

stec
groep



Markttoets (deel) project Waelpolder

Stec Groep aan BNG Gebiedsontwikkeling

Erik de Leve, Luuk Lentferink en Maartje Lucassen
19 juni 2020

Inhoudsopgave

1	Inleiding	3
1.1	Uw situatie.....	3
1.2	Leeswijzer	3
2	Conclusies & advies	4
2.1	SWOT: sterke woningmarktregio, maar relatief volumineus plan	4
2.2	Bestaande voorraad in Westland.....	5
2.3	Demografie: groeiend aantal (oudere) huishoudens	8
2.4	Kansrijke doelgroepen Waelpolder: suburbaan georiënteerde huishoudens	9
2.5	Kwalitatieve behoefte: circa 65 tot 75% van de koopvraag gaat uit naar segment tot € 310.000.....	10
2.6	Kwantitatieve woningbehoefte: ruimte voor toevoeging 4.370 woningen tot 2030	13
2.7	Concurrentiepositie.....	15
2.8	Planoptimalisaties en adviezen.....	18
	Bijlage: Kansrijke doelgroepen	20

1 Inleiding

1.1 Uw situatie

Onlangs spraken we telefonisch over het plan Waelpark, waarover wij u in voorgaande jaren geadviseerd hebben. Inmiddels zijn de eerste deelgebieden geheel opgeleverd of in uitvoering. Op dit moment bereidt u het deelgebied Waelpolder voor, een locatie voor circa 600 woningen. Vanwege het financiële tekort en het feit dat de gemeente wil deelnemen aan de 1^e tranche Woningbouwimpuls 2020, wilt u beschikken over een actualisatie van ons eerdere rapport uit 2018, met daarin aanvullingen op de grondprijسادvies en een verdere onderbouwing van de behoefte naar betaalbare woningbouw in Westland (conform betaalbaarheid in de Regeling Woningbouwimpuls 2020). Hieronder leest u ons advies.

Figuur 1: situering deelgebieden binnen Waelpark



Bron: BNG (2020), bewerking Stec Groep (2020)

1.2 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 beschrijven we de uitgangspunten voor Waelpolder. Achtereenvolgens behandelen we de SWOT, de (concurrerende) bestaande woningvoorraad, de demografische ontwikkeling, kansrijke doelgroepen, kansrijke product-marktcombinaties, markt vraagraming en concurrentieanalyse. Aan het eind van hoofdstuk 2 geven wij onze adviezen ten aanzien van de ontwikkeling Waelpolder.

WOONVISIE EN WOONSTRATEGIE GEMEENTE WESTLAND 2020-2030

De gemeente Westland zet met haar Woonvisie 2020-2030 en Woonstrategie 2030 in op de betaalbaarheid, duurzaamheid en kwaliteit van de woningvoorraad in het Westland. Dat wil men bereiken door in te zetten op 55% betaalbare woningen. Deze 55% betreft een mix van "sociale huur (huur tot € 737), "goedkope koop (tot € 198.500) én "bereikbare koop" (van € 198.500 tot € 231.000 en van € 231.000 tot € 310.000) (prijsspeil 2020). Ook het toevoegen van middenhuurwoningen (tot € 950, prijspeil 2020) biedt daarbij kansen, in het bijzonder voor huishoudens met een bruto jaarinkomen vanaf ca. € 39.000. Deze inkomens hebben geen toegang tot een sociale huurwoning en kunnen geen koopwoning financieren. Door een toenemende vergrijzing en de groei van één- en tweepersoonshuishoudens ziet men uitdagingen voor de levensloopgeschiktheid en / of aanpasbaarheid van de bestaande en de nieuwbouwvoorraad. Extramuralisering van zorg leidt daarnaast ook tot een stijgende vraag naar "zelfstandige" sociale woningen. De gemeente zet daarbij in op innovatieve, toekomstbestendige concepten die vooral in de vijf grootste kernen gerealiseerd zullen worden.

Bron: Woonvisie gemeente Westland 2020-2030 (2020), Woonstrategie gemeente Westland 2030 (2016).

2 Conclusies & advies

In dit hoofdstuk beschrijven we de uitgangspunten die ten grondslag liggen aan ons advies over een optimale invulling van Waelpolder. We beginnen met een beoordeling van de locatie. Daarna gaan we in op de marktvraag en concurrentiepositie.

