of meer bedraagt.



4.4 DUURZAAMHEID WETLAND WONEN

Waar moet Wetland Wonen nog woningen verbeteren?

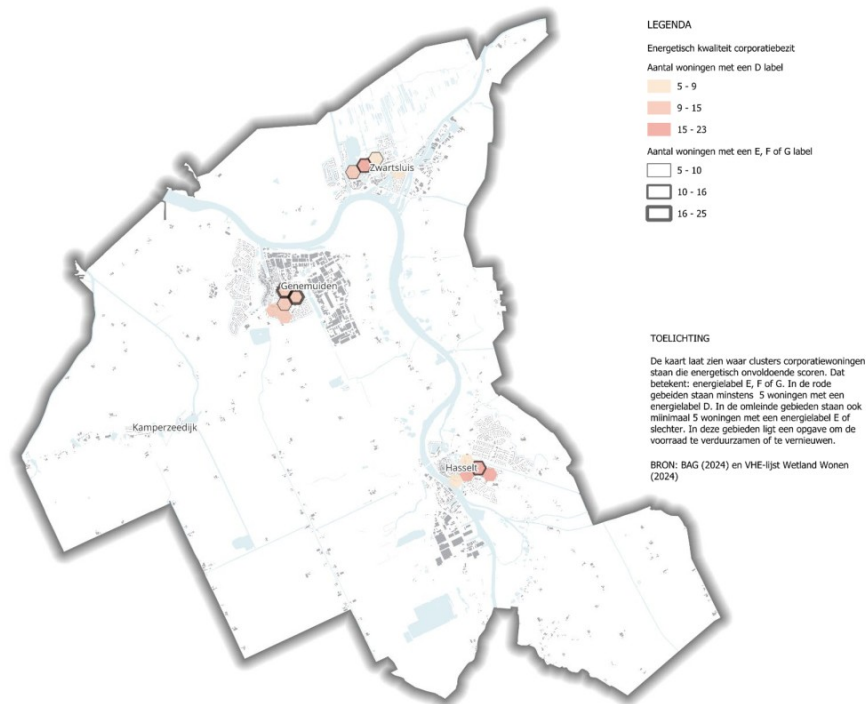
De kaart rechts laat zien waar corporatiewoningen staan waarbij verduurzamen urgent is. Deze woningen hebben een E-, F- of G-label en moeten uiterlijk in 2028 tot minimaal label D verduurzaamd zijn.

Wetland Wonen heeft al flink vaart gemaakt met het verduurzamen. In Hasselt, Genemuiden en Zwartsluis zijn nog een paar laatste clusters met woningen met een slecht label.

Het gaat om in totaal 127 huizen:

- Hasselt: omgeving Mulertstraat, Wycher van Russellstraat;
- Genemuiden: omgeving Dokter Baxstraat, Prinses Irenestraat;
- Zwartsluis: omgeving Beatrixstraat, Kiekendiefstraat.

In heel Zwartewaterland staan ook nog 233 corporatiewoningen met label D. Daar zijn binnen afzienbare tijd ook investeringen nodig.

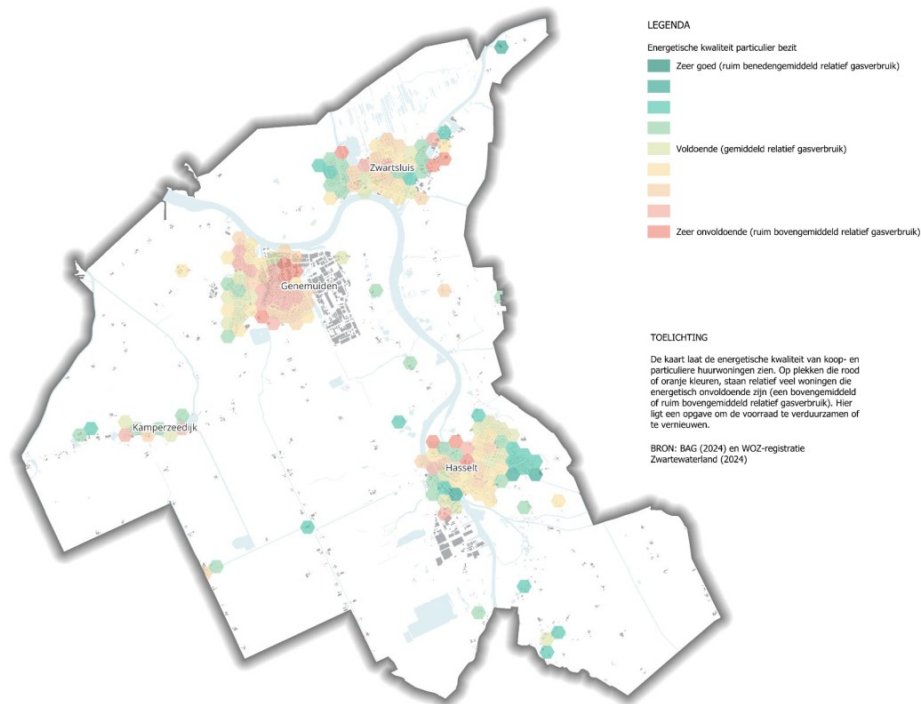


4.4 DUURZAAMHEID PARTICULIER BEZIT

Waar zit de opgave in de particuliere sector?

De kaart rechts laat zien waar particuliere woningen staan die bovengemiddeld veel gas verbruiken (in aantal kuub gas per kuub woning, dus relatief). We keken naar woningen die gebouwd zijn voor 1992, omdat eisen met betrekking tot isolatie vanaf dat jaar in het Bouwbesluit werden vastgelegd. Gasverbruik is meer dan stroomverbruik een goede indicator voor de energetische kwaliteit van particuliere woningen, die vaak nog geen vastgesteld energielabel hebben.

De kaart laat duidelijk zien dat de opgave in de particuliere voorraad vele malen groter en veel verspreider is dan bij het corporatiebezit. Vooral in Genemuiden staan veel onzuinige woningen. Daar staan ook de meeste woningen uit de jaren 60 en 70, die doorgaans relatief het minst duurzaam zijn. In Hasselt en Zwartsluis is het verbruik vaker gemiddeld, maar dat betekent niet dat daar geen investeringen nodig zijn.



4.5 BETAALBAARHEID INKOMENSVERDELING

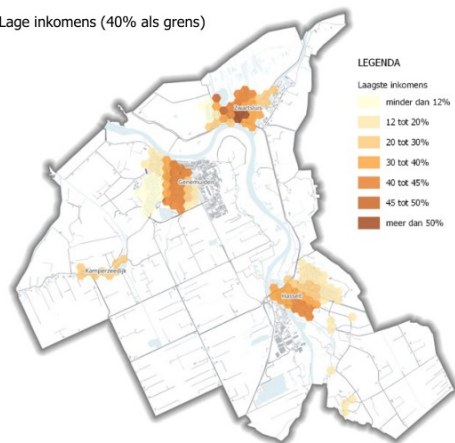
Laagste inkomens in oudste delen

De kaartjes hieronder laten zien waar relatief veel lagere-, midden- en hogere-inkomensgroepen wonen. De gegevens gaan over 2022, het meest recente jaar waarover het CBS inkomenscijfers heeft gepubliceerd. Het CBS kijkt naar de 40% laagste inkomens en 20%

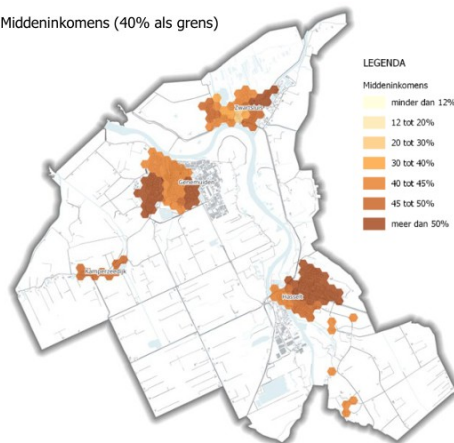
hoogste inkomens. Als voorbeeld: op plekken waar de groep laagste inkomens 42% is, is die groep dus relatief groot. De meeste lage inkomens zitten in Zwartsluis en rondom de centra van Genemuiden en Hasselt. Juist in de nieuwere wijken is een bovengemiddeld aandeel midden- en hoge inkomens.

Hier staan over het algemeen minder sociale huurwoningen en meer duurdere koopwoningen. Woningen nabij het centrum van een kern zijn juist veel betaalbaarder en trekken daarom ook relatief veel huishoudens aan met lage inkomens

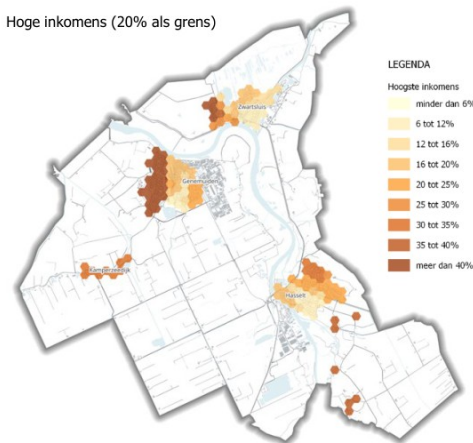
▼ Lage inkomens (40% als grens)



▼ Middeninkomens (40% als grens)



▼ Hoge inkomens (20% als grens)



4.5 BETAALBAARHEID SOCIALE HUUR

Genemuiden meest betaalbaar

Hieronder staat per kern wat de streefhuur is van woningen van Wetland Wonen (dus de huurprijs na mutatie) en wat de gemiddelde streefhuur per type woning is. Rechts staat hoe de streefhuur zich verhoudt tot de actuele huur. In Genemuiden is de sociale huurvoorraad het meest betaalbaar: de helft heeft een streefhuur tot de tweede aftoppingsgrens. In Hasselt en Zwartsluis is dat ongeveer 30%.

Bij eengezinswoningen ligt de streefhuur het hoogst, in het dure segment. Appartementen zijn het meest betaalbaar. Gemiddeld stijgt de huur bij mutatie met €165. Bij eengezinswoningen is dat €200 en bij appartementen €90. In werkelijkheid zullen de verschillen kleiner zijn. Wetland Wonen hanteert namelijk een tweehurenbeleid, waarbij huishoudens met recht op huurtoeslag een lagere huur betalen.

CLUSTER	STREEFHUUR CORPORATIEWONINGEN						GEMIDDELTE STREEFHUUR PER TYPE		
	AANTAL	GOEDKOOP < €452,47	BETAALBAAR LAAG < €650,43	BETAALBAAR HOOG < €697,07	DUUR < €879,66	ONBEKEND	EGZ	APP	GGB 0-TR
Genemuiden	520	7%	24%	16%	50%	4%	€730	€635	€665
Hasselt	625	6%	13%	5%	70%	6%	€825	€610	€740
Zwartsluis	595	8%	16%	7%	69%	0%	€785	€645	€720
Kamperzeedijk	5	0%	0%	0%	100%	0%	€795	-	-
Buitengebied	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ZWARTEWATERLAND	1.740	7%	17%	9%	64%	3%	€785	€630	€700

CLUSTER	VERSCHIL STREEFHUUR T.O.V. ACTUELE HUUR			
	EGZ	APP	GGB 0-TR	GEM.
Genemuiden	€175	€90	€120	€140
Hasselt	€210	€ 65	€160	€170
Zwartsluis	€205	€120	€130	€180
Kamperzeedijk	€205	€0	€0	-
Buitengebied	-	-	-	-
ZWARTE-WATERLAND	€200	€90	€135	€165

▲ Verschil streefhuur t.o.v. de actuele huur van woningen van Wetland Wonen, onderverdeeld naar kernen en woningtypen.

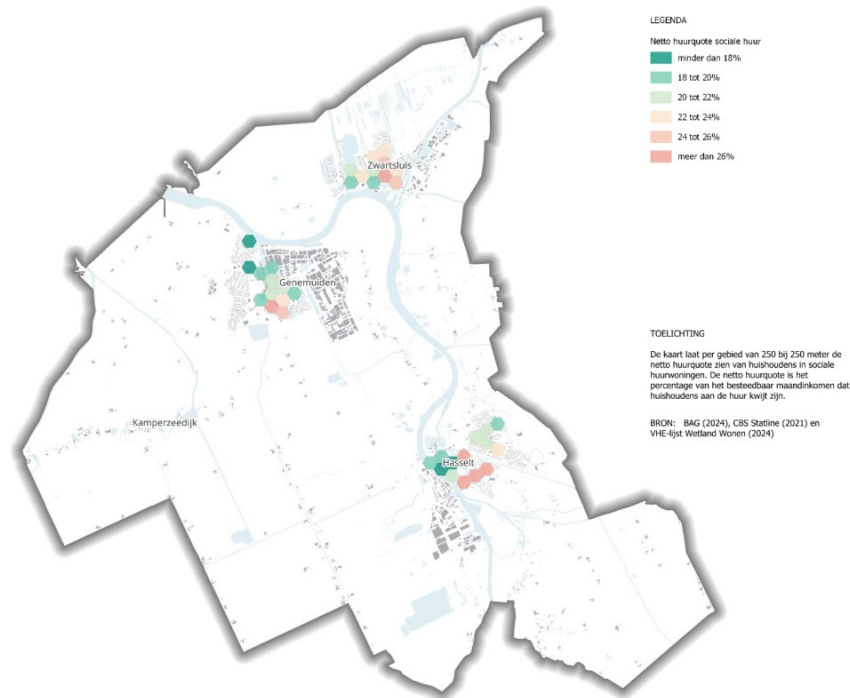
◀ Samenstelling van het corporatiebezit naar huurprijs en de gemiddelde huurprijs per woningtype, onderverdeeld naar kernen.  huurprijscategorie komt substantieel meer voor c.q. gemiddelde huurprijs ligt substantieel hoger dan gemiddeld. 'Patio' betekent: grondgebonden gelijkvloerse woning met bad- en slaapkamer beneden en een kleine tuin. Bron: VHE-bestand Wetland Wonen (2024).

4.5 BETAALBAARHEID SOCIALE HUUR

Hoogste huurquote in Zwartsluis

De kaart rechts laat per gebied van 250 bij 250 meter zien wat de gemiddelde huurquote van sociale huurders is. De huurquote geeft de verhouding weer tussen de huurlasten van een huishouden en het netto inkomen.

De hoogste huurquotes lijken te zitten vooral te zitten in de jaren '70 woningen. Deze woningen zijn over het algemeen vrij ruim, maar staan vaak in buurten waar het inkomen gemiddeld genomen een stuk lager ligt. In het centrum is de huurquote juist gunstiger. De inkomens liggen hier gemiddeld genomen hoger en de woningen zijn kleiner.



4.5 BETAALBAARHEID VRIJE HUUR

Vrije huur bedient 'gat' sociale huur en koop

De twee schema's rechts laten zien hoeveel je per maand voor een vierkante meter woonoppervlakte betaalt in de vrijhuursector, en ter referentie in de corporatie- en koopsector.

De laatste jaren is er sprake van een groeiende markt voor vrije huurwoningen. Er is vooral vraag naar middenhuurwoningen, woningen met een maandelijks huurprijs tussen ca. €880 en €1.100, door groepen die niet kunnen of willen kopen en te veel inkomen hebben om voor een sociale huurwoning in aanmerking te komen. Denk aan ouderen met een goed pensioen, jongeren met een goed inkomen maar weinig zekerheid of gezinnen met een tijdelijke woonwens, bijvoorbeeld ter overbrugging van verkoop en aanvaarding van een koopwoning. Doordat de koopmarkt oververhit is en prijzen fors zijn gestegen, is het o.a. voor starters en middeninkomens niet meer mogelijk om een koopwoning te financieren. Deze

'tussen wal en schip'-groep komt steeds vaker in de vrije huurmarkt terecht.

De schema's rechts laten zien dat woningen in de vrijhuursector ongeveer anderhalf keer zo duur zijn als sociale huurwoningen. Voor huishoudens die bijvoorbeeld wilden kopen maar door krapte op de woningmarkt zijn gaan huren, kan dat twee dingen betekenen: óf hun woonlasten zijn merkbaar hoger dan wanneer ze zouden kopen, óf ze hebben concessies moeten doen op woonoppervlakte of woningtype, of een combinatie daarvan.

Behalve dat de vraag naar vrijhuurwoningen toeneemt, is het beschikbare aanbod ervan in Zwartewaterland erg beperkt. Dat versterkt de stagnatie op de woningmarkt: ouderen stellen hun verhuizing uit en starters kiezen ervoor om langer bij hun ouders te blijven wonen.

PRODUCT	CORPORATIE-HUUR	VRIJE HUUR	KOOP
GENEMUIDEN	€6,57	€9,90	€16,06
HASSELT	€6,06	*	€16,06
ZWARTSLUIS	€5,77	*	€15,98
ZWARTEWATER-LAND	€6,09	€9,90	€16,41

▲ Gemiddelde vierkantemeterprijs per maand van corporatie-, vrijhuur- en koopwoningen, onderverdeeld naar Genemuiden, Hasselt, Zwartsluis en het gemiddelde voor de gemeente. Voor Kamperzeedijk en het buitengebied was geen of te weinig aanbod.

De prijzen zijn gebaseerd op actueel aanbod aan vrijhuurwoningen op Funda, actuele huurprijzen van de corporaties en bedragen die kopers op dit moment kunnen lenen, onder de huidige hypotheekvoorwaarden.

* Geen aanbod.

Bron: BAG (2024), WOZ-registratie gemeente Zwartewaterland (2024), VHE-bestand Wetland Wonen (2024), hypotheek.nl (2024), Funda (peildatum mei 2024).

4.5 BETAALBAARHEID KOOP

Duurstste koop in Genemuiden en Hasselt

Het schema hieronder laat per kern zien hoeveel koopwoningen waard zijn en wat de gemiddelde WOZ-waarde per type woning is. In Genemuiden ligt het zwaartepunt van de voorraad bij een WOZ-waarde van drie tot vier ton. Appartementen zijn relatief het duurst, rijwoningen het goedkoopst. De prijsverdeling in Hasselt lijkt erg op die in Genemuiden, maar daar staan

ook goedkopere woningen, met een waarde vanaf € 250.000. In Zwartsluis zijn woningen wat goedkoper, met het zwaartepunt tussen twee en drie ton WOZ-waarde. Woningen die betaalbaar zijn voor bijvoorbeeld alleenstaande starters zijn er nauwelijks in de gemeente; zo'n 5% is goedkoper dan twee ton, waarbij de kanttekening geplaatst moet worden dat

vraagprijzen vaak hoger uitvallen dan WOZ-waarden, dus in de praktijk zal het aandeel nog lager liggen. In het buitengebied liggen de waarden per woningtype iets lager dan in de drie kernen, maar dat een enigszins vertekend beeld. Woningen zijn daar groter, en in de praktijk zie je dat de eerste vierkante meters woning het duurst zijn.

CLUSTER	AANTAL	WOZ-WAARDE KOOPWONINGEN									GEMIDDELDE WOZ-WAARDE PER WONINGTYPE				
		< €150.000	€150.000 - €175.000	€175.000 - €200.000	€200.000 - €250.000	€250.000 - €300.000	€300.000 - €350.000	€350.000 - €400.000	€400.000 - €475.000	> €475.000	RIJ	2 [^] 1	VRIJ	APP	GGB 0-TR
Genemuiden	2.695	2%	1%	4%	10%	19%	19%	16%	15%	13%	€2.200	€2.400	€2.400	€3.000	€3.000
Hasselt	2.085	1%	0%	1%	11%	27%	19%	16%	14%	10%	€2.400	€2.600	€2.600	€2.200	
Zwartsluis	1.305	2%	2%	3%	18%	22%	12%	11%	12%	16%	€2.000	€2.200	€2.400	€1.800	€2.800
Kamperzeedijk	150	4%	0%	2%	10%	16%	16%	16%	13%	22%	€1.800	€1.800	€2.200		
Buitengebied	445	2%	0%	1%	3%	7%	9%	12%	21%	44%	€1.600	€2.200	€2.000	€1.200	
ZWARTEWATERLAND	6.685	2%	1%	3%	11%	21%	17%	15%	15%	15%	€ 200	€2.400	€2.400	€2.400	€2.800

▲ Samenstelling van de koopvoorraad naar WOZ-waarde en de gemiddelde WOZ-waarde per woningtype, onderverdeeld naar kernen. Geel = WOZ-waardecategorie komt substantieel meer voor c.q. gemiddelde WOZ-waarde ligt substantieel hoger dan gemiddeld. 'Patio' betekent: grondgebonden gelijkvloerse woning met bad- en slaapkamer beneden en een kleine tuin. Bron: WOZ-registratie gemeente Zwartewaterland (2024).





5

**VRAAGDRUK OP DE
HUUR- EN
KOOPMARKT**

5.1 IN HET KORT

Dit hoofdstuk

We gaan in dit hoofdstuk in op signalen die iets zeggen over de vraagdruk op de huur- en koopmarkt.

- Eerst kijken we naar vraagdrukcijfers van Wetland Wonen over de sociale huurmarkt (paragraaf 5.2);
- Daarna zoomen we in op de koopmarkt (paragraaf 5.3).

Verspreid over het hoofdstuk geven we bovendien aan wat de rode draad uit de gesprekken met marktkenners was. Daarin is ook naar vraagdruksignalen gevraagd.

5.2 SOCIALE HUUR DRUKMATEN

Starters het meest in de knel

De grafieken rechts laten het aantal actief woningzoekenden per leeftijdsgroep en het gemiddeld aantal reacties per woningtype zien. Doorgaans geven deze drukmaten een goed beeld van de krapte binnen de sociale huurmarkt, en waar het het meest knelt.

Duidelijk is dat het aantal actief woningzoekenden het hoogst is bij woningzoekenden in de leeftijdsgroep 23-34. Vaak staat men nog niet lang genoeg ingeschreven om in aanmerking te komen voor een woning. Daarnaast heeft deze groep in toenemende mate moeite om aan een koopwoning te komen, waardoor men vaker in de sociale huursector een woning zoekt.

Over het algemeen neemt het aantal actief woningzoekenden en het gemiddeld aantal reacties per jaar toe. De vraagdruk wordt dus groter, vooral op eengezinswoningen.



KADER: WAT ZIEN WETLAND WONEN EN DE HUURDERSORGANISATIE

Corporatie staat voor grote opgaven

Er is een dringende noodzaak om woningen met energielabels E, F en G te verduurzamen. Dit zijn woningcorporaties ook verplicht. Wetland heeft zich ten doel gesteld om deze woningen voor 2026 te hebben verduurzaamd. Zo is het doel om de woningen naar label A++ te brengen, wat huurders een verlichting geeft in de maandlasten. De verspreiding van woningen met slechte labels maakt de verduurzaming nog wel ingewikkeld. Ook loopt de labeling vaak nog achter. Zo wil niet elke huurder meewerken aan het opnieuw labelen van een woning. Naast de verduurzamingsopgave moet ook de fundering van veel woningen aangepakt worden.

30% sociale huur bij nieuwbouw het streven

Wetland Wonen ziet graag dat er bij nieuwbouwplannen 30% sociale huur wordt gebouwd. Ook is het belangrijk dat de sociale huur wordt gerealiseerd door corporaties. Zo bestaat er dan niet het risico dat woningen na een aantal jaar boven de

sociale huurgrens vallen, er te weinig betaalbare huurwoningen zijn of dat urgenten minder snel aan een woning kunnen komen.

Toekomstbestendig bouwen

Wetland Wonen geeft aan dat er een grote vraag is naar seniorenwoningen en dat er hier nog te weinig van zijn om aan de vraag te voldoen. De voorkeur gaat dan wel uit naar grondgebonden nultredenwoningen. Zo wordt het Programma van Eisen vaak ook besproken met zorgpartijen. De grondgebonden woningen zijn ook het beste te verhuren op de lange termijn, ook aan andere doelgroepen zoals starters. Daarnaast ziet Wetland Wonen ook een vraag naar appartement, maar dan wel vlak bij voorzieningen.

Niet alle senioren willen hofjes

De woonvraag van senioren is heel divers. Vaak wordt er gedacht dat senioren willen wonen in hofjes, bijvoorbeeld een Knarrenhof. Toch heeft men ook vaak geen behoefte aan een gemeenschappelijke tuin.

Bijvoorbeeld omdat men is gewend om te wonen in rust en ruimte. Zie ook het kader 'focusgroep senioren'.

Behoeftte aan meer betaalbare woningen

Het huurdersbelang geeft aan dat er meer betaalbare woningen moeten komen. Daarbij geeft men ook aan dat  het tweehurenbeleid zorgt voor een passende huur bij het inkomen. Om meer betaalbare woningen toe te voegen is er vooral woningbouwruimte nodig. Dit ontbreekt nu nog vaak, waardoor corporaties zelf weinig kunnen toevoegen.

Verkoop mag bij voldoende sociale huur

Mits Wetland Wonen netto voldoende sociale huurwoningen toevoegt, is het verkoop van sociale huurwoningen geoorloofd. Zo komen er zeer betaalbare koopwoningen op de woningmarkt.

Goede mix belangrijk

Zowel Wetland Wonen als het huurdersbelang vinden het belangrijk dat er een goede mix is in wijken tussen 'dragers' en 'vragers'.



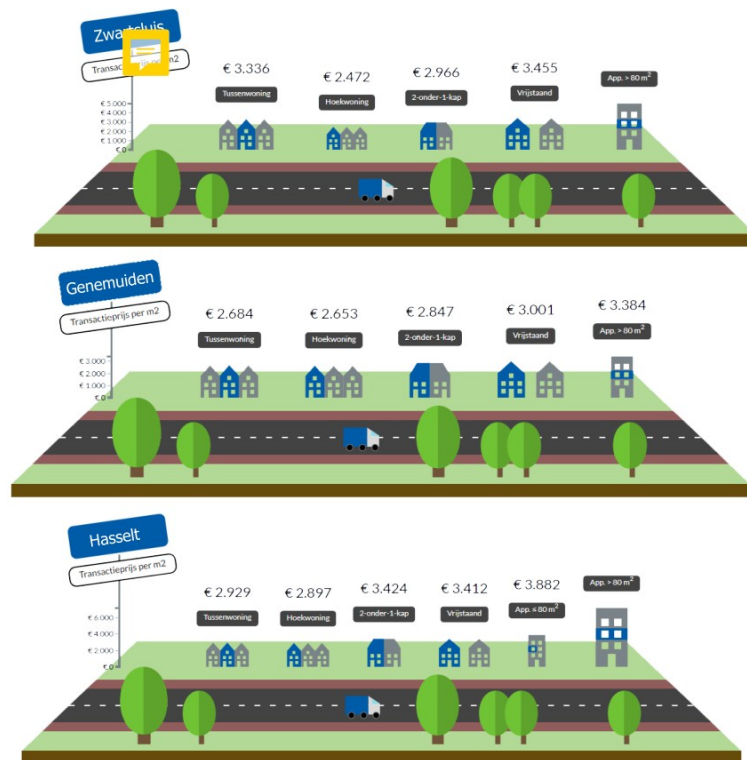
5.2 KOOP MARKTCIJFERS

Woningen in Hasselt het duurst

De afbeeldingen rechts (bron: NVM 2023) laten de gemiddelde transactieprijs per vierkante meter zien per woningtype per kern. Over het algemeen geldt: des te gewilder een plek en product, des te hoger de verkoopprijs.

De verkoopprijzen in Hasselt zijn het hoogst. Hier werd in 83% ook boven de vraagprijs geboden, t.o.v. 78% in Genemuiden en 50% in Zwartsluis. Appartement hebben over het algemeen de hoogste m²-prijs. Zo zijn de eerste vierkantemeters van een woning het duurst.

De verkooptijd van woningen is nog zeer kort (nog geen 50 dagen), maar nam in 2023 heel iets toe. De markt lijkt iets te ontspannen, maar is aan de andere kant ook nog zeer overspannen. De prijzen van woningen stijgen namelijk nog steeds en er worden nog steeds veel woningen boven de vraagprijs verkocht.



KADER: WAT ZIEN DE MAKELAARS

Opvallende verschillen tussen de grotere kernen

De makelaars gaven aan dat, hoewel de kernen binnen één gemeente vallen, er onderling grote verschillen zijn. Zo is Genemuiden vooral gericht op eigen vraag en is er weinig instroom van buitenaf. In Hasselt is er juist sprake van een sterke instroom van buitenaf en is er ook meer verdringing, vooral in de betaalbare koopsector. Zwartsluis heeft ook een eigen woningvraag, maar kent ook een kleine instroom van huishoudens die voornamelijk vanwege de watersport naar Zwartsluis komen.

Doorstroming moeilijk

Senioren hebben een lage verhuisbereidheid en zijn gehecht aan hun omgeving. Wanneer de nieuwe woning niet perfect aansluit bij de woningbehoefte, dan blijft men liever in de huidige woning. Daarnaast gaven de makelaars aan dat senioren het moeilijk vinden om vanaf een folder een woning te kopen. Senioren die

hun woning voor een hoog bedrag kunnen verkopen (ongeveer boven de €400.000), zijn vaker geneigd om te zoeken naar een koopwoning. Senioren met een lagere woningwaarde kijken vaker naar de huursector.

Bouw veel betaalbare woningen

Kijk naar mogelijkheden om zeer betaalbaar te bouwen. Hier is veel behoefte aan. Dit kan door de grondprijzen te verlagen. Belangrijk is om daarna er voor te zorgen dat de woningen ook betaalbaar blijven en niet met veel winst worden doorverkocht. Het verlagen van de grondprijs kan opgevangen worden door meer woningen in het duurdere segment te bouwen. Volgens makelaars loopt de woningmarkt van woningen met een waarde tot €350.000 nog erg goed.

Bouw de juiste producten binnen de kern

Zoals eerder benoemd verschillen de kernen veel van elkaar. Pas daar ook het bouwprogramma op aan. Zo is

er in Zwartsluis behoefte aan betaalbare woningen om de instroom van jonge gezinnen te stimuleren, terwijl er in Hasselt juist weer ruimte kan zijn voor bijzondere woonvormen. Toch geven de makelaars ook duidelijk het signaal om eerst te focussen op de standaard woonproducten, zoals rij-, 2^e-1-kap- en hoekwoningen. Deze blijven populair.

Informeer kopers over verduurzaming bij overdracht

Huishoudens kunnen bij het aankopen van een woning meer lenen om de woning bij een slecht energielabel te verduurzamen. Het is een kans om samen met de gemeente nieuwe woningeigenaren te informeren over de mogelijkheden en de subsidies die er zijn binnen de gemeente. Zorg bijvoorbeeld voor een informatiefolder die makelaars mee kunnen geven aan kopers. Zo ontstaat er een kans om de bestaand voorraad een impuls te geven



6

WOONWENSEN EN VERHUISGEDRAG

6.1 IN HET KORT

Dit hoofdstuk

We gaan in dit hoofdstuk in op de uitkomsten van de Maptionnaire-enquête waarin inwoners van Zwartewaterland is gevraagd naar hun verhuisgedrag en woonwensen. De enquête stond open van medio maart tot medio april 2024.

- Eerst kijken we naar huishoudens die recent naar Zwartewaterland zijn verhuisd. Waar kwamen zij vandaan, hoe oriënteerden zij zich, wat waren hun verhuismotieven en welke concessies deden zij (paragraaf 6.3);
- Daarna kijken we naar de groep met verhuishwensen: wat zijn hun woonwensen en hoe ziet hun gewenste woning eruit (paragraaf 6.4);
- Er deden ook huishoudens zonder verhuishwensen mee aan de enquête. Zij gaven adviezen mee, die beschrijven we kort in paragraaf 6.5 .

In dit hoofdstuk staat ook een kort verslag van het groepsgesprek dat met senioren plaatsvond.

Uitkomsten in het kort



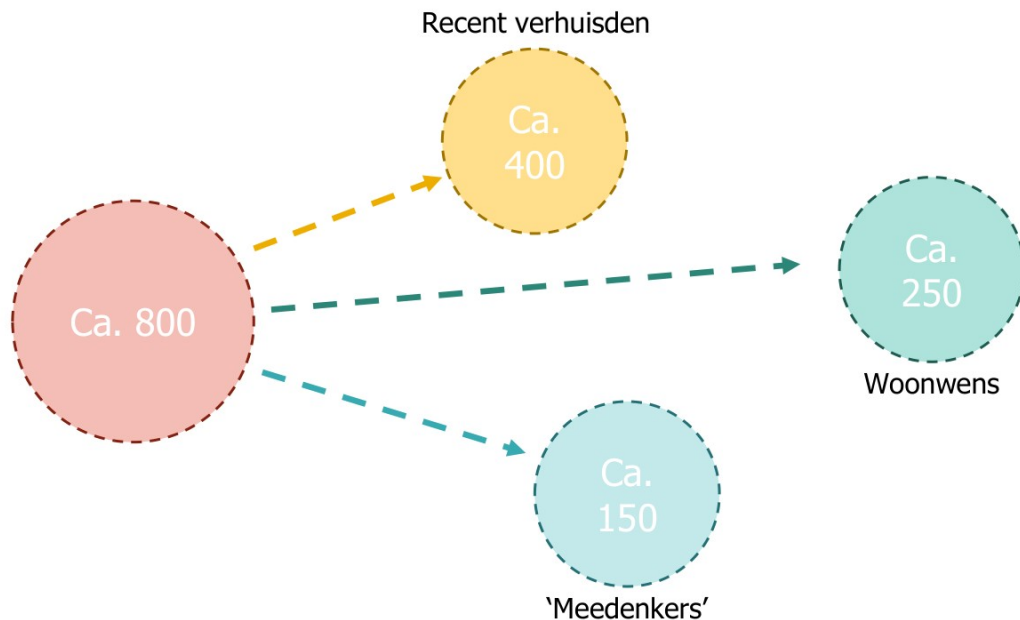
6.2 METHODIEK: DRIE SPOREN

Begin 2024 is er een onderzoek gehouden (ca. 800 respondenten) naar het zoekgedrag en de woonwensen van inwoners van de gemeente Zwartewaterland. Hierbij is onderscheid gemaakt tussen drie groepen:

Recent verhuisden: we bevroegen recent verhuisden op hun zoekgedrag. Het geeft inzichten in de zoekpatronen van groepen en laat bovendien 'bewezen' gedrag zien i.p.v. wensdenken. Zo leren we welke concessies recent verhuisden hebben gedaan, wat men juist makkelijk vindt in Zwartewaterland en waar de gemeente duidelijk kansen  ighen.

Mensen met wensen: Veel inwoners van onze gemeente hebben wel een woonwens, maar hebben die om uiteenliggende redenen (nog) niet waar kunnen maken. Denk bijvoorbeeld aan jongeren die nog thuis wonen. We vroegen deze groep naar de belangrijkste woonwensen.