2.1 SWOT: sterke woningmarktregio, maar relatief volumineus plan

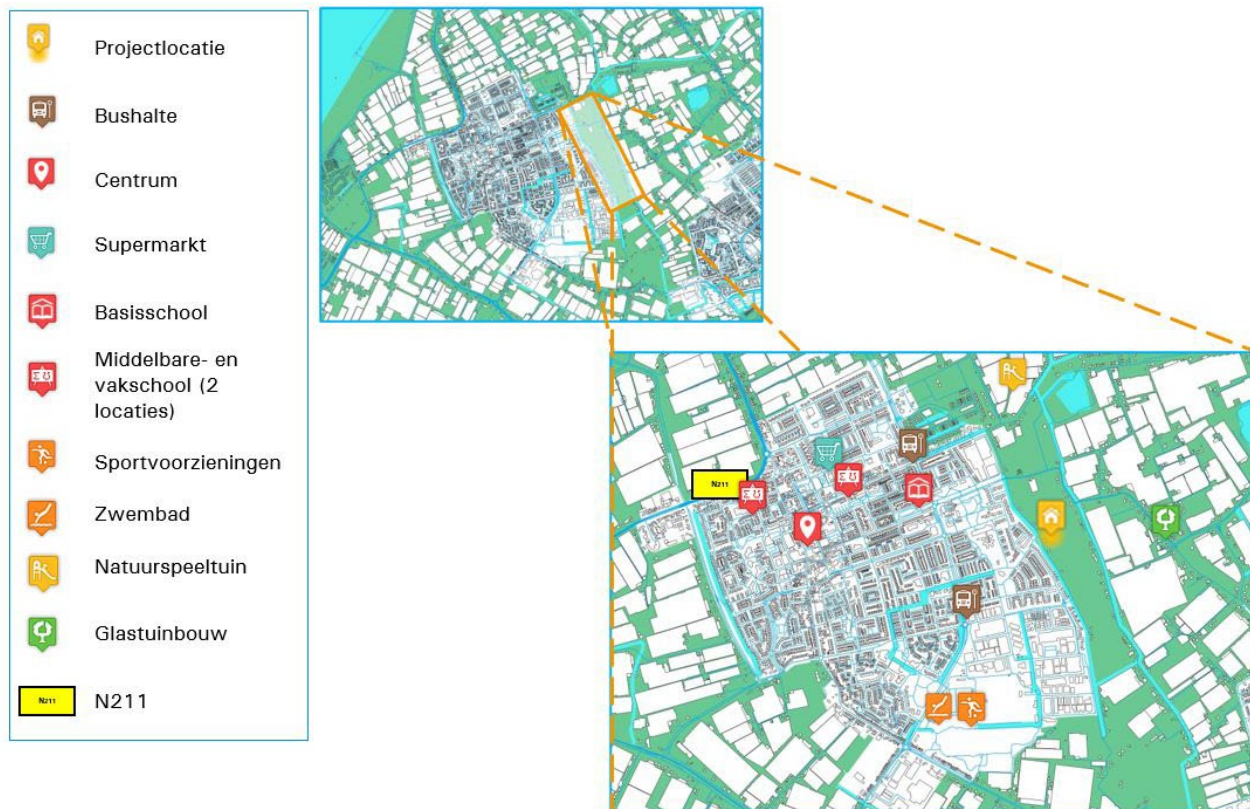
Hierna vatten we de beoordeling van uw project samen in een SWOT. Hoofdconclusie van de SWOT is dat Waelpolder kansrijk is voor de realisatie van woningen. De vraag is groter dan het aanbod in alle segmenten, zowel op lokaal als op regionaal niveau. Wel raden we aan rekening te houden met een minder onderscheidende ligging van Waelpolder binnen 's-Gravenzande en ten opzichte van concurrerende nieuwbouw (in de regio). Dat betekent dat het belangrijk is een zeer complementair / onderscheidend product aan te bieden ten opzichte van de belangrijkste concurrerende locaties in de markt. Zo kunt u de trekkracht van Waelpolder vergroten en uw opdrachten optimaliseren. Als u meer huishoudens uit bijvoorbeeld Den Haag wilt trekken, dan moet Waelpolder immers de concurrentie aan kunnen met meer woningbouwprojecten.

Tabel 1: indicatie sterke en minder sterke punten Waelpolder 's-Gravenzande

Sterk	Minder sterk
Redelijk tot goede autobereikbaarheid. Via de A20 en N211 zijn Rotterdam en Den Haag in circa 30 minuten bereikbaar. De ligging aan de oostkant van 's-Gravenzande is relatief gunstig.	Matige OV-bereikbaarheid. Het dichtstbijzijnde treinstation is Hoek van Holland, op circa 7 kilometer. Een bushalte ligt op circa 10 minuten lopen.
Mogelijkheden tot recreatie in de nabije omgeving. Waelpolder ligt op fietsafstand van de duinen en het strand. Het Juliana Sportpark ligt op fietsafstand.	Waelpolder grenst aan kassengebied en industrie. Dit oogt verminderd aantrekkelijk en veroorzaakt mogelijk lichtoverlast in de nacht.
Relatief veel aandacht voor groen in het plan. Dit sluit aan bij de voorkeur van kansrijke doelgroepen voor een rustige, beschutte en kindvriendelijke omgeving.	
Nabijheid dagelijkse voorzieningen. Deze zijn gelegen in het dorpscentrum van 's-Gravenzande. Dit is op 5 tot 10 minuten fietsen afstand gelegen.	
Kansen	Bedreigingen
Creëren van een op zichzelf staand woonmilieu. Door de grootte en relatief zelfstandige ligging van Waelpolder heeft u de mogelijkheid hier een eigen woonmilieu te realiseren. Dit biedt kansen om u te onderscheiden van concurrerend aanbod.	Concurrentie van andere projecten. Er zijn verschillende andere nieuwbouwprojecten binnen Westland welke een vergelijkbaar product aanbieden. Door een complementair woonproduct aan te bieden onderscheidt u zich van andere plannen.
Relatief sterke woningmarkt. De woningmarkt in Westland kent een grote dynamiek en er is een grote vraag naar betaalbare woningen in de (sociale) huur en het koopsegment.	Het plan voorziet in een fors bouwvolume. Zorg voor voldoende differentiatie (in architectuur, typologie en prijsklasse) om afzetkansen te vergroten.
Forse toename 65+ huishoudens in Westland. Hierdoor is het kansrijk om geschikte nultredenwoningen voor deze doelgroep toe te voegen zoals appartementen, patiwoningen, benedenwoningen en bungalows.	

Onderstaand locatieprofiel geeft een beeld van de relatieve locatie van Waelpolder ten opzichte van voorzieningen en uitvalswegen.