'Meedenkers': er zijn ook inwoners die niet recent verhuisd zijn en ook geen woonwens hebben. Toch vra  e ook deze groep om mee te denken.



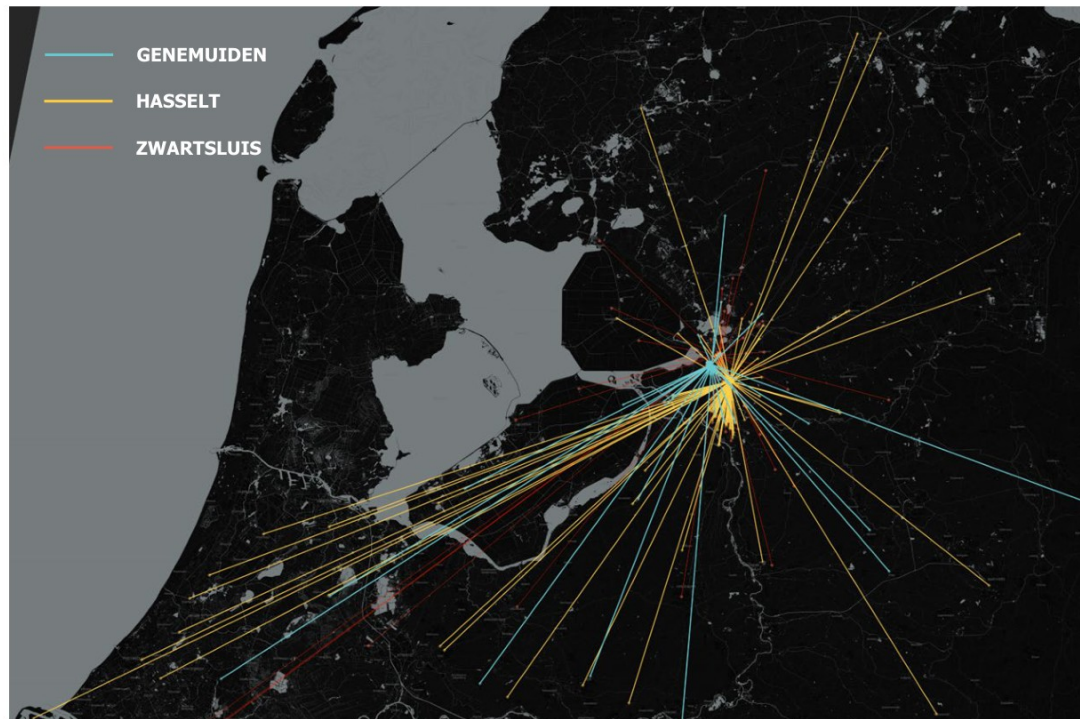
6.3 RECENT VERHUISDEN HERKOMST

Grote verschillen herkomst verhuisden

De kaart rechts laat zien waar verhuisden vandaan komen die hebben gereageerd op de Maptionnaire per huidige woonplaats (Genemuiden, Hasselt en Zwartsluis).

De kaart laat zien dat voornamelijk verhuisden naar Hasselt van ver komen en veel vaker uit de regio. Bij Genemuiden en Zwartsluis is dit minder vaak het geval. Op de volgende pagina's laten we, per kern, zien hoe recent verhuisden zich georiënteerd hebben en welke (second-best) keuzes zij eventueel gemaakt hebben.

Kamperzeedijk en het buitengebied (waaronder Mastenbroek) zijn in de analyse niet meegenomen. Er waren te weinig respondenten uit deze kernen om hier goede conclusies uit te kunnen trekken.



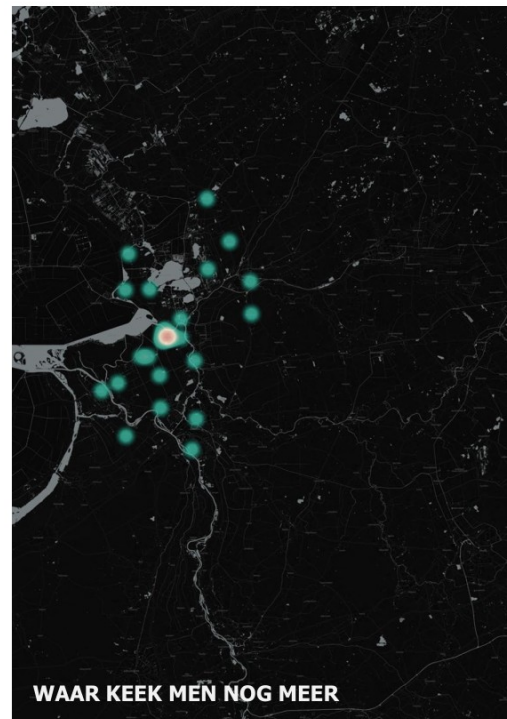
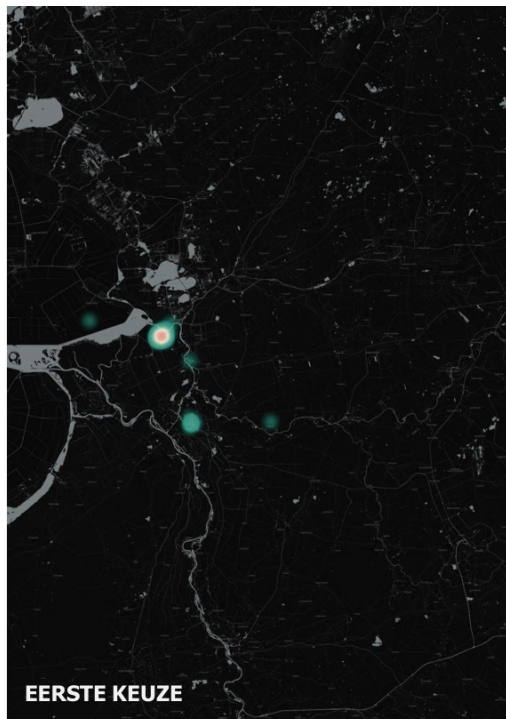
6.3 RECENT VERHUISDEN ORIËNTATIE GENEMUIDEN

Woningzoeker in Genemuiden sterk lokaal gericht

De kaarten rechts laten zien hoe mensen die zijn gaan wonen in Genemuiden gezocht hebben naar een nieuwe woning. Links staat welke plek de eerste keuze was van woningzoekenden en rechts waar men nog meer keek. Des te roder (warmer) de kaart, des te meer mensen op die plek gezocht hebben.

Veel mensen die in Genemuiden zijn gaan wonen hadden dit ook duidelijk als eerste keuze. Dit is ook hoe makelaars de woningmarkt in Genemuiden omschreven: een zeer sterke lokale binding.

Woningzoekenden kijken naast Genemuiden vooral nog naar andere kernen waar het geloof ook een belangrijk onderdeel van de samenleving is. Opvallend is dat de andere kernen binnen de gemeente Zwartewaterland niet vaker als alternatief worden gezien dan kernen buiten de gemeente.

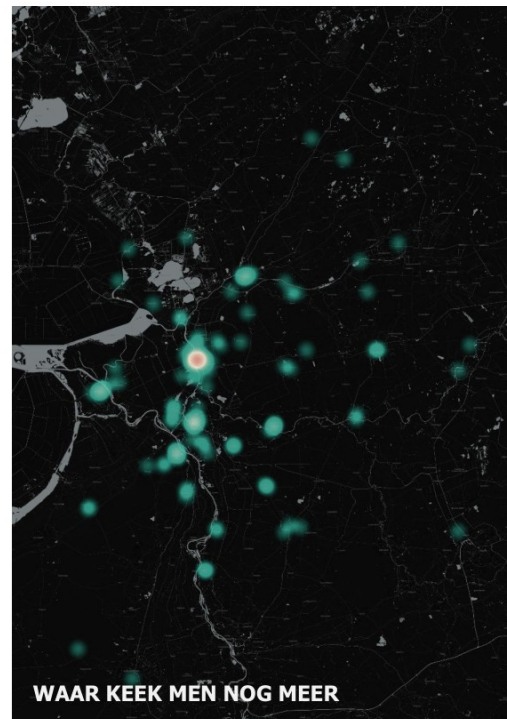
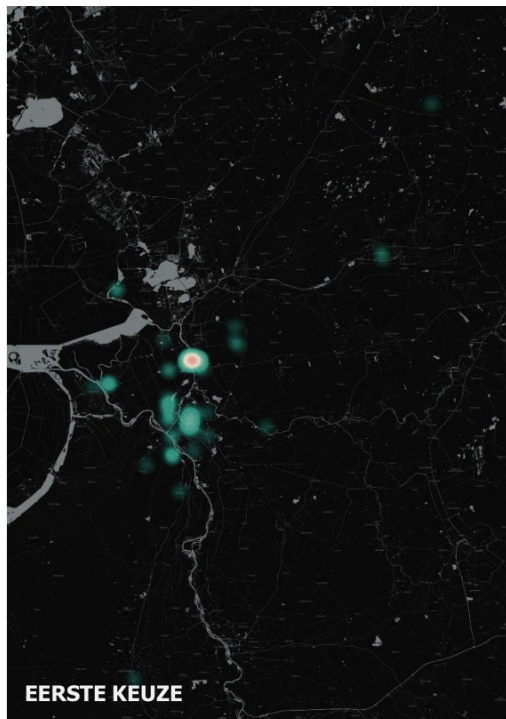


6.3 RECENT VERHUISDEN ORIËNTATIE HASSELT

Hasselt concurreert met steden rondom Zwolle

De kaarten rechts laten zien hoe mensen die zijn gaan wonen in Hasselt gezocht hebben naar een nieuwe woning. Links staat welke plek de eerste keuze was van woningzoekenden en rechts waar men nog meer keek.

Het valt op dat veel woningzoekenden Zwolle, of specifiek Zwolle Stadshagen, als eerste keuze hebben. Door de verhitte woningmarkt in Zwolle zoeken steeds meer woningzoekenden in omliggende plaatsen. Dit is ook duidelijk terug te zien in de plaatsen waar men nog meer keek. Er is een duidelijke 'wolk' om Zwolle heen, die zicht ten oosten van Zwolle verder uitspreidt, dan ten westen van Zwolle. De oostkant van Zwolle heeft namelijk een goede treinverbinding. Opvallend is ook dat er zelden 'beneden' de IJssel wordt gezocht.

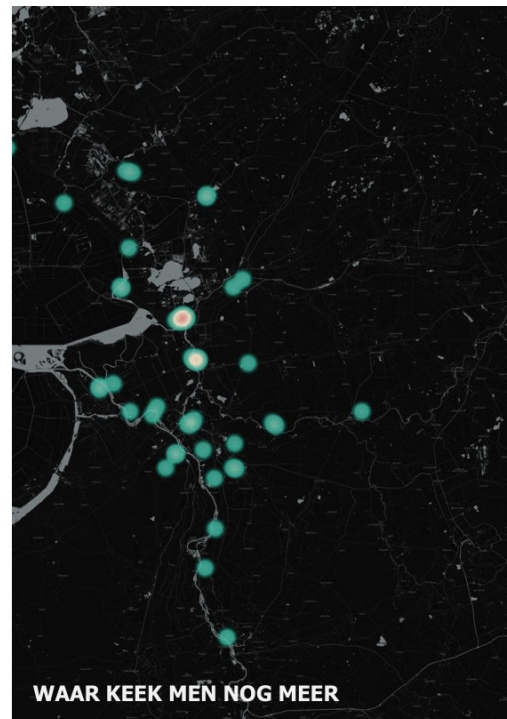
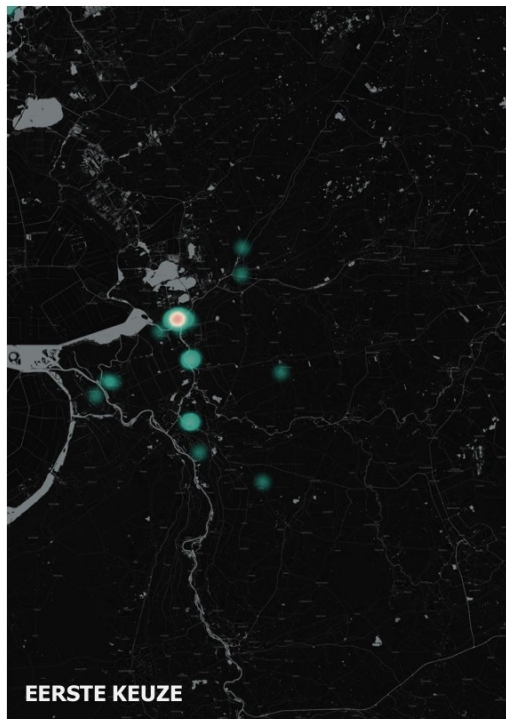


6.3 RECENT VERHUISDEN ORIËNTATIE ZWARTSLUIS

Men vindt in Zwartsluis 'wonen bij het water'

De kaarten rechts laten zien hoe mensen die zijn gaan wonen in Zwartsluis gezocht hebben naar een nieuwe woning. Links staat welke plek de eerste keuze was van woningzoekenden en rechts waar men nog meer keek.

Ook in Zwartsluis is een sterke lokale binding. Veel mensen hebben Zwartsluis als duidelijke eerste keuze. Er ontstaat een duidelijk beeld uit het zoekgedrag van recent woningzoekenden: men zoekt een plek aan het water. Ook makelaars gaven aan dat woningzoekenden in Zwartewaterland willen wonen vanwege de watersport. Dit is nu ook duidelijk terug te zien in 'waar men nog meer keek'.



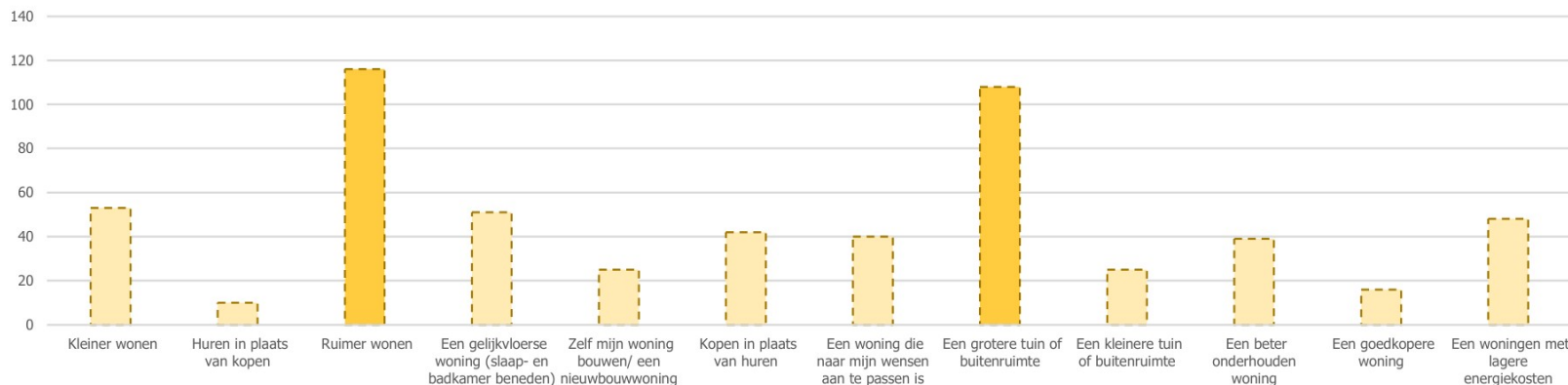
6.3 RECENT VERHUISDEN VERHUISREDENEN

Verhuisden vinden ruimte, binnen en buiten

De onderstaande grafiek laat de belangrijkste redenen zien van mensen die verhuisd zijn omdat ze een andere woning willen. Dit is in bijna de helft van de gevallen de reden om te verhuizen. Vooral ruimer wonen wordt vaak genoemd. Zo zijn de gemiddelde gezinnen in Zwartewaterland ook groot en is de bevolking nog relatief jong. Er zijn dus veel (aanstaande) gezinnen

die op zoek zijn naar een ruimere gezinswoning met voldoende slaapkamers. Daarnaast vindt men de grote buitenruimte ook belangrijk. Ook dit zal waarschijnlijk te maken hebben met het grote aantal (grote) gezinnen dat op zoek is naar een woning waarin er genoeg ruimte is voor de kinderen. Mensen die 'wonen op een andere plek of andere buurt/omgeving' hadden als reden, willen vaak verhuizen om een rustigere of

groenere plek op te zoeken. Specifiek op zoek gaan naar een kindvriendelijke omgeving is slechts in enkele gevallen de reden van verhuizing. Mensen die vanwege hun persoonlijke situatie gaan verhuizen doen dat het vaakst om op zichzelf te gaan wonen of juist om met iemand samen te gaan wonen.



6.3 RECENT VERHUISDEN CONCESSIONS

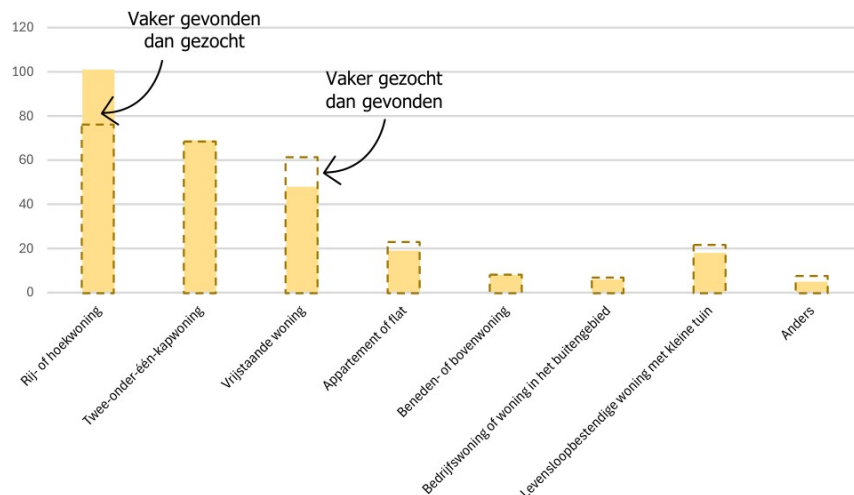
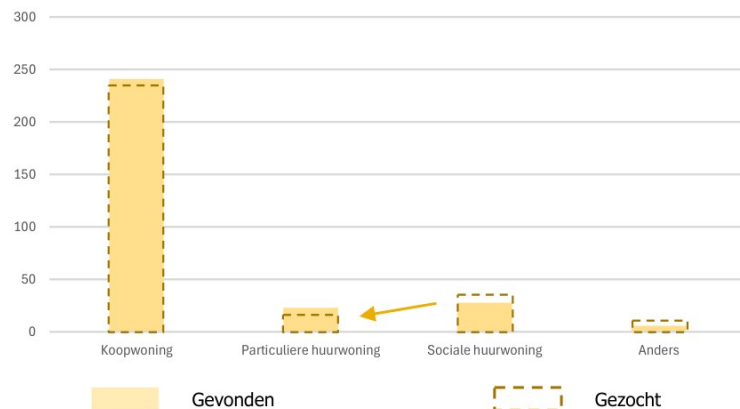
Rijwoningen vaak een alternatief

De grafieken hieronder laten een match of mismatch zien tussen wat men zoekt en wat men vindt. Heeft men iets vaker gezocht, dan dat men het eigenlijk vond dan is er sprake van een onvervulde behoefte. Dit is duidelijk zichtbaar bij vrijstaande woningen. Zo heeft men vaak de voorkeur om in een vrijstaande woning te

wonen, maar blijkt dat niet altijd aan te sluiten bij het budget. Veel woningzoekenden belanden dan uiteindelijk in een twee-onder-één-kapwoning of rijwoning. Rijwoningen zijn over het algemeen het meest betaalbare product per m². Ook is er een schaarste aan producten die vaak geschikt zijn voor senioren, zoals appartementen of een

levensloopbestendige woning met een kleine tuin.

Sociale huurwoningen werden vaker gezocht dan gevonden, terwijl het tegenovergestelde geldt voor particuliere huurwoningen. Er ontstaat meer druk op de particuliere huurmarkt door schaarste aan sociale huurwoningen.



6.3 RECENT VERHUISDEN CONCESSIONS

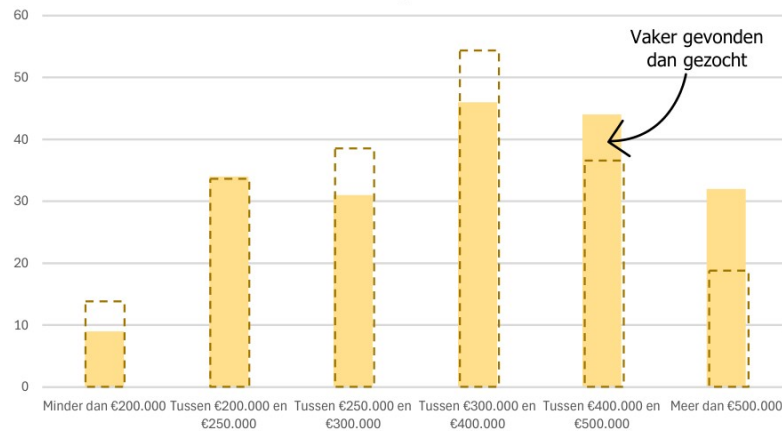
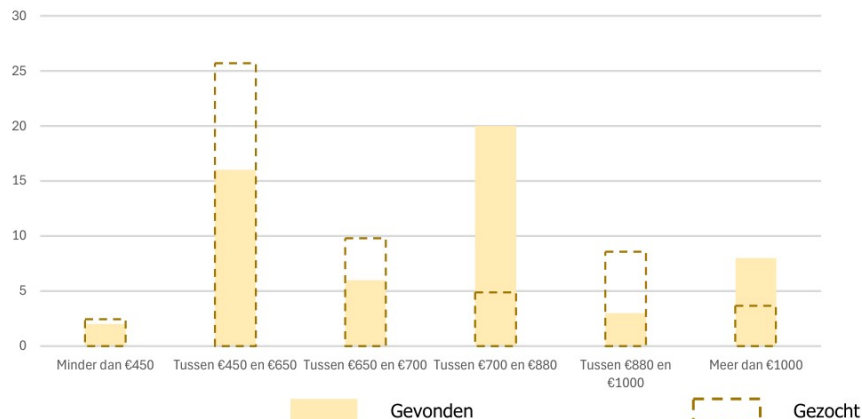
Rijwoningen vaak een alternatief

De grafieken hieronder laten een match of mismatch zien tussen wat men zoekt en wat men vindt. In de huursector worden vooral de dure sociale huurwoningen gevonden, terwijl men juist goedkope sociale huur zoekt. Ook in de middenhuur is dit zichtbaar, men komt vaak duurder uit dan men eigenlijk hoopt. In de koopsector is het beeld dan ook

niet anders. Recent verhuisden zijn meer geld kwijt dan men eigenlijk uit wilt geven en moet daarnaast vaak concessies doen in het product. Een aantal opvallende concessies:

- In Zwartsluis doet men vaker dan in Genemuiden en Hasselt concessies op de kwaliteit van de woning (duurzaam, weinig onderhoud, grote buitenruimte);

- In Hasselt doet men zeer weinig concessies op de woning. Woningzoekenden kiezen dan waarschijnlijk voor een andere plaats om Zwolle heen;
- In Zwartsluis vindt men bovengemiddeld vaak een ruime woning, terwijl men daar niet op zoekt;
- In Genemuiden zocht men het vaakst op een ruime woning, maar vond men dit ook het vaakst niet.



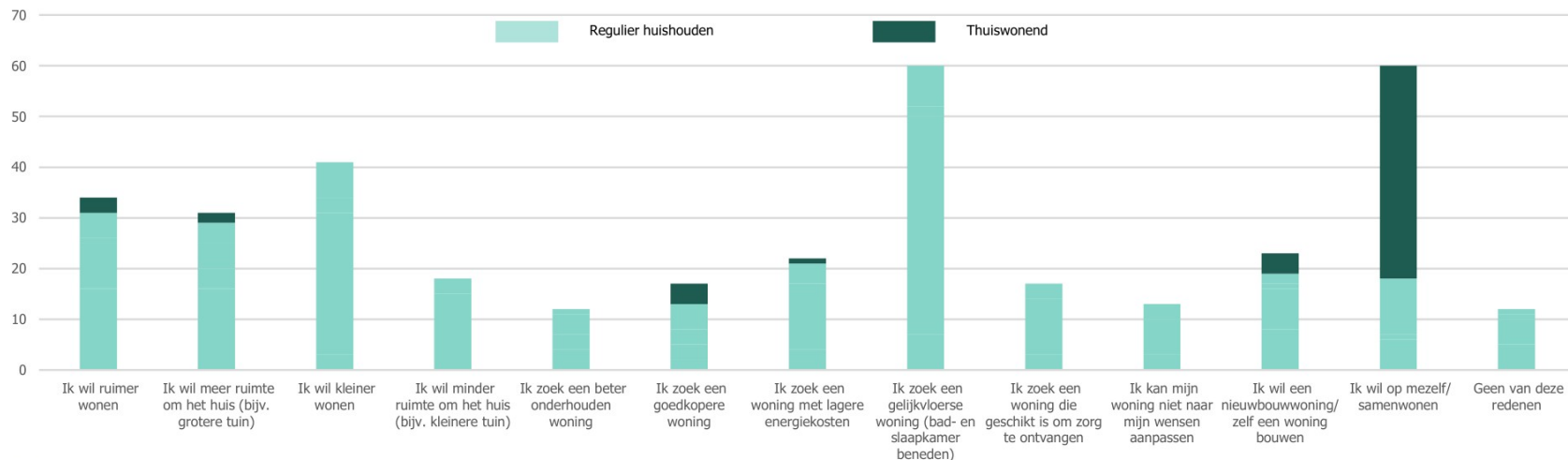
6.4 MENSEN MET WENSEN WOONWENSEN

Grote vraag naar seniorenwoningen

De grafiek hieronder laat de redenen waarom mensen willen verhuizen, zowel van reguliere huishoudens en van mensen die nog thuis wonen. Vooral de vraag naar gelijkvloerse woningen en kleiner wonen valt op. Zo gaven senioren in de focusgroep (zie ook pagina XX)

aan dat er heel weinig geschikte woningen zijn voor senioren. Vaak zijn de woningen te duur, is er geen parkeerplek voor de deur of staat het op de verkeerde plek.

Thuiswonende zijn überhaupt op zoek naar een woning en hebben daar geen specifieke redenen voor, anders dan het willen vinden van een woonruimte.



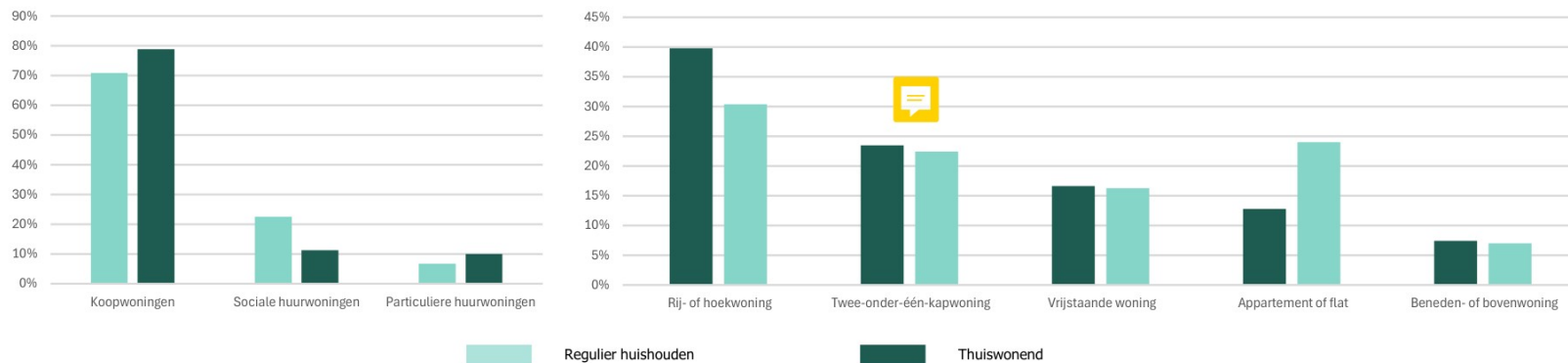
6.4 MENSEN MET WENSEN GEWENSTE PRODUCT

Voor starters: betaalbare koopwoningen

De onderstaande grafieken laten de woonwensen zien van respondenten, met een uitsplitsing naar reguliere huishoudens (die al een woning hebben en dus ook een woning achterlaten) en thuiswonenden (laten geen woning achter). Daarbij ook de belangrijke

kanttekening dat sociale huurders ondervetegenwoordigd zijn in de enquête. Over het algemeen wordt duidelijk dat thuiswonenden meer dan gemiddeld op zoek zijn naar koopwoningen. Men blijft liever nog iets langer thuis wonen om daarna de stap te kunnen maken naar een koopwoning, dan dat men

in de sociale-, of vrije huursector een woning zoekt. Daarnaast is er behoefte aan eigenlijk alle woningtypen, maar wel met de nadruk op rij- en hoekwoningen, vooral met als doel om een woning te vinden die betaalbaar is.



6.4 MENSEN MET WENSEN GEWENSTE PRODUCT

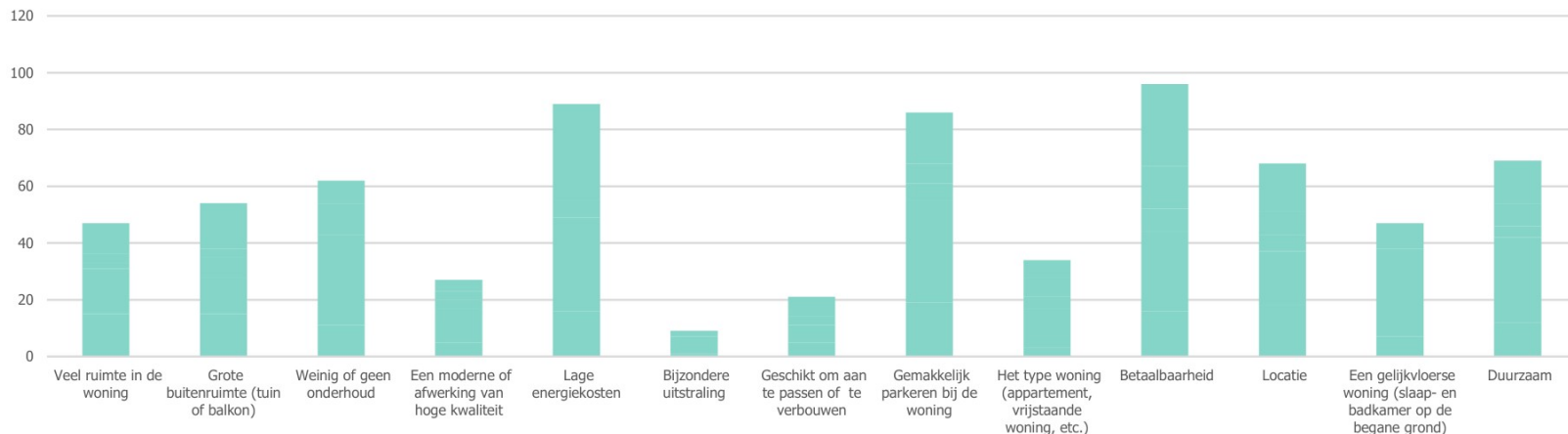
Betaalbaarheid het belangrijkste

De onderstaande grafiek laat zien wat respondenten belangrijk vinden aan de nieuwe woning.

Betaalbaarheid en lage energiekosten staan daarbij voorop. Dit is vooral het geval bij thuiswonenden. Zij vinden naast de betaalbaarheid van de woning ook de

locatie heel belangrijk. Het omgekeerde komt juist naar voren bij stellen zonder kinderen. Zij vinden de betaalbaarheid van de woning minder belangrijk, maar vinden het hebben van een gelijkvloerse woning met eventueel een slaap- en badkamer op de begane grond belangrijk. De locatie van die woning is een stuk

minder belangrijk. Gezinnen met kinderen vinden de locatie van de woning juist wel weer belangrijk. Vaak is dit afstand tot een basisschool of dat de nieuwe woning in een kindvriendelijke wijk moet staan.



6.4 MENSEN MET WENSEN BIJZONDERE WOONVORMEN

Kleine behoefte aan bijzondere woonvormen

De onderstaande grafiek en afbeeldingen laten zien welke 'bijzondere' woonvormen gewild zijn, en welke minder. Respondenten konden een bijzondere woonvorm scoren van 0 (ik zou hier niet willen wonen) tot 100 (ik wil hier graag wonen). De grafiek hieronder

laat het aantal respondenten zien per woonvorm dat een score van 80 of hoger gaf. Vooral wonen in een boerderij en wonen met anderen in een hof springen er het meest uit. Wonen in een boerderij kan gerealiseerd worden door vrijkomend agrarisch vastgoed om te vormen naar woningbouw of door bij een

nieuwbouwproject woningen toe te voegen in de vorm van een boerderij.

Ook samen bouwen is vaak genoemd als gewilde bijzondere woonvorm. Zo kunnen initiatiefnemers er zelf voor zorgen dat de woning betaalbaar blijft.



KADER: FOCUSGROEP SENIOREN

Op 24 april is er met ongeveer 25 senioren uit de gemeente Zwartewaterland gesproken over de woonbehoefte van senioren en waar zij tegenaan lopen in hun zoekproces.

Over het algemeen: zeer diverse woonvraag

Een duidelijke uitkomst uit de focusgroep met senioren was dat er geen woonproduct is, waar men unaniem blij mee is. Er moet een goede mix zijn tussen huur- en koopwoningen, verschillende woningtypen, in verschillende grootten en prijsklassen.

Extra druk op huurwoningen

Iemand die vanuit een huurwoning wilt doorstormen naar een geschikte seniorenwoning zoekt vaak weer naar een huurwoning. Iemand die vanuit een koopwoning een stap wilt maken, zoekt ook vaak naar een huurwoning. Zo kan men de (over)waarde van de koopwoning verzilveren en gebruiken om leuke dingen

van te doen. Huishoudens die een 'dure' woning achterlaten kunnen makkelijker doorstromen naar een andere koopwoning. Zij houden dan nog vaak wat geld over. Senioren die juist een goedkopere woning achterlaten, zijn minder snel geneigd om door te stromen naar een koopwoning. Er is dus zowel een vraag van huurders naar een huurwoning, als ook van kopers.

Parkeren voor de deur belangrijk

Senioren wonen vaak al goed. Een geschikter woonproduct moet dan vaak ook perfect aansluiten bij de wensen, anders wordt de stap naar een andere woning ook niet gemaakt. Een van de eisen is het parkeren voor de deur. Dit is men vaak gewend en daarnaast is men soms niet in staat om tientallen meters te lopen met bijvoorbeeld een boodschappentas.