Figuur 2: locatieprofiel Waelpolder', s-Gravenzande



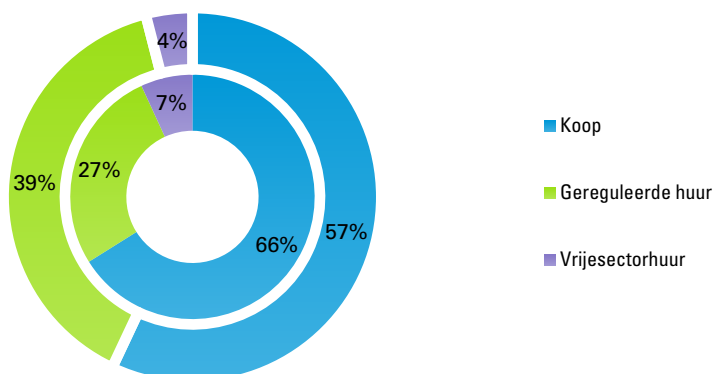
Bron: Stec Groep (2020).

2.2 Bestaande voorraad in Westland

Zo'n 67% van de woningvoorraad in Westland is een koopwoning

Van de totale woningvoorraad in Westland is zo'n 67% een koopwoning: circa 28.935 woningen. Het aandeel koopwoningen in Westland ligt daarmee boven het landelijk gemiddeld van 57%. Ook het aandeel vrijesectorhuur ligt met 7% boven het landelijk gemiddelde van 4%. Het aandeel geregleerde huur ligt in Westland juist onder het landelijk gemiddelde.

Figuur 3: opbouw woningmarkt Westland (binnenste ring) en Nederland (buitenste ring)

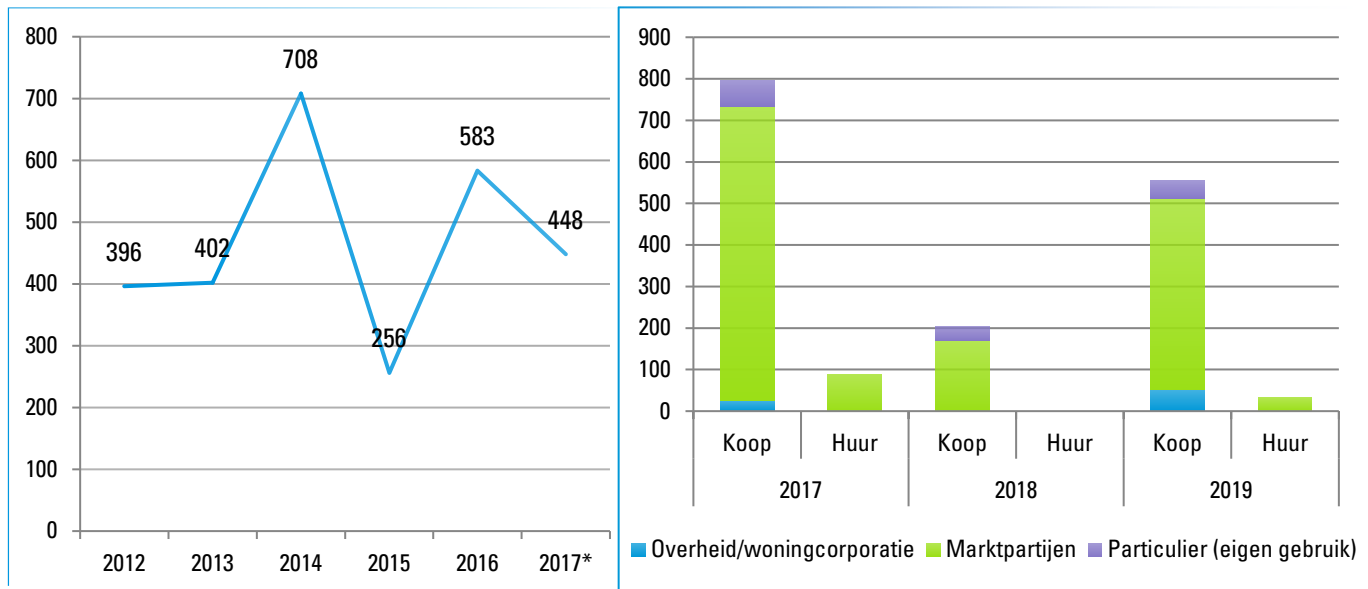


Bron: Lokale Monitor Wonen (2017), Bewerking Stec Groep (2020).

Woningbouwproductie trekt aan, sterke nadruk op koopsegment

In de gemeente Westland zijn in de periode 2012-2017 ongeveer 2.800 woningen opgeleverd, gemiddeld 465 woningen per jaar. Als we kijken naar de afgifte van bouwvergunningen, dan blijkt dat vooral door marktpartijen gebouwd wordt in de koopsector.

Figuur 4: gerealiseerde woningen (links), verleende vergunningen woningbouw Westland (rechts)



Bron: CBS (2020), Bewerking Stec Groep (2020) * betreft voorlopige cijfers.

Aanbod woningmarkt bestaat voornamelijk uit koopwoningen met een koopprijs vanaf € 400.000

Op Funda staan in de gemeente Westland medio mei 2020 in totaal bijna 540 bestaande grondgebonden koopwoningen te koop. In de periode begin mei 2019 tot begin mei 2020 werden in Westland 2,5 keer zoveel (circa 1.290) grondgebonden woningen verkocht. Zie ook de tabel hierna. Deze verhouding duidt op een sterke dynamiek van de markt voor koopwoningen: het aanbod is relatief beperkt in vergelijking met het aantal transacties.

Tabel 2: huidig aanbod te koop en verkocht grondgebonden woningen Westland

Koopprijs	Te koop (aantal)	Te koop (aandeel)	Verkocht (aantal)	Verkocht (aandeel)	Totaal (aantal)	Totaal (aandeel)	Dynamiek*
Tot € 175.000	0	0%	3	0%	3	0%	0%
€ 175.000 - 225.000	4	1%	26	2%	30	2%	15%
€ 225.000 - 310.000	79	15%	368	29%	447	24%	21%
€ 310.000 - 400.000	175	33%	491	38%	666	36%	36%
€ 400.000 - 500.000	111	21%	139	11%	250	14%	80%
Vanaf € 500.000	168	31%	263	20%	431	24%	64%
Totaal	537	100%	1.290	100%	1.827	100%	42%

Bron: Funda (mei 2020). Bewerking Stec Groep (2020). Verkoop afgelopen jaar. *Verhouding te koop staande en verkochte woningen. Lager percentage betekent hogere dynamiek.

Circa 60% van het totaal te koop staande en verkochte grondgebonden woningen heeft een koopprijs tussen de € 225.000 en € 400.000. De grootste dynamiek zit echter in het segment tot € 310.000, daar worden woningen relatief snel verkocht. In de duurdere segmenten is dit relatief minder het geval, vooral vanaf € 500.000.

Huishoudens die een koopwoning tot € 310.000 kunnen financieren, kunnen ook kiezen voor een huurwoning met een huurprijs tot zo'n € 1.100 per maand. In dit segment is geen aanbod in Westland (zie onderstaande tabel). De markt voor vrijesectorhuur zit in het segment vanaf € 1.100 per maand.

Tabel 3: huidig aanbod te huur en verhuurd grondgebonden woningen Westland

Huurprijs (per maand)	Te huur (aantal)	Te huur (aandeel)	Verhuurd (aantal)	Verhuurd (aandeel)	Totaal (aantal)	Totaal (aandeel)	Dynamiek*
< € 710**	0	0%	0	0%	0	0%	0%
€ 710-800	0	0%	0	0%	0	0%	0%
€ 800-900	0	0%	1	3%	1	3%	0%
€ 900-1.000	0	0%	1	3%	1	3%	0%
€ 1.000-1.100	0	0%	1	3%	1	3%	0%
> € 1.100	6	100%	28	90%	34	92%	21%
Totaal	6	100%	31	100%	37	100%	19%

Bron: Funda (mei 2020). Bewerking Stec Groep (2020). Onbepaalde tijd, exclusief gemeubileerd. Verhuurd afgelopen jaar. *Verhouding te huur staande en verhuurde woningen. Lager percentage betekent hogere dynamiek. ** Woningen in het sociale segment worden veelal via de corporaties aangeboden.

Samenstelling koopwoningmarkt in Westland: vooral grondgebonden woningen.

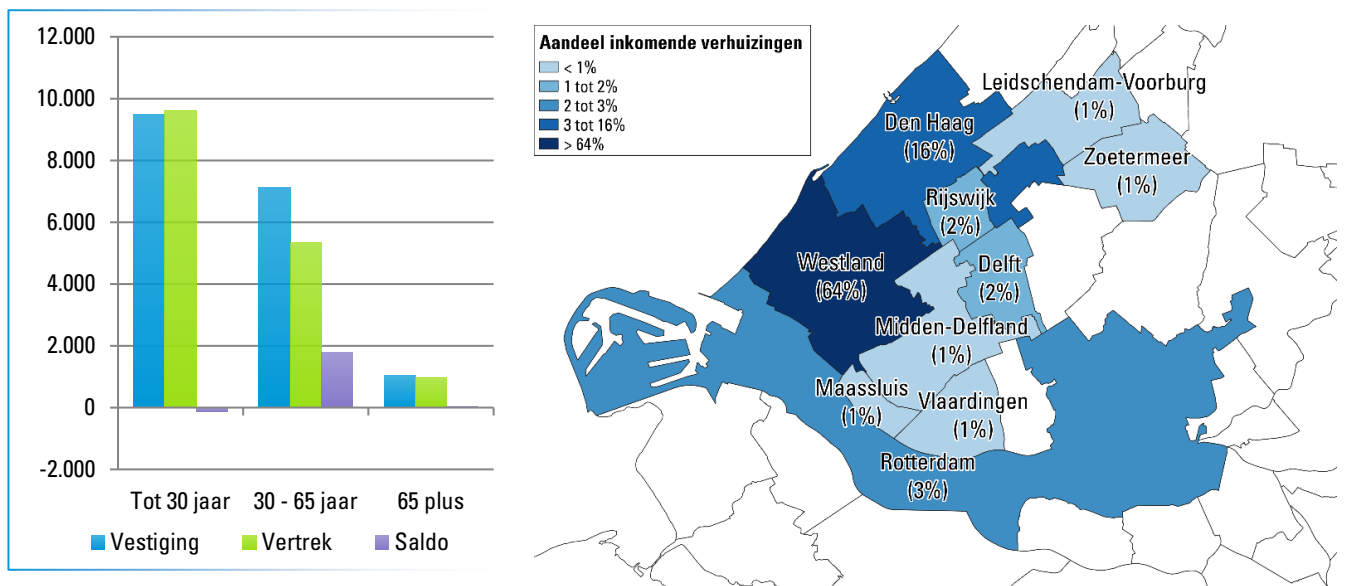
Het huidige aanbod aan koopwoningen in Westland bestaat grotendeels uit grondgebonden woningen. Zo'n 83% van het huidige aanbod is een grondgebonden woning. Van alle verkochte woningen in Westland was 83% een grondgebonden woning.