Voorzieningen belangrijk

Senioren gaven aan dicht bij het centrum te willen wonen. De winkels moeten op loopafstand zijn. Het zou fijn zijn als er een dokter in de buurt zit als er een ontmoetingsplek dichtbij is. Die ontmoetingsplek is voor veel senioren de kerk. Ook de paden naar voorzieningen toe moeten goed begaanbaar zijn, zodat het makkelijk is om er met een rollator of scootmobiel overheen te gaan.

6.5 OVERIGE MEEDENKERS

Ook mensen die niet recent verhuisd zijn, of een woonwens hadden, konden via de enquête punten/opmerkingen over wonen meegeven. Deze zijn hieronder samengevat.

Bouwen, bouwen, bouwen

Er is een dringende behoefte aan een uitbreiding van het aantal beschikbare woningen. Inwoners benadrukken het belang van het vergroten van het aanbod om de druk op de huidige woningmarkt te verlichten. Dit kan gerealiseerd worden door het versnellen van bouwprocessen, het herzien van bestemmingsplannen of het faciliteren van innovatieve woonvormen zoals modulaire of prefabhuisvesting.

Bouw vooral betaalbare woningen

De vraag naar betaalbare woningen is zeer hoog in de gemeente. Er zijn zorgen over de stijgende woningprijzen en daardoor over de kansen op de woningmarkt voor mensen met een laag- of

middeninkomen (de 'tussen-wal-en-schip'-groep). Als oplossingen worden bijvoorbeeld het toewijzen van woningen aan lokale inwoners en een starterslening genoemd. Daarnaast is het uitbreiden van het aantal sociale huurwoningen ook genoemd. Er moeten veel betaalbare huurwoningen bijkomen om zo in de vraag te voorzien. De betaalbaarheid van de huur moet dan ook voor een langere tijd gewaarborgd worden. Ook moet er geïnvesteerd worden in de kwaliteit van de huurwoningen.

Geschiede woonvormen voor senioren

Senioren kunnen vaak niet verhuizen naar een geschiktere woning en blijven daardoor lang zitten in een woning die niet meer passend is. Bij nieuwbouwwoningen moet er rekening gehouden worden met de toegankelijkheid van woningen en de woonomgeving en er moeten genoeg voorzieningen zijn om gemeenschappelijkheid te stimuleren

Zorg voor diversiteit in woningtypen

Bouw verschillende woningtypen in verschillende prijsklassen om zo te zorgen voor een goede mix in nieuwe wijken en om te voorzien in verschillende levensstijlen en behoeften.



7

WOONBEHOEFTE EN WENSPROGRAMMA

7.1 IN HET KORT

Dit hoofdstuk

Hierna vertalen we de kwantitatieve behoefte uit hoofdstuk 3 naar een programma per kern. We doen dat voor de sociale huur, particuliere huur en koop afzonderlijk. Dat resulteert in een wensprogramma dat houvast geeft bij het maken van plannen voor woningbouw.

Uitkomsten in het kort

7.2 WENSPROGRAMMA EIGENDOM

Behoefte aan betaalbare koop en sociale huur

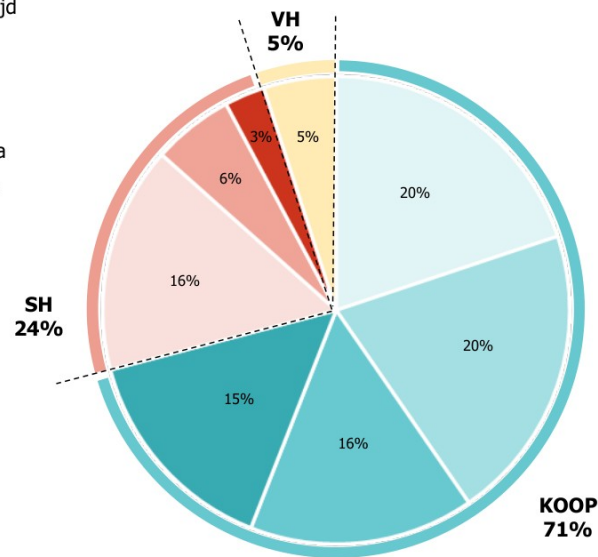
Op basis van het meest recente WoON (2021) en de uitkomsten uit de Maptionnaire (zie het vorige hoofdstuk) hebben we berekend hoe groot de vraag naar sociale huur, vrije huur en koop in de gemeente Zwartewaterland is. De uitkomsten vanuit de WoON zijn gebaseerd op uitkomsten voor het COROP-gebied waar Zwartewaterland in valt, minus Zwolle. Ongeveer een kwart van de vraag gaat uit naar sociale huur (24%). Dat is meer dan het huidige aandeel van 19% binnen de totale voorraad. Het grootste deel van de vraag richt zich op huur onder de eerste

aftoppingsgrens. De vraag naar vrije huur is beperkt: 5%. Dat is iets minder dan het huidige aandeel van 10%. Het ligt dan ook voor de hand dat woningzoekenden eigenlijk op zoek zijn naar een sociale huur- of koopwoning, maar dat zij die niet altijd vinden, waardoor ze (noodgedwongen) kiezen voor een vrijehuurwoning. Op pagina XX gaan we hier verder op in. Op de koopmarkt is vooral vraag naar betaalbaar wonen tot €350.000. Het bouwprogramma moet voor meer dan de helft hieruit bestaan. De rest mag ongeveer fiftyfifty verdeeld zijn over het middeldure en dure segment. Echter laten duurdere

koopwoningen ook betaalbare woningen achter. Weet je met duurdere woningen goedkope woningen binnen de eigen gemeente vrij te spelen, dan kan op die manier ook in de behoefte voorzien worden.

Prijsklasse	%	
< €250.000	20%	71% koop
tussen €250.000 en €350.000	20%	
tussen €350.000 en €500.000	16%	
> €500.000	15%	
Tot 1e aftoppingsgrens	16%	24% sociale huur
Tot 2e aftoppingsgrens	6%	
Tot liberalisatiegrens	3%	
Boven liberalisatiegrens	5%	5% vrije huur

▲ Er kunnen kleine afrondingsverschillen in zitten.



7.2 WENSPROGRAMMA T/M 2030 EIGENDOM

Een bandbreedte per kern

In hoofdstuk 3 lieten we zien hoe de behoefte zich de komende jaren ontwikkelt, langs drie scenario's. In het bovenste schema rechts vertalen we die scenario's naar een bandbreedte per kern. Daaronder staat per kern een verdere uitsplitsing naar sociale huur, vrije huur en koop. We doen dat langs twee lijnen:

- Bij keuze voor 24% sociale huur binnen het totale programma. Dat is in lijn met de behoefte volgens het recentste WoON.
- Bij keuze voor 30% sociale huur binnen het totale programma. Daarmee voldoe je aan de eis van het Rijk om minimaal 30% sociale huur toe te voegen. Als je voor een hoger aandeel sociale huur kiest, heeft dat invloed op de vraag naar koopwoningen. Die is dan wat lager. Omgekeerd geldt hetzelfde. Het zijn dus communicerende vaten.

KERN	LAAG	MIDDEN	HOOG
Genemuiden	235	265	295
Hasselt	255	290	320
Zwartsluis	150	170	190
Kamperzeedijk	35	40	45
TOTAAL	675	775	850

IN BANDBREEDTES					
KERN	Sociale huur (24%)	Sociale huur (30%)	Vrije huur (5%)	Koop (bij SH = 24%)	Koop (bij SH = 30%)
Genemuiden	55 - 70	70 - 90	10 - 15	160 - 205	145 - 180
Hasselt	60 - 75	75 - 95	15 - 15	175 - 220	155 - 200
Zwartsluis	35 - 45	45 - 55	10 - 10	105 - 130	95 - 120
Kamperzeedijk	10 - 10	10 - 15	0 - 0	25 - 30	25 - 30
TOTAAL	160 - 205	205 - 255	35 - 45	465 - 585	420 - 525

7.3 SOCIALE HUUR WAT BEPAALT DE VRAAG?

Behoefteraming tot 2031

Het is niet eenvoudig om precies te berekenen hoe groot de vraag naar sociale huurwoningen in Zwartewaterland en de kernen daarbinnen is. Dat komt doordat er veel factoren zijn die de vraag beïnvloeden. We hebben te maken met regels, we zien trends en er zijn toekomstige ontwikkelingen die soms redelijk te voorspellen zijn, maar soms ook beduidend minder goed, zoals de economische conjunctuur.

Regels die de vraag beïnvloeden

De sociale huursector is gebonden aan regelgeving.

- Huishoudens met een inkomen tot de huurtoeslaggrens (€44.000 voor een- en €40.500 voor meerpersoonshuishoudens (prijspeil 2024)) moeten sinds 1 januari 2016 in principe een woning toegewezen krijgen met een huur onder de aftoppingsgrenzen (€650 voor een- en tweepersoonshuishoudens en €697 voor drie- of meerpersoonshuishoudens).

- Corporaties zijn verplicht om 'passend toe te wijzen' in ten minste 95% van de gevallen. Ze hebben een marge van 5% voor uitzonderingssituaties. De regels gelden voor nieuwe huurcontracten voor woningen met een huur tot €879,66 (liberalisatiegrens, prijspeil 2024).
- Een deel van de huurders woont 'scheef': met een te hoog inkomen in een sociale huurwoning, bijvoorbeeld omdat de huurder meer is gaan verdienen. In Zwartewaterland woont nu ongeveer 16,9% van de sociale huurders scheef (bron: [waarstaatjegemeente.nl](https://www.waarstaatjegemeente.nl), prijspeil 2024).

Er zijn ook veel andere factoren die de vraag naar sociale huurwoningen beïnvloeden. Dat zijn o.a.:

- Economische ontwikkeling: bij een groeiende koopkracht daalt de afhankelijkheid van sociale huur en hogere inkomens zorgen voor een kleinere groep die aanspraak maakt op sociale huur.
- Woonmilieuvoorkeuren: we weten dat huishoudens met een laag inkomen bij verhuizing vaker dan gemiddeld kiezen voor een plek met voorzieningen, zoals een supermarkt of school;
- Toegankelijkheid van de koopmarkt: lage rentes of soepelere hypotheekvoorwaarden zorgen voor meer vraag naar koopwoningen;
- Extramuralisering van wonen met zorg: hoe sneller dat gebeurt, hoe meer ouderen zelfstandig (blijven) wonen;
- De mate waarin betaalbare beleggershuur een alternatief vormt.

Andere ontwikkelingen die de vraag beïnvloeden



7.3 SOCIALE HUUR PROGRAMMALEIDRAAD

Programma-indicatie per kern

Hiernaast geven we per kern aan wat het gewenste ontwikkelprogramma voor de sociale huurmarkt is. We kijken daarbij ook naar informatie over de bestaande voorraad uit hoofdstuk 4.

1. Genemuiden. Er is een mix aan typologieën nodig, deels levensloopgeschikt, maar ook deels regulier voor gezinnen, omdat dat soort huishoudens veel in Genemuiden woont. Centraal in het dorp, bij voorzieningen, mag het een wat gestapeld karakter krijgen. De voorraad grondgebonden nultredenwoningen is relatief oud, dus er is een kwalitatieve vraag naar nieuwer.
2. Hasselt. Hier mag de nadruk wat meer op grondgebonden nultreden liggen, omdat de gemiddelde leeftijd in Hasselt vrij hoog ligt. Verder een mix van rijen en appartementen met lift.

3. Zwartsluis. Een vergelijkbaar programma als Hasselt, met ook de nadruk op grondgebonden nultreden.
4. Kamperzeedijk. Als hier uitbreiding in de sociale huur plaatsvindt, dan uitsluitend grondgebonden. Appartementen passen niet bij de schaal van dit dorp.

KWALITATIEF PROGRAMMA - NAAR TYPE			
Kern	SH - RIJ	SH - APP	SH – GGB-0-TREDEN
Genemuiden	+	+	+
Hasselt	+	+	++
Zwartsluis	+	+	++
Kamperzeedijk	+	0	++

IN BANDBREEDTES		
KERN	Sociale huur (24%)	Sociale huur (30%)
Genemuiden	55 - 70	70 - 90
Hasselt	60 - 75	75 - 95
Zwartsluis	35 - 45	45 - 55
Kamperzeedijk	10 - 10	10 - 15
TOTAAL	160 - 205	205 - 255

7.3 SOCIALE HUUR STRATEGIE

Bouw nu 30%, schaal later eventueel af

De behoefte aan sociale huurwoningen is ongeveer 24% van het nieuwbouwprogramma. Toch is het goed om aan te sluiten bij het landelijke beleid en 30% van de nieuwbouw sociale huur te maken, gebouwd door corporaties of met goede afspraken met andere ontwikkelende partijen. Bij een mindere vraag naar sociale huurwoningen kunnen er woningen worden verkocht. Zo komen er betaalbare koopwoningen op de markt. Betaalbaarder dan haalbaar is met nieuwbouw. Daarnaast is afschalen makkelijker dan opschalen als het gaat om woningbouw. Op deze manier zorg je voor een woningbouwprogramma dat robuust is tegen veranderingen van de woonvraag.

Denk in een 'rollende voorraad'

Grote investeringen vragen om een afschrijving over tientallen jaren, terwijl in sommige kleine kernen de zekerheid ontbreekt of er over enkele decennia nog voldoende woningvraag is. Door te denken in een 'rollende voorraad' (zie de figuur rechts) hoeven investeringen van

nu niet samen te vallen met mogelijke overschotten op langere termijn. Ongeacht hoelang een kern nog doorgroeit, overal is inzet nodig. Dat betekent:

- goed onderhoud;
- toevoeging door nieuwbouw of herbestemming van bestaande panden (zoals een oude school);
- verkoop of sloop van woningen waar geen vraag naar is of waar de benodigde investering onevenredig hoog is vergeleken met het eindresultaat (al dan niet gevolgd door vervangende nieuwbouw);
- verkoop alleen als het zorgt voor een betere mix in de buurt;
- dit alles binnen een totale afweging met oog voor betaalbaarheid van het wonen, duurzaamheid en financiële haalbaarheid van de corporaties.

Uiteraard zijn er naast denken in een rollende voorraad ook andere oplossingen zoals tijdelijke bouwvormen, maar daarmee onttrek je niet de kwalitatief slechte (en dus minder aantrekkelijke) voorraad in kernen.

In de kernen zal het resultaat van nieuwbouw of herbestemming groter moeten zijn dan sloop en verkoop. Uitgangspunt is dat corporaties overal blijven investeren, omdat overal een lokale vraag is naar sociale huur. Zonder investeringen in de kwaliteit van bestaande woningen lopen corporaties het risico op een negatieve spiraal waarin



▲ Denken in een rollende voorraad: het tapijt uitrollen (nieuwbouw) betekent aan de achterkant het tapijt weer oprollen (sloop van oude, incurante woningen). Zo vernieuw je de voorraad en houd je een kern gewild.

7.4 VRIJE HUUR PROGRAMMALEIDRAAD

Tot 2031: + ca. 40 vrije woningen

Het schema rechtsonder laat zien wat de behoefte aan vrije huur is, en wat ongeveer de invulling daarvan moet zijn per kern.

Over het algemeen is er altijd een kleine behoefte aan vrije huur, bijvoorbeeld van mensen die tijdelijk een woning zoeken of mensen die uit nood moeten verhuizen door een scheiding. Daarbovenop komt altijd een extra behoefte vanuit huishoudens die 'tussen wal en schip' vallen. Weet je voldoende sociale huurwoningen en goedkope koopwoningen te bouwen, dan is de behoefte uiteraard lager. Het is daarom belangrijk om de behoefte goed te blijven monitoren. Kijk daarom ook minder naar de aantallen, en meer naar kwalitatief goede producten.

Kwalitatief is er behoefte aan de volgende producten:

- Woningen voor senioren die willen doorstromen vanuit een (vaak dure) koopwoning naar een vrije huurwoning;
- Kwalitatief goede huurwoningen op A-locaties nabij het water met mooi uitzicht en een groot balkon of appartementen bij voorzieningen.

KWALITATIEF PROGRAMMA - NAAR TYPE			
Kern	VH - RIJ	VH - APP	VH - GGB-0-TREDEN
Genemuiden	0 / +	+	++
Hasselt	0 / +	+	++
Zwartsluis	0 / +	+	++
Kamperzeedijk	0	0	0 / +

IN BANDBREEDTES	
KERN	Vrije huur (5%)
Genemuiden	10 - 15
Hasselt	15 - 15
Zwartsluis	10 - 10
Kamperzeedijk	0 - 0
TOTAAL	35 - 45

7.5 KOOP PROGRAMMALEIDRAAD

Programma-indicatie per kern

Hierna geven we per kern aan wat het gewenste ontwikkelprogramma voor de koopmarkt is. We kijken daarbij ook naar informatie over de bestaande voorraad uit hoofdstuk 4.

ALGEMEEN

1. Meer betaalbare koop toevoegen. De vraag naar betaalbaar wonen is groot. In alle kernen moet daar de nadruk op liggen, in de vorm van rijen en tweekappers. Overweeg ook CPO. Daarmee bouw je (vaak) voor je eigen inwoners en druk je de ontwerp- en ontwikkelkosten. In heel Zwartewaterland moet ruim de helft van de nieuwbouw in het betaalbare segment vallen.
2. Meer koop-nultreden. Er is steeds vaker vraag naar grondgebonden woningen met bad- en slaapkamer beneden, met een kleine tuin. Zorg ervoor dat de kavel waarop die woning staat niet

te groot is. Houd daar in het stedenbouwkundig plan rekening mee.