Verhuisdynamiek vooral intern gericht

Bijna 65% van alle gevestigde verhuisbewegingen is het resultaat van verhuisbewegingen van Westlandse huishoudens die binnen de gemeente verhuizen. Daarnaast concluderen we dat er een sterke verhuisrelatie bestaat met Den Haag. Circa 16% van de inkomende verhuiswegingen komt uit Den Haag, zo blijkt op basis van CBS-cijfers over verhuisbewegingen in de periode 2011 t/m 2018. Ook zien we een relatief sterke verhuisrelatie met Rotterdam (3%), Delft (2%) en Rijswijk (2%). Uit deze gemeenten verhuizen relatief veel huishoudens naar Westland.

Uitgezet naar leeftijd zien we dat bij huishoudens in de leeftijd 30 tot 65 jaar er relatief meer huishoudens in Westland komen wonen, dan vertrekken. Het migratiesaldo van zowel de jongere (tot 30 jaar) als de oudere (vanaf 65 jaar) huishoudens is in balans. Voor Waelpolder verwachten we dat u vooral huishoudens in de leeftijdsklasse 30-65 jaar trekt, afkomstig uit Westland, en omliggende gemeenten (Den Haag Rotterdam, Delft en Rijswijk.)

Figuur 5: verhuisbewegingen naar Westland (r.) en saldo verhuisbewegingen naar leeftijdsklasse (l.)



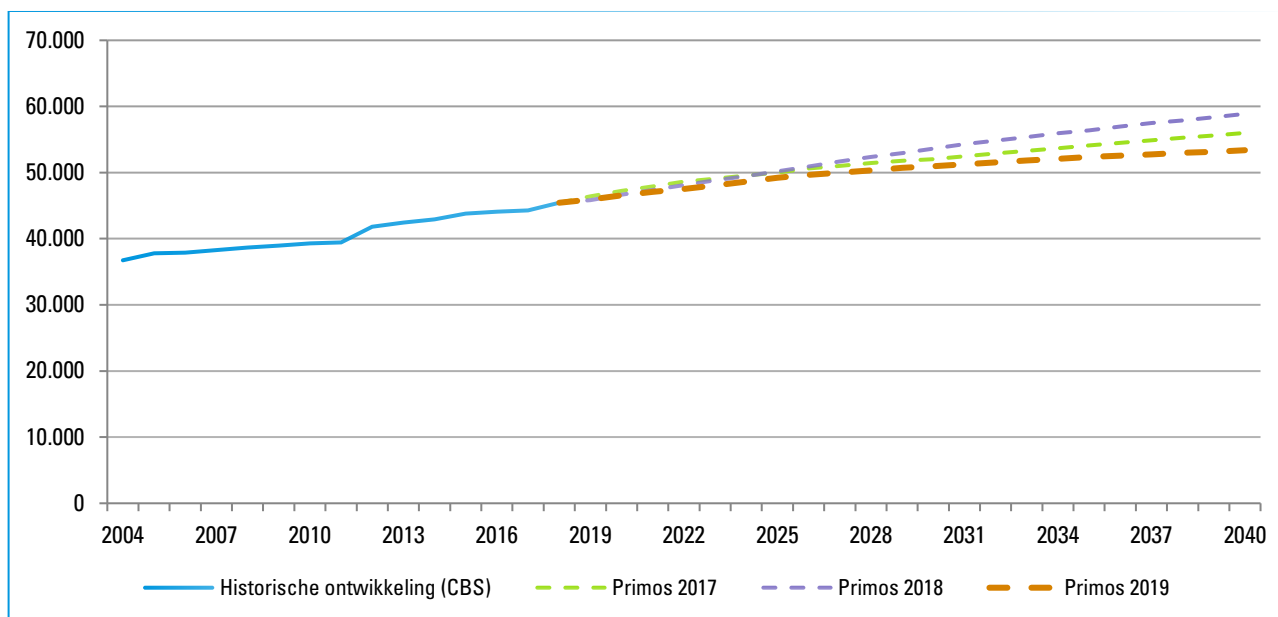
Bron: CBS (2018), cijfers 2011 t/m 2018. Bewerking Stec Groep (2020).

2.3 Demografie: groeiend aantal (oudere) huishoudens

Aantal huishoudens stijgt met 12% tot 2030

Een demografische analyse is de basis voor het bepalen van de toekomstige woningbehoefte. In dit behoefteonderzoek is daarvoor de huishoudensprognose leidend, niet de bevolkingsprognose. We maken in deze paragraaf gebruik van de meest recente prognose van het Primos (2019) om de huishoudensontwikkeling op gemeenteniveau in beeld te brengen. In onderstaande figuur zetten we deze prognose af tegen eerdere prognoses, zoals Primos 2018 en Primos 2017. De Primos prognose 2019 prognosticeert een totaal aantal huishoudens van 50.990 in 2030 (+12%). Daarmee valt deze prognose lager uit dan eerdere prognoses van het Primos. Op lange termijn (10 jaar en verder) nemen de onzekerheidsmarges toe.

Figuur 6: Demografische huishoudensontwikkeling Westland, historisch en prognose



Bron: Primos (2019), Primos (2018), Primos (2017), CBS (2019), bewerking Stec Groep (2020).

Let op: prognoses zijn omgeven door onzekerheid. Zo kunnen prognoses voor elkaar opvolgende jaren sterk van elkaar afwijken. Staar u dus niet blind op de uitkomsten van één prognose, maar beschouw de uitkomsten als richtinggevend.

De bevolking vergrijs: sterke groei 65-plusdoelgroep

Het aantal huishoudens in de gemeente Westland groeit tot 2040. Met name het aantal oudere huishoudens groeit sterk. Wat valt verder op?

- De groep alleenstaanden en stellen ouder dan 65 jaar neemt naar verwachting tot 2040 met bijna de helft toe, tot circa 19.690 huishoudens. Deze groep groeit deze groep ook de komende tien jaar relatief sterk (+29%).
- Het aantal gezinnen groeit de komende tien jaar met 720 huishoudens, dat is een toename van circa 4% tot 2030. In 2040 zijn er naar verwachting circa 18.950 gezinshuishoudens, een toename van 8% ten opzichte van 2020.
- De omvang van de groep alleenstaanden en stellen tussen de 35 en 65 jaar groeit nog tot 2030, maar maakt over een periode van 20 jaar een krimp door van in totaal 460 huishoudens (afname van 4%).
- Het aantal jonge huishoudens tot 35 jaar neemt naar verwachting de komende 10 jaar af met circa 670 huishoudens (afname van 12%). Over de periode 2020-2040 daalt naar verwachting het aantal jonge huishoudens met circa 1.010 huishoudens, een afname van 18%.

Tabel 4: huishoudensontwikkeling gemeente Westland 2020-2040

Doelgroep	Huishoudens 2020	Huishoudens 2030	Ontwikkeling 2020-2030	Huishoudens 2040	Ontwikkeling 2020-2040
Alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	5.680	5.010	-670	4.670	-1.010
Gezinnen	17.580	18.300	+720	18.950	+1.370
Alleenstaanden & stellen 35 t/m 65 jaar	10.290	10.890	+600	9.830	-460
Alleenstaanden & stellen 65+	12.850	16.570	+3.720	19.690	+6.840
Overig*	170	220	+50	250	+80
Totaal	46.570	50.990	+4.420	53.390	+6.820

Bron: Primos (2019), bewerking Stec Groep (2020). Afgerond op tientallen, hierdoor kan optelling afwijken. *Onder de groep 'overig' verstaan we samenwonenden, niet zijnde partners of ouder/kind, zoals samenwonende vrienden of familieleden.

2.4 Kansrijke doelgroepen Waelpolder: suburbaan georiënteerde huishoudens

In deze paragraaf gaan we in op de kansrijke huishoudenstypen voor woningen in Waelpolder. Om de voor Waelpolder kansrijke doelgroepen in beeld te brengen gebruiken we het Stec-doelgroepenmodel voor wonen. Deze indeling van 25 doelgroepen is gebaseerd op het woonmilieu, leeftijd- en samenstelling en het inkomen van het huishoudens, gecombineerd met kwalitatieve kenmerken (leefstijl, woonvoorkeuren, et cetera). We maken hierbij onder ander gebruik van gegevens van het CBS, Primos 2019, WoON2015, WoON2018 en de Lokale Monitor Wonen. Voor elke doelgroep is in de bijlage een profiel opgesteld met een beschrijving van de doelgroep aan de hand van kwalitatieve kenmerken en woonwensen.

Op basis van onze analyses en de locatienkenmerken van Waelpolder, vinden we primair de suburbaan georiënteerde doelgroepen kansrijk. Over het algemeen gaat het om een doelgroep die kiest voor het gemak en comfort van nieuwbouw in een groene en ruim opgezette nieuwbouwwijk binnen de invloedssfeer van de kern 's-Gravenzande. Hieronder lichten we de doelgroepen voor de grondgebonden woningen en appartementen toe. Een bijbehorende algemene profielschets is opgenomen in de bijlage.

Tabel 5: Voorkeur kansrijke doelgroepen voor grondgebonden woning of appartement / nultredenwoningen in Waelpolder

Doelgroepen	Leeftijd en samenstelling	Inkomen*	Huishou- dens 2020**	Ontwik- keling tot 2030**	Jaarlijks verhuisd	Voorkeur grondgebonden	Voorkeur appartement / nultreden
Vroeg Volwassen (starters)	alleenstaanden en stellen tot 35 jaar	laag	3.080	-360	20 tot 25%	55 tot 65%	35 tot 45%
Veel voor weinig (starters)		midden & hoog	2.590	-300	20 tot 25%	85 tot 95%	5 tot 15%
Familie doorzon	gezinnen	laag & midden	4.080	170	5 tot 10%	80 tot 90%	10 tot 20%
Ruimtezoekers voor de kinderen		hoog	13.350	550	5 tot 10%	85 tot 95%	5 tot 15%
Jong geleerd, oud gedaan	alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	laag	2.950	170	5 tot 10%	45 tot 55%	45 tot 55%
Woonerf welgestelden		midden & hoog	7.260	420	5 tot 10%	60 tot 70%	30 tot 40%
Suburbane Senioren	alleenstaanden en stellen 65+	laag	8.280	2.390	0 tot 5%	10 tot 20%	80 tot 90%
Ruim(t)e genieters / zilveren rand		midden & hoog	4.500	1.300	0 tot 5%	20 tot 30%	70 tot 80%
Totaal kansrijke doelgroepen			46.080	4.340			
Overige doelgroepen			320	30			
Totaal alle doelgroepen			46.400	4.370			

Bron: Primos 2019, WoON2018 & WoON2015. Bewerking Stec Groep (2020). Afronding kolom 4, 5, op tientallen, kolom 6, 7 en 8 op 5%. Hierdoor kunnen optellingen verschillen *Inkomensgrenzen: tot € 36.798 (laag), € 36.798 tot € 47.040 (midden) en € 47.040 + (hoog). De dominante voorkeuren van iedere doelgroep zijn groen gearceerd.