3. Ruimte voor bijzondere woonvormen. Uit de Maptionnaire komt de vraag naar bijzondere woonvormen naar voren. Die vraag lijkt vooral in (de omgeving van) Hasselt aanwezig te zijn. Denk bijvoorbeeld aan boerderijwoningen waar ouderen gezamenlijk in kunnen wonen. Houd hier ruimte voor vrij in je programma.
4. Appartementen: bij voorzieningen of water. De vraag naar appartementen is tweeledig: deels door ouderen die boven of dicht bij voorzieningen willen wonen, liefst op A-locaties, en deels door (pre-)senioren die een plek zoeken langs het water. Vooral in Zwartsluis merken we die vraag. Los daarvan zijn op kleinere schaal (betaalbare) appartementen voor bijvoorbeeld starters ook denkbaar. Die zijn niet per se locatie gebonden.

PER KERN

- Genemuiden: extra nadruk op betaalbare koop voor starters. Jongeren starten hier vaak direct in een koopwoning. Concreet dus iets meer rijen en tweekappers dan andere typologieën.
- Hasselt: een mix van woningtypen, met ook aandacht voor instroom van buitenaf. Let er hier wel op dat lokale starters ook kansen houden, dus bouw ook betaalbaar. Voor instroom van buitenaf is hier ook wat ruimte voor het dure segment.
- Zwartsluis: meer nadruk op grondgebonden nultreden. Bij appartementen dus ook kijken naar locaties langs het water.
- Kamperzeedijk: een mix van grondgebonden woningtypen in het betaalbare en middeldure segment.

7.5 KOOP

KWALITATIEF PROGRAMMA - NAAR PRIJS			
Kern	K - BE	K - MD	K - DU
Genemuiden	++	++	+
Hasselt	+ / ++	++	++
Zwartsluis	+ / ++	+	+
Kamperzeedijk	++	+ / ++	+
TOTAAL	265 - 335	100 - 130	100 - 125
	57%	22%	21%

KWALITATIEF PROGRAMMA - NAAR TYPE					
Kern	K - RIJ	K - 2^1	K - VRIJ / KAVEL	K - APP	K - 'PATIO'
Genemuiden	++	++	+	+	+
Hasselt	+ / ++	++	++	+	++
Zwartsluis	+	+	+	+	++
Kamperzeedijk	++	++	+	0	++

KADER: BIJZONDERE WOONVORMEN

Voeg unieke woonproducten toe

Kijk niet alleen naar reguliere woningbouw, maar kijk ook naar unieke woonproducten waarmee je kunt voorzien in de behoeften van woningzoekenden. Ook de enquête onder mensen met een woonwens laat zien dat er ook zeker behoefte is aan andere woonvormen dan de standaard rijwoningen en twee-onder-één-kappers.

Wootrends voor duurzaam wonen



Tiny houses



Pop-up-house

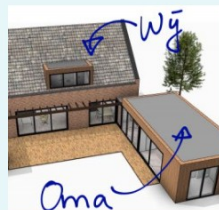


Wonen op het water

Wootrends voor ouderen



Patiowoningen met kleine tuin



Kangoeroewoningen



Hofjeswonen



Wonen met gelijkgestemden

Wootrends voor kleine huishoudens



Compacte woningen



Mixen van typen of doelgroepen



Huur en koop in één gebouw*



'Friends-woningen'



Sociale huur, middenhuur en koop bij elkaar

* Wijns wel zo veel mogelijk toe aan leefstijlen met vergelijkbare 'normen en waarden'. De praktijk laat zien dat mixen van leefstijlen in één portiek of rond één pleintje / groene ruimte tot botsingen kan leiden.



8

**VERGELIJKING MET
DE BOUWPLANNEN**

8.1 IN HET KORT

Dit hoofdstuk

In het vorige hoofdstuk lieten we zien wat de vraag naar woningen is. Hier zetten we het aanbod ertegenover: welke plannen voor woningbouw zijn er?

- We laten eerst per kern zien hoeveel plannen er zijn en of de aantallen passen bij de kwantitatieve behoefte (paragraaf 8.2);
- Daarna kijken we voor sociale huur, particuliere huur en koop of het aantal plannen past bij de behoefte. Daar waar dat niet zo is, doen we suggesties voor het bijstellen (of beter: vraaggericht maken) van de planvoorraad (paragraaf 8.3).

8.2 GEWENSTE BIJSTELLINGEN

Bijstellingen per kern nodig

Het schema hieronder laat het aantal plannen zien per kern, onderverdeeld naar harde en zachte plannen. In Genemuiden zijn bijna genoeg harde plannen om te voldoen aan de woonbehoefte. Slechts een deel van de zachte plannen hoeft te worden omgezet om aan de behoefte te voldoen. Worden er te veel zachte plannen

omgezet naar hard, dan ontstaat de kans dat je je eigen slechte woningen uit de markt concurreert bij een afnemende druk op de woningmarkt. In Zwartsluis zijn juist te weinig plannen om te voldoen aan de vraag. Hier is dan ook minder ruimte beschikbaar om woningen toe te voegen. In Kamperzeedijk moet juist een zacht plan omgezet worden naar hard, mits het

ook qua invulling voldoet aan de behoefte. In Hasselt zijn genoeg plannen als alles doorgaat. Het is goed om standaard 30% te 'overprogrammeren' om zo te voorkomen dat er te weinig gebouwd wordt door tegenslagen.

OVERZICHT		BANDBREEDTE t/m 2030			MATCH MET PLANNEN		
KERN	LAAG	MIDDEN	HOOG		HARD	ZACHT	MATCH?
Genemuiden	235	265	295	235 - 295	200	255	JA, WEL TE VEEL ZACHT
Hasselt	255	290	320	255 - 320	280	55	MATCH
Zwartsluis	150	170	190	150 - 190	50	55	TE WEINIG PLANNEN
Kamperzeedijk	35	40	45	35 - 45	-	40	ZACHT OMZETTEN NAAR HARD
TOTAAL	675	775	850	675 - 850			

8.2 GEWENSTE BIJSTELLINGEN NAAR EIGENDOM

Nog veel ruimte voor inkleuring

Het schema hieronder laat het aantal plannen zien per eigendom en per kern. Er is hierbij onderscheid gemaakt tussen sociale huur door corporaties en huur door particulieren. Er wordt namelijk ook sociale huur door niet-corporaties gerealiseerd.

In Genemuiden is een match met de behoefte mits de huurwoningen die niet door Wetland Wonen gerealiseerd worden ook daadwerkelijk (blijven) vallen in de sociale huursector. In Hasselt zijn voldoende plannen, maar de inkleuring ontbreekt nog. Er is dus nog ruimte voor bijstellingen. In Zwartsluis worden

voldoende sociale huurwoningen gebouwd, maar ontbreekt de invulling van koopwoningen.

OVERZICHT	BANDBREEDTE t/m 2030				MATCH MET PLANNEN			
KERN	Sociale huur (24%)	Koop (bij SH = 24%)	Vrije huur (5%)		SOCIALE HUUR DOOR CORPORATIES	KOOP	HUUR DOOR PARTICULIEREN	MATCH?
Genemuiden	55 - 70	160 - 205	10 - 15	235 - 295	0 (28)	0 (175)	0 (80)	MATCH, MITS GENOEG HUUR 'SOCIAAL' IS
Hasselt	60 - 75	175 - 220	15 - 15	255 - 320	30 (20)	45 (15)	30 (10)	TE WEINIG INGEKLEURDE PLANNEN
Zwartsluis	35 - 45	105 - 130	10 - 10	150 - 190	50 (30)	0 (20)	-	TE WEINIG PLANNEN
Kamperzeedijk	10 - 10	25 - 30	0 - 0	35 - 45	-	-	-	TE WEINIG PLANNEN
TOTAAL	160 - 205	465 - 585	35 - 45	675 - 850				

▲ Hierboven staan het aantal harde plannen per kern en type eigendom. Tussen haakjes staan de zachte plannen.



9

WONEN EN ZORG

9.1 IN HET KORT

Dit hoofdstuk

We gaan hier specifiek in op het thema wonen en zorg.

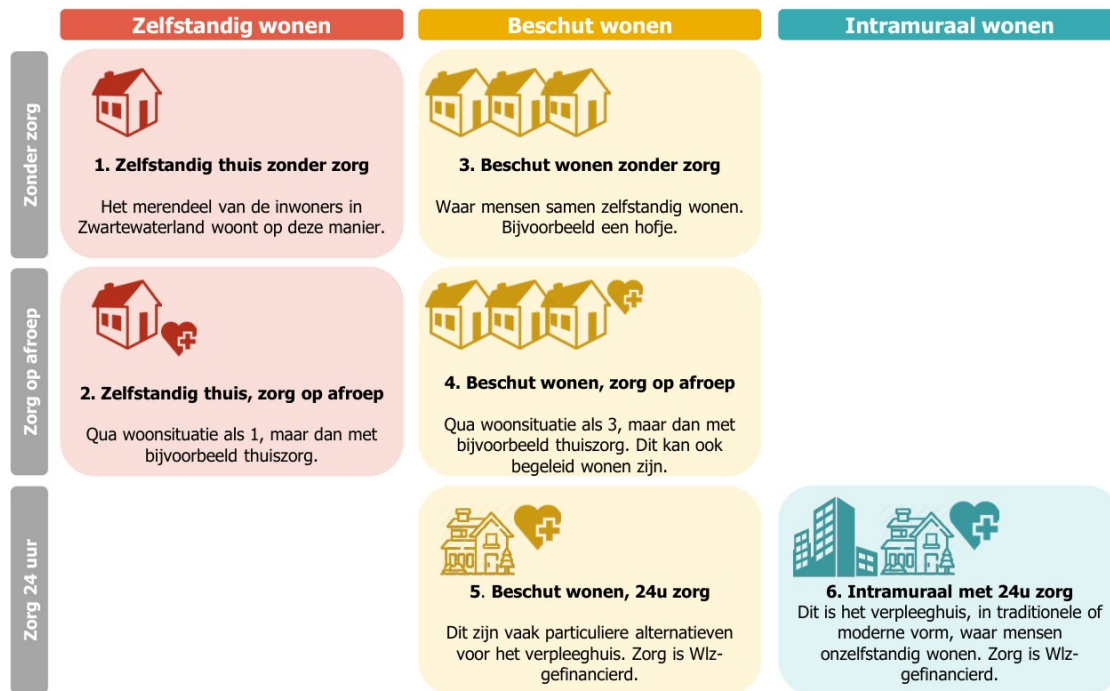
- We schetsen allereerst welke vormen van wonen en zorg voor ouderen er zijn (paragraaf 9.2);
- Daarna laten we zien hoe de verschillende groepen zorgvragers zich in de komende jaren ontwikkelen (paragraaf 9.3). We kijken daarbij ook naar o.a. de zorggeschiktheid van woningen in relatie tot voorzieningen in de buurt.
- Tot slot doen we een handreiking richting het opstellen van een Woonzorgvisie (paragraaf 9.4).

9.2 SOORTEN WONEN EN ZORG

Meer mensen met een zorgbehoefte, meer ouderen

Het aantal ouderen neemt de komende jaren toe. We onderscheiden drie groepen, variërend in hoe zwaar hun zorgbehoefte is (zie de figuur rechts):

1. Mensen die zelfstandig wonen, met een Wmo-indicatie voor lichte (zorg)ondersteuning door bijvoorbeeld thuiszorg;
2. Mensen met behoefte aan een 'beschutte' woonvorm: zij komen niet (meer) in aanmerking voor intramuraal wonen, maar hebben wel behoefte aan een woonplek waar ze zelfstandig kunnen wonen, met zorg nabij en waar naar hen omgekeken wordt;
3. Mensen met een Wlz-indicatie die in aanmerking komen voor intramuraal wonen. Steeds vaker in een kleinschalige setting. Nog vaker (toch gewoon) zelfstandig. Huidig rijksbeleid is gericht op extramuralisering van de zorg.



▲ Vormen van wonen met meer of minder zorg voor ouderen. Bron: KAW (2022).

9.3 DOELGROEPEN OUDEREN

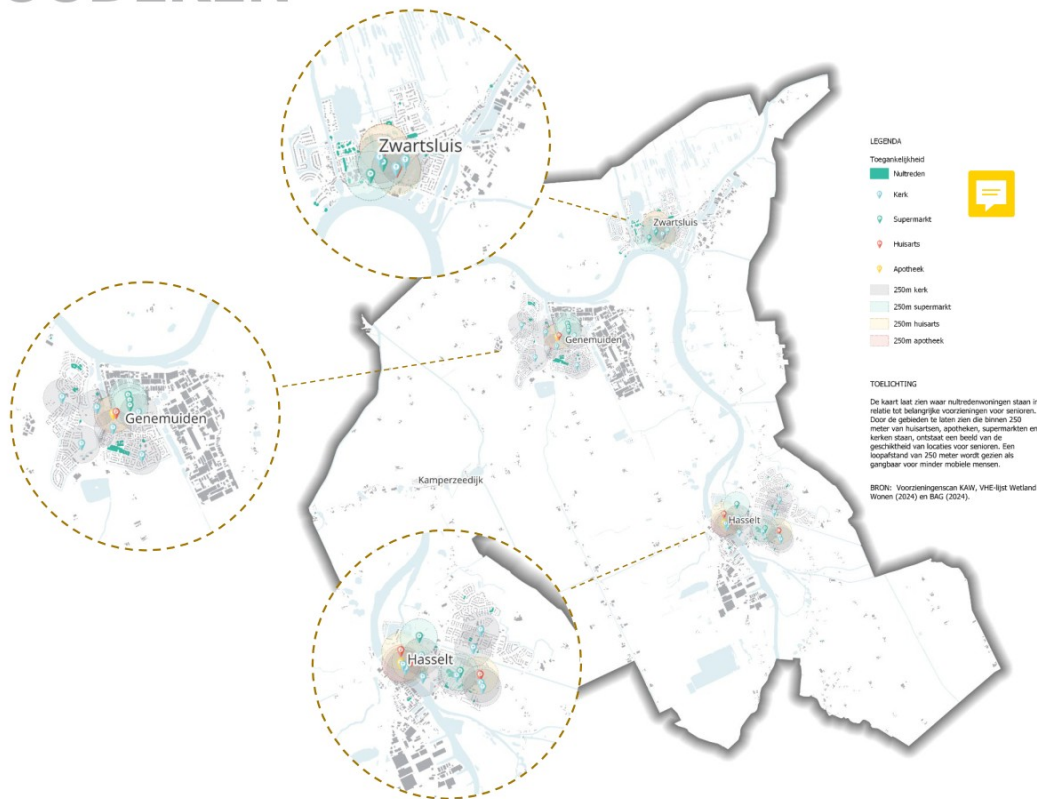
Mismatch voorzieningen en seniorenwoningen

De kaart rechts laat zien in het groen waar geschikte woningen voor senioren staan i.r.t. belangrijke voorzieningen voor deze doelgroep.

Er zijn drie scenario's mogelijk:

1. De geschikte woningen staan in de buurt van voorzieningen die voor ouderen relevant zijn (= match).
2. Er zijn wel voorzieningen, maar er staan geen geschikte woningen in de buurt (= kans)
3. Er zijn geen voorzieningen, maar er staan wel geschikte woningen (= mismatch). We spreken van een mismatch als het om grotere aantallen woningen gaat.

In Hasselt is de beste match tussen voorzieningen en nultredenwoningen. In Genemuiden en Zwartsluis staat de meest geschikte woningen juist verder van voorzieningen af.