Kansrijke doelgroepen grondgebonden woningen

De grondgebonden woningen in Waelpolder zijn interessant voor gezinnen en stellen tot 65 jaar. Het zijn voornamelijk suburbaan georiënteerde huishoudens die in Waelpolder een ruime nieuwbouwwoning zoeken in een rustige kindvriendelijke omgeving. Hoewel deze huishoudens bovengemiddeld vaak een auto bezitten is de nabijheid van bijvoorbeeld een supermarkt, onderwijsvoorzieningen en sport- en recreatievoorzieningen voor hen van belang. De huishoudens met een laag inkomen landen in de sociale koop en het sociale huursegment. De middeninkomens landen in de vrijesectorhuur en het bereikbare koopsegment. De hogere inkomens eerder in de middeldure en dure koop. Stellen en gezinnen met een hoger gezamenlijke inkomen zijn daarbij in staat om een vrijstaande woning te (laten) bouwen op een eigen kavel.

Kansrijke doelgroepen appartementen en nultredenwoningen

De voor de appartementen kansrijke doelgroep zijn de 65-plushuishoudens. Ook de alleenstaanden en stellen tussen de 35 en 64 jaar met een laag inkomen hebben een relatief grote voorkeur voor een appartement (circa 50%). Het zijn doelgroepen met relatief lage en midden / hoge inkomens met een suburbaan georiënteerde leefstijl. De huishoudens die kiezen voor een appartement in Waelpolder kiezen voor het gemak van nieuwbouw en landen daardoor niet in een bestaand appartement elders in 's-Gravenzande. Net als de suburbaan georiënteerde doelgroep voor de grondgebonden woningen hechten zij veel waarde aan het gebruik van hun auto. Een eigen parkeerplaats is daarom een pré. De oudere 65-plus doelgroep voor appartementen in Waelpolder woont nu nog in een grotere vrijstaande woning die niet geschikt is als levensloopbestendige woning. De oudere huishoudens hebben in toenemende mate de voorkeur voor een appartement of gelijkvloerse woning in het huursegment. Dit is al dan niet het resultaat van een afnemende vitaliteit en het feit dat men zorgeloos wil wonen zonder het onderhoud aan een koopwoning. Ze kiezen bij voorkeur voor een nultredenwoning in een beschutte groene omgeving, maar bij voorkeur op relatief korte (loop)afstand van dagelijkse voorzieningen.

2.5 Kwalitatieve behoefte: circa 65 tot 75% van de koopvraag gaat uit naar segment tot € 310.000

Om de kwalitatieve woningbehoefte voor Waelpolder in beeld te brengen, gebruiken we meerdere methoden. Eerst brengen we de marktvraag in beeld door woonvoorkeuren (uit WoON2015 & WoON2018) te confronteren met doelgroepomvang en -ontwikkeling, op basis van de Stec-doelgroepenindeling.

Potentiële jaarlijkse marktvraag kansrijke huishoudens Waelpolder: circa 3.380 tot 3.960 woningen

Voor de periode 2020 tot 2030 (10 jaar) zien we vanuit kansrijke doelgroepen een jaarlijkse potentiële marktvraag naar circa 3.380 tot 3.960 woningen.

- De jaarlijkse marktvraag wordt voor ruim 34% vertegenwoordigd door jonge stellen en alleenstaanden. Hoewel dit type huishoudens de komende jaren in omvang af neemt, is hun verhuisgeneigdheid ten opzichte van andere huishoudenstypen groot. Dit stuwt de jaarlijkse marktvraag vanuit deze doelgroep.
- Ook nemen gezinnen een groot aandeel van de marktvraag in (30%). De relatief grote marktdruk vanuit gezinnen komt onder andere voort uit een forse groei van deze doelgroep.
- Circa 15 tot 20% van de jaarlijkse marktvraag komt vanuit de 65+ huishoudens. Hoewel de groep oudere huishoudens de komende 10 jaar fors groeit, is hun effectieve vraag relatief beperkt door hun lage verhuismobiliteit (een gezin verhuist circa 2 tot 3 keer vaker dan een 65-plushuishouden, zie tabel 1, kolom 6).
- Circa 60 tot 65% van de potentiële jaarlijkse marktvraag gaat uit naar een koopwoning, 25 tot 30% naar een sociale huurwoning en 10 tot 15% naar een vrijesectorhuurwoning.
- Vooral gezinnen en alleenstaanden en stellen met een midden tot hoog inkomen zijn koop georiënteerd.

Tabel 6: potentiële jaarlijkse marktvraag in Westland per doelgroep naar eigendom en prijsklasse.