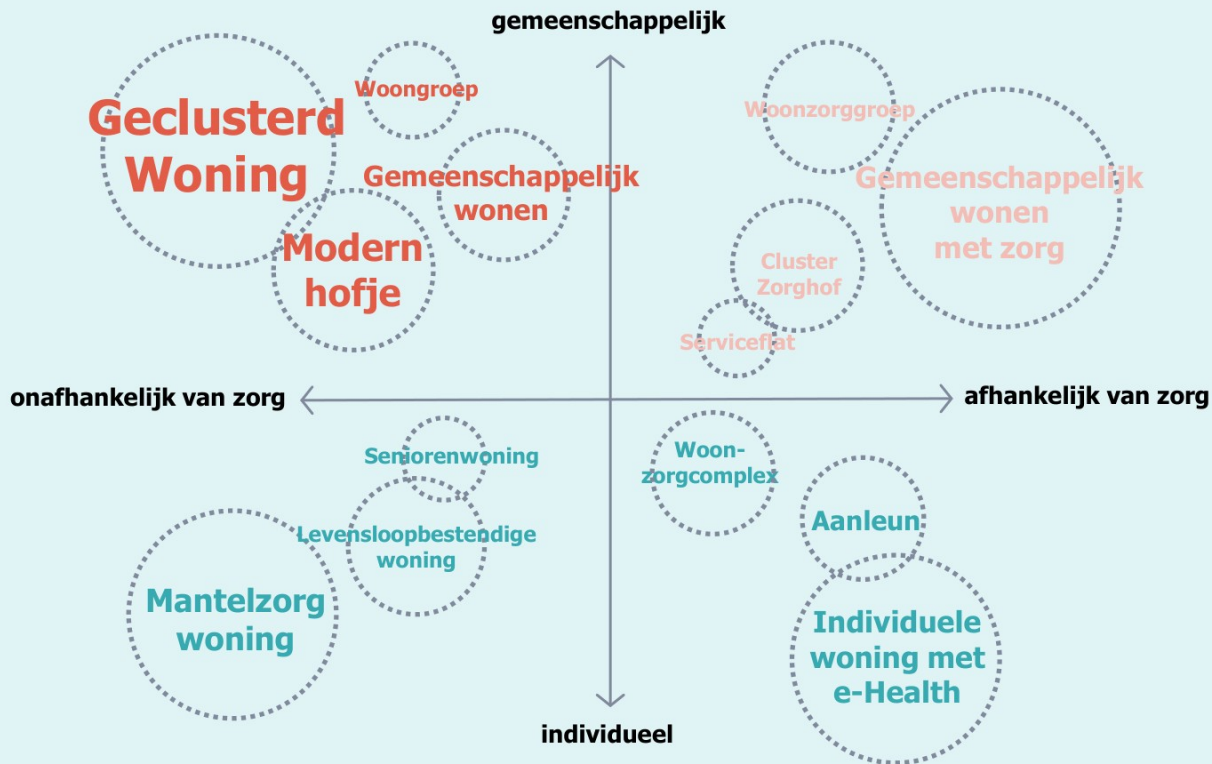


9.3 DOELGROEPEN ANDERE AANDACHTSGROEPEN

KADER: WOONVARIANTEN VOOR SENIOREN

Overzicht verschillende woonvormen

Het assenkruis rechts laat verschillende woonvormen zien onderverdeeld naar collectiviteit en afhankelijkheid van zorg. In Zwartewaterland zien we een grote behoefte aan woonvormen waarin ouderen gemeenschappelijk kunnen wonen, grotendeels onafhankelijk, maar ook afhankelijk van zorg. Probeer hier in te voorzien en initiatieven te stimuleren. Zo kunnen ouderen oud worden in hun eigen dorp en dus vaak ook vertrouwde omgeving.



9.4 OPMAAT NAAR EEN WOONZORGVISIE

Woonzorgvisie volgende stap

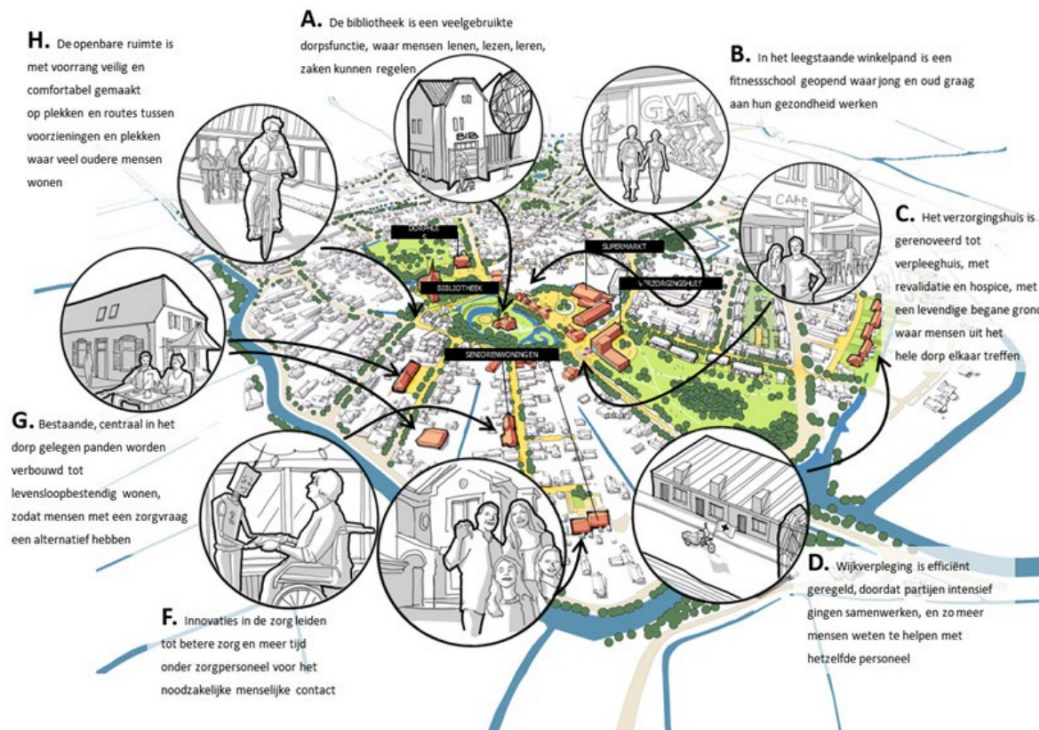
Het overzicht rechts laat zien wat er vaak in dorpen beter kan om een plek beter in te richten voor zorg. Zo staan de ontmoetingsplekken voor senioren (bibliotheek, supermarkt, verzorgingstehuis, dorps huis) vaak onder druk in de kleinste kernen. Ook in deze kernen is er de behoefte van senioren om daar oud te worden. Ook nodigt de openbare ruimte vaak niet uit om ergens veilig heen te fietsen waar dat nog kan, of op kortere afstand heen te wandelen. Er zijn plekken in het dorp met beeldbepalende panden die vrijkomen. Hier zou ruimte kunnen zijn voor een collectieve woonvorm voor ouderen. Daarnaast moet de wijkverpleging vaak naar veel verschillende plekken terwijl er sprake is van een te hoge werkdruk. Geclusterde woonvormen zorgen er ook voor dat de afstanden verkleind worden en dat mensen elkaar ook vaker kunnen helpen.



9.4 OPMAAT NAAR EEN WOONZORGVISIE

Stimuleer lokale zorginitiatieven

Het overzicht rechts laat zien wat er in een dorp kan gebeuren om het geschikter te maken voor zorg. Zo zijn beeldbepalende panden omgetoverd tot levensloopbestendige woningen voor mensen met een (lichte) zorgvraag en is de openbare ruimte geschikt voor senioren om de dagelijkse voorzieningen te bereiken. De begane grond van zorggebouwen zijn zo ingericht dat ze een fijne ontmoetingsplek zijn geworden, ook voor mensen uit de rest van het dorp. Zo stimuleer je dat mensen samen komen.

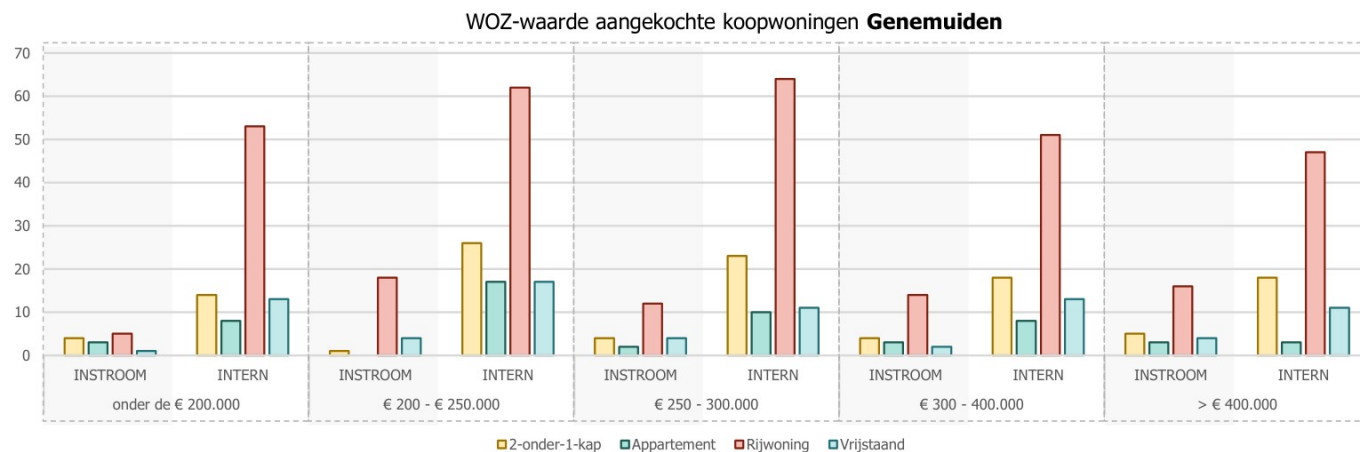




B

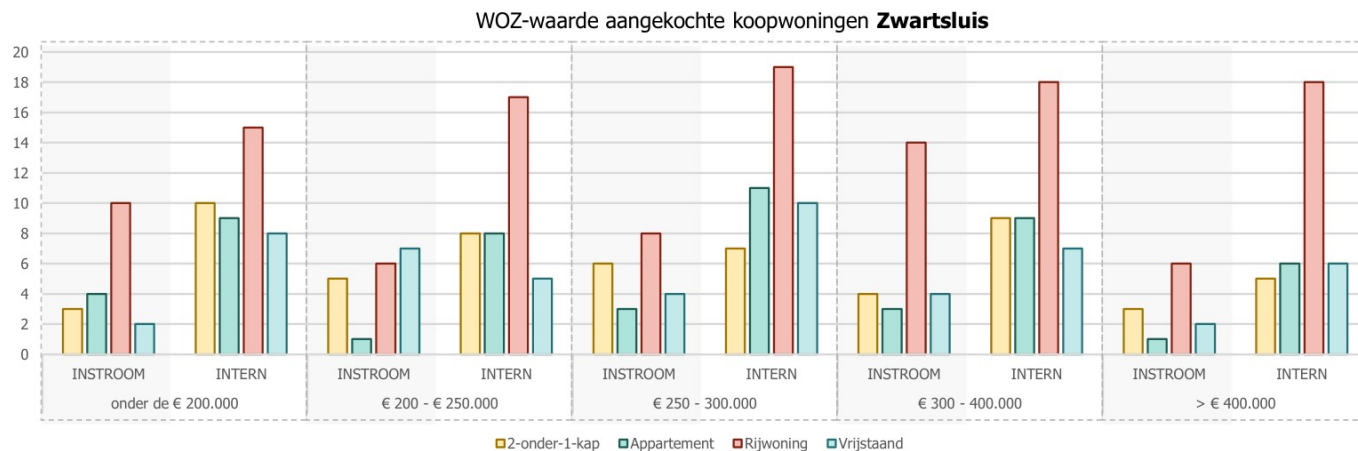
BIJLAGE

2.4 VERHUIJBEGINGEN DRUK VAN BUITENAF



◀ De grafiek links laat zien per woningtype en prijsklasse hoeveel woningen zijn gekocht door mensen die vanuit binnen de gemeenten Zwartewaterland komen (intern) of juist van buiten (instroom) tussen 2019 en begin 2024. Hierbij is gecorrigeerd voor huishoudens waarbij één van de bewoners uit de gemeente kwam. Voorbeeld: iemand die uit Hasselt komt en gaat samenwonen met iemand uit Meppel in de gemeente Zwartewaterland telt als 'intern'. Bron: BRP (2019-2023), BAG (2023) en WOZ (2024).

2.4 VERHUISBEWEGINGEN DRUK VAN BUITENAF



◀ De grafiek links laat zien per woningtype en prijsklasse hoeveel woningen zijn gekocht door mensen die vanuit binnen de gemeenten Zwartewaterland komen (intern) of juist van buiten (instroom) tussen 2019 en begin 2024. Hierbij is gecorrigeerd voor huishoudens waarbij één van de bewoners uit de gemeente kwam. Voorbeeld: iemand die uit Hasselt komt en gaat samenwonen met iemand uit Meppel in de gemeente Zwartewaterland telt als 'intern'. Bron: BRP (2019-2023), BAG (2023) en WOZ (2024).

TITEL

Woonbehoefteonderzoek Zwartewaterland

OPDRACHTGEVERS

Gemeente Zwartewaterland, Wetland Wonen

AUTEURS



STATUS

Eerste concept

DATUM

4 juni 2024

KAW

Groningen Kattenhage 1 9712 JE GRONINGEN | Postbus 1527 9701 BM GRONINGEN

Rotterdam Pelgrimsstraat 1 3029 BH ROTTERDAM

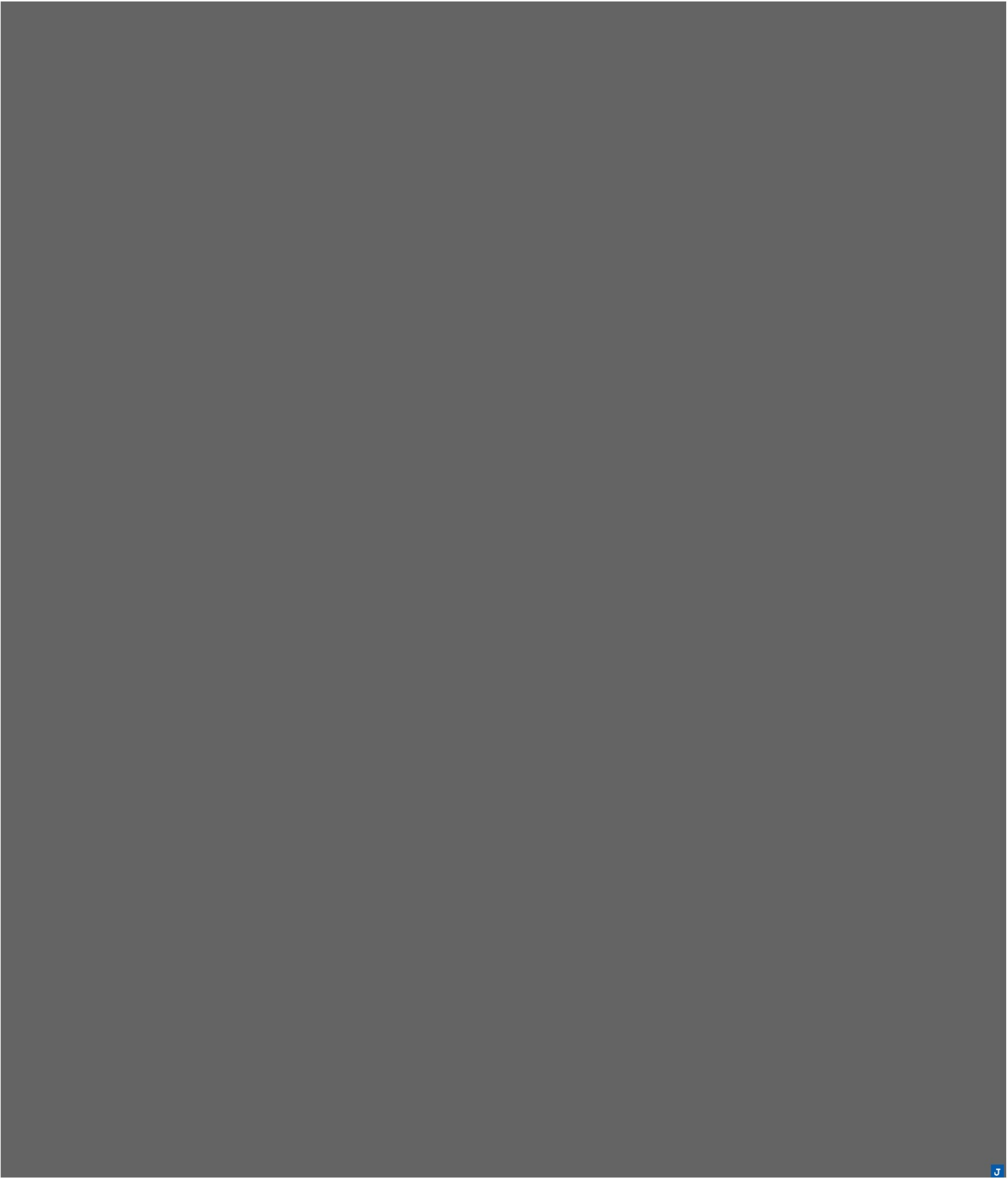
Eindhoven Rechtestraat 59c 5611 GN EINDHOVEN

www.kaw.nl | +31 88 529 0000 | info@kaw.nl





gevestigd Huidige status Reden opschorting





sel



sel































sel

sel

sel

sel

sel



















Nederwetten

ijk

















9

















ijk







rburg



Geul







Van: "[REDACTED]"
Verzonden: donderdag 25 april 2024 13:59
Aan: "[REDACTED]" <[REDACTED]@kaw.nl>; "[REDACTED]" <[REDACTED]@kaw.nl>
Cc: "[REDACTED]" <[REDACTED]@zwartewaterland.nl>
Onderwerp: Planlijst
Bijlage(n): Planlijst.xlsx

Hoi [REDACTED] en [REDACTED],

Hierbij de planlijst van Zwartewaterland. Ik weet niet zeker of het grondeigendom overal klopt. De gegevens zijn verder hetzelfde als we bij de provincie hebben aangeleverd in het kader van de provinciale monitor.

Met vriendelijke groet,

[REDACTED]
Beleidsmedewerker wonen en duurzaamheid
T: 06-[REDACTED]
[REDACTED]@zwartewaterland.nl

Gemeente Zwartewaterland
Bezoekadres: Telvorenstraat 2, 8061 CB Hasselt
Postadres: Postbus 23, 8060 AA Hasselt
www.zwartewaterland.nl



gemeente
Zwartewaterland
Genemuiden • Hasselt • Zwartsluis

	Naam van het plan	Indien vertrouwelijk: Ja	Aantal geplande te slopen (en anderszins te onttrekken) woningen	Het totaal aantal geplande toe te voegen nieuwe woningen	Totaal aantal geplande toe te voegen woningen minus het totaal aantal geplande te onttrekken woningen														a. Pandtransformatie b. Transformatiegebied c. Herstructurering d. Verdichting e. Uitbreiding uitleg f. Uitbreiding overig	Hard / Zacht (zie toelichting voor definities)	S.v.p. plangebieden in shapefilevorm aanleveren; Bij kleine plannen volstaat X/Y- coördinaat	Totale netto plancapaciteit naar eigendosmvorm en woningtype							Onder liberalisatiegrens								
						Fasering: aantal opleveringen (netto plancapaciteit) gepland in:																Eigendomsvorm				Woningtype											
	Plaats	Plannaam	Vertrouwelijk	Sloop	Bruto Plancapaciteit	Netto Plancapaciteit	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029	2030	2031	2022 t/m 2026	2027 t/m 2032	2032 t/m 2036	2037 t/m 2041	Plantype	Planologis che Status	Locatie	Huur Corporatie s	Huur Particulier	Koop	Onbekend	Eengezins	Meergezins	Onbekend	Goedkope Huur						
	Hasselt	De Weede - Hoven	Nee	0	35	70	8	8	0	19	\	\	\	\	\	\	35	0	\	\	e	Hard		0	0	35	0	16	19	0	0						
	Hasselt	Hasselt om de Weede 1b	Nee	0	217	434	0	0	34	65	44	19	19	18	18	\	143	74	\	\	e	Hard		22	0	0	0	175	42	0	22						
	Hasselt	Boerderijlocatie	Nee	0	12	24	0	0	12	\	\	\	\	\	\	\	12	0	\	\	e	Hard		0	0	0	0	0	12	0	0						
	Hasselt	Trekschuitlocatie	Nee	0	40	80	0	0	40	\	\	\	\	\	\	\	40	0	\	\	b	Zacht		0	24	16	0	0	40	0	20						
	Genemuiden	Tag West fase 2	Nee	0	240	457	9	29	30	30	20	20	20	20	20	19	118	99	23	\	e	Hard		0	0	0	0	240	0	0	0						
	Genemuiden	Meester Steenbergenstraat	Nee	18	28	10	0	0	0	7	21	\	\	\	\	\	28	0	\	\	c	Zacht		28	0	10	0	7	21	0	28						
	Hasselt	Hasselt Overwaters	Ja	2	10	8	0	0	0	0	0	0	5	3	2	\	0	10	\	\	c	Zacht		0	0	0	0	10	0	0	0						
	Zwartsluis	Marktstraat 3-5	Ja	0	6	12	0	0	0	0	6	\	\	\	\	\	6	0	\	\	c	Zacht		6	0	0	0	0	6	0	6						
	Hasselt	Mulertstraat	Ja			18	0	0	0	0	0	9	\	\	\	\	0	9	\	\	a	Zacht		9	0	0	0	9	0	0	9						
	Mastenbroek	Westererf	Ja	1	40	39	0	0	0	0	0	10	10	10	10	\	0	40	\	\	c	Zacht		0	0	40	0	0	0	0	0						
	Zwartsluis	Frion Baanstraat	Nee	0	26	26	0	0	0	26	\	\	\	\	\	\	26	0	\	\	c	Hard		26	0	0	0	0	26	0	26						
	Zwartsluis	Frion Fortresselaan	Ja	0	26	27	0	0	0	0	0	27	\	\	\	\	27	27	\	\	c	Zacht		26	0	0	0	0	26	0	26						
	Zwartsluis	Zwembad Zwartsluis	Ja	0	22	22	0	0	0	0	0	0	22	\	\	\	22	22	\	\	e	Zacht		0	0	22	0	15	7	0	0						
	Genemuiden	Binnenveld	Nee	0	243	243	0	0	0	0	0	80	81	82	\	\	243	163	\	\	e	Zacht		0	78	165	0	61	182	0	78						
	Zwartsluis	Roskam Klaver	Nee	0	22	22	0	0	7	15	0	\	\	\	\	\	22	0	\	\	b	Hard		22	0	0	0	9	13	0	0						
	Hasselt	Locatie Aalvanger	Ja	0	18	18	0	0	0	0	0	18	\	\	\	\	18	18	\	\	b	Hard		0	8	10	0	6	12	0	0						

	Naam van het plan	Indien vertrouwelijk: Ja	Aantal geplande te slopen (en anderszins te onttrekken) woningen	Het totaal aantal geplande toe te voegen nieuwe woningen	Totaal aantal geplande toe te voegen woningen minus het totaal aantal geplande te onttrekken woningen															a. Pandtransformatie b. Transformatiegebied c. Herstructurering d. Verdichting e. Uitbreiding uitleg f. Uitbreiding overig	Hard / Zacht (zie toelichting voor definities)	Totale netto plancapaciteit naar eigendosmvorm en woningtype						Onder liberalisatiegrens																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																																										</
--	-------------------	--------------------------------	--	---	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	---	--	--	--	--	--	--	--	--------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	----

Van: " "
Verzonden: donderdag 25 januari 2024 12:23
Aan: " " <@kaw.nl>
Cc: " " <@kaw.nl>; " " <@zwartewaterland.nl>
Onderwerp: RE: Aangepaste planning woonbehoefteonderzoek

Hoi ,

De WOZ-gegevens zijn uitgevraagd. Ik heb hier vandaag nog een keer naar geïnformeerd maar ze zijn nog niet beschikbaar. Ik ga er vanuit dat dit binnenkort wel het geval is.

Met vriendelijke groet,

Beleidsmedewerker wonen en duurzaamheid
T: 06-
@zwartewaterland.nl

Gemeente Zwartewaterland
Bezoekadres: Telvorenstraat 2, 8061 CB Hasselt
Postadres: Postbus 23, 8060 AA Hasselt
www.zwartewaterland.nl

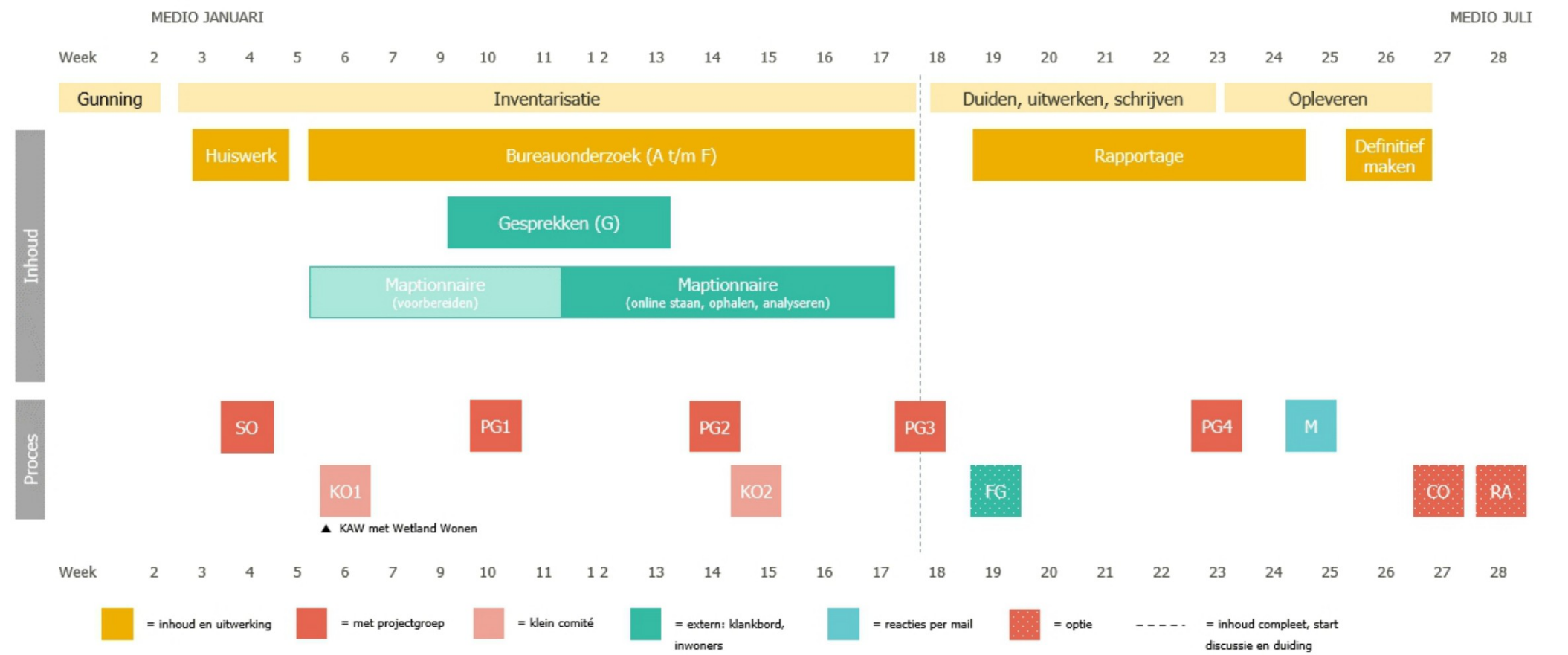


Van: " " <@kaw.nl>
Verzonden: woensdag 24 januari 2024 16:34
Aan: " " <@zwartewaterland.nl>; " "
<@zwartewaterland.nl>
CC: " " <@kaw.nl>
Onderwerp: Aangepaste planning woonbehoefteonderzoek

Sommige personen die dit bericht hebben ontvangen, ontvangen niet vaak e-mail van @kaw.nl. [Meer informatie over waarom dit belangrijk is](#)

Dag en ,

Hierbij de nieuwe planning en een format voor de planlijst.
De laatste weken zijn iets naar voren gehaald. Als alles aan het begin soepel verloopt, zou dit wellicht nog iets verder naar voren gehaald kunnen worden.
Ik heb een projectgroep (PG1) aan het einde van de enquête-voorbereidingen toegevoegd. Dit om, zoals ook in de planning van vanochtend aangegeven, de inhoud van de Maptionnaire nog een laatste keer af te stemmen.
KO1 benutten we dan voor een startgesprek met Wetland Wonen.



En nog een andere vraag: wanneer zijn jullie nieuwste WOZ-gegevens beschikbaar

J

 Als dat binnen een paar weken is, is het wellicht beter om die cijfers mee te nemen. Of hebben we al de meest actuele cijfers?

Met vriendelijke groet,

J



Van: " " <@kaw.nl>
Verzonden: woensdag 3 april 2024 15:17
Aan: " " <@zwartewaterland.nl>; " " <@zwartewaterland.nl>; " " | Wetland Wonen Groep <@wetlandwonen.nl>; " " <@wetlandwonen.nl>
Cc: " " <@kaw.nl>
Onderwerp: RE: Eerste presentatie woonbehoefteonderzoek

Zeker! In 58 van de 89x. 31x komt er dus wel iemand van buiten Zwartewaterland mee.

" "



ONDERZOEKER

Postbus 1527 9701 BM Groningen +31 (0)6 " | www.kaw.nl



Van: " " <@zwartewaterland.nl>
Verzonden: woensdag 3 april 2024 16:05
Aan: " " <@kaw.nl>; " " <@zwartewaterland.nl>; " " | Wetland Wonen Groep <@wetlandwonen.nl>; " " <@wetlandwonen.nl>
CC: " " <@kaw.nl>
Onderwerp: RE: Eerste presentatie woonbehoefteonderzoek

Dank voor deze verheldering. In hoeveel van de 89 gevallen zou het er dan om gaan dat géén van de partners uit Zwartewaterland komt. Is daar iets over te zeggen?

Met vriendelijke groeten,

" "

Senior beleidsadviseur Wonen

M: 06 "

E: " <@zwartewaterland.nl>

Werkdagen: maandag t/m vrijdag

Gemeente Zwartewaterland

Bezoekadres: Telvorenstraat 2, 8061 CB Hasselt

Postadres: Postbus 23, 8060 AA Hasselt

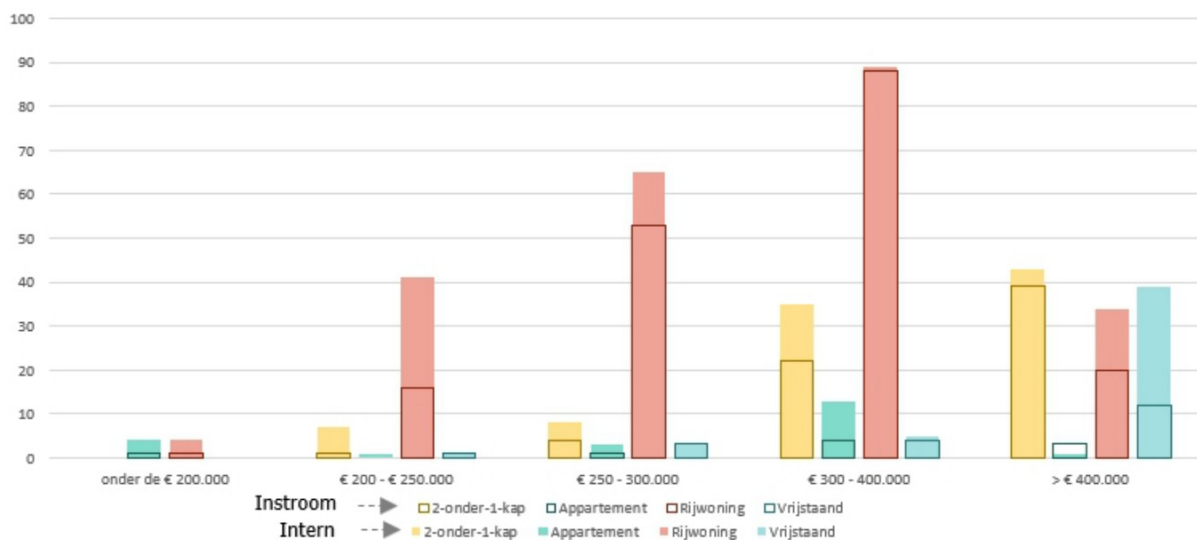
www.zwartewaterland.nl



Van: " " <@kaw.nl>
Verzonden: woensdag 3 april 2024 15:24
Aan: " " <@zwartewaterland.nl>; " " <@zwartewaterland.nl>; " " | Wetland Wonen Groep <@wetlandwonen.nl>; " " <@wetlandwonen.nl>
CC: " " <@kaw.nl>
Onderwerp: RE: Eerste presentatie woonbehoefteonderzoek

Het blijkt inderdaad dat het samenwonen met iemand van buiten de gemeente een grote invloed heeft op de data. Als we hiervoor corrigeren komt er voor Hasselt het volgende beeld uit:

WOZ-waarde aangekochte koopwoningen



Een afleesvoorbeeld: bij rijwoningen van € 300.000 - € 400.000 gaan 88 woningen naar huishoudens die vanuit een andere gemeente komen en 89 woningen naar huishoudens waarvan in ieder geval één persoon uit het huishouden uit Zwartewaterland komt.

[Redacted]



ONDERZOEKER

Postbus 1527 9701 BM Groningen +31 (0)6 572 753 56 | www.kaw.nl



Van: [Redacted]

Verzonden: woensdag 3 april 2024 14:26

Aan: [Redacted] <[\[Redacted\]@zwartewaterland.nl](mailto:[Redacted]@zwartewaterland.nl)>; [Redacted] <[\[Redacted\]@zwartewaterland.nl](mailto:[Redacted]@zwartewaterland.nl)>; [Redacted] | Wetland Wonen Groep' <[\[Redacted\]@wetlandwonen.nl](mailto:[Redacted]@wetlandwonen.nl)>; [Redacted] <[\[Redacted\]@wetlandwonen.nl](mailto:[Redacted]@wetlandwonen.nl)>

CC: [Redacted] <[\[Redacted\]@kaw.nl](mailto:[Redacted]@kaw.nl)>

Onderwerp: RE: Eerste presentatie woonbehoefteonderzoek

Nog even een winstwaarschuwing erachteraan...

Ik kan me voorstellen dat de uitsplitsing naar Hasselt gevoelig kan liggen. Ik zou graag nog de data een keer extra controleren voordat men hier mee aan de wandel gaat. Ik wil het namelijk nog corrigeren voor mensen die bijvoorbeeld samen gaan wonen in Zwartewaterland, waarvan slechts 1 vd 2 uit de gemeente komt.

Groet!

Van: [Redacted]

Verzonden: woensdag 3 april 2024 13:56

Aan: [Redacted] <[\[Redacted\]@zwartewaterland.nl](mailto:[Redacted]@zwartewaterland.nl)>; [Redacted] <[\[Redacted\]@zwartewaterland.nl](mailto:[Redacted]@zwartewaterland.nl)>; [Redacted] | Wetland Wonen Groep' <[\[Redacted\]@wetlandwonen.nl](mailto:[Redacted]@wetlandwonen.nl)>; [Redacted] <[\[Redacted\]@wetlandwonen.nl](mailto:[Redacted]@wetlandwonen.nl)>

CC: [Redacted] <[\[Redacted\]@kaw.nl](mailto:[Redacted]@kaw.nl)>

Onderwerp: Eerste presentatie woonbehoefteonderzoek

Dag allen,

Hierbij nog de presentatie van gisteren.

We hebben alvast drie aanpassingen gedaan:

1. We hebben op p.22 nog het verschil tussen instroom vanuit ZWL en buitenaf ingezoomd op Hasselt. Conclusie: veel concurrentie van buitenaf en het kan jullie alvast helpen bij de onderbouwing.
2. Het gemiddelde bouwjaar aangepast naar het mediaan (middelste waarde van een reeks).
3. De foute oppervlakte uit p.28 aangepast.

Groet,