Doelgroepen	Leeftijd en samenstelling	Inkomen*	Huur / Sociaal < € 740	Huur / Vrije sector > € 740	Koop / sociaal < € 225.000	Koop / bereikbaar € 225.000 – € 310.000	Koop / middelduur tot duur € 310.000 - € 400.000	Koop / middelduur tot duur € 400.000 - € 500.000	Koop / duur > € 500.000
Vroeg Volwassen (starters)	alleenst. & stel tot 35 jaar	laag	230 - 250	130 - 140	190 - 200	100 - 110	20 - 30	0 - 10	0 - 10
Veel voor weinig (starters)		midden & hoog	20 - 30	40 - 50	160 - 170	190 - 200	90 - 100	20 - 30	0 - 10
Familie doorzon	gezinnen	laag & midden	140 - 150	40 - 50	110 - 120	40 - 50	20 - 30	0 - 10	0 - 10
Ruimtezoekers voor de kinderen		hoog	40 - 50	20 - 30	140 - 150	230 - 240	150 - 160	80 - 90	60 - 70
Jong geleerd, oud gedaan	alleenst. & stel 35 - 64 jaar	laag	130 - 140	10 - 20	30 - 40	10 - 20	0 - 10	0 - 10	0 - 10
Woonerf welgestelden		midden & hoog	50 - 60	30 - 40	120 - 130	100 - 110	50 - 60	30 - 40	10 - 20
Suburbane Senioren	alleenst. & stel 65+	laag	270 - 290	50 - 60	40 - 50	20 - 30	0 - 10	0 - 10	0 - 10
Ruim(t)genieters / zilveren rand		midden & hoog	30 - 40	40 - 50	30 - 40	40 - 50	20 - 30	10 - 20	0 - 10
Totaal kansrijke doelgroepen			910 - 1.010	360 - 440	820 - 900	730 - 810	350 - 430	140 - 220	70 - 150
Overige doelgroepen			0 - 10	0 - 10	10 - 20				
Totale potentiële vraag per jaar			910 - 1.020	360 - 450	2.120 - 2.530				

Bron: Primos 2019, WoON2018 & WoON2015. Bewerking Stec Groep (2020). Afronding kolom 4 t/m 10 op tientallen. Hierdoor kunnen optellingen verschillen *Inkomensgrenzen: tot € 36.798 (laag), € 36.798 tot € 47.040 (midden) en € 47.040 + (hoog). Dominante voorkeuren van iedere doelgroep zijn groen gearceerd.

Circa 75 tot 85% van de totale marktvraag van kansrijke huishoudens gaat uit naar woningen in het betaalbare segment.

- De marktvraag van kansrijke huishoudens naar woningen in het betaalbare segment gaat voor circa 30 tot 35% uit naar sociale huur, 10 tot 15% naar vrijesectorhuur en 50 tot 55% naar een woning in het koopsegment tot € 310.000.
- Zo’n 65 tot 75% van alle koop georiënteerde huishoudens geeft de voorkeur aan een koopwoning in het segment tot € 310.000. In werkelijkheid koopt 30% van de kopers een woning in dit segment (zie tabel 2), mogelijk omdat er relatief weinig woningen tot € 310.000 te koop staan (15% van totale aanbod is woning tot € 310.000).

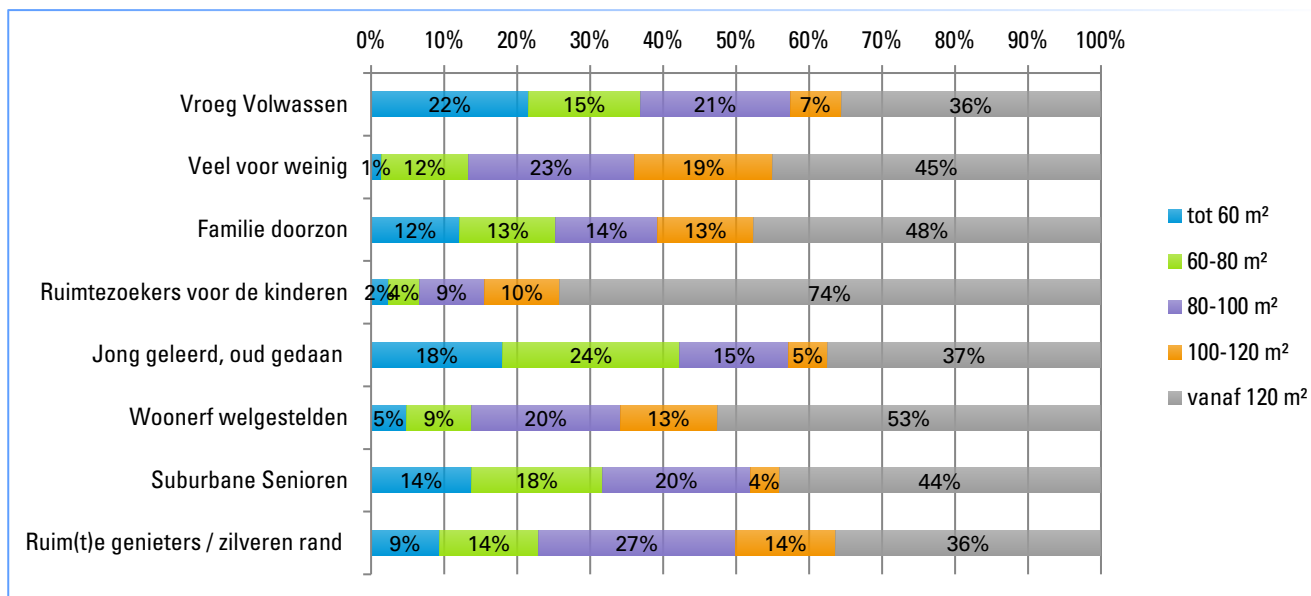
Let wel, het gaat om een potentiële vraag. Dit is de vijver waaruit u vist. Slechts een deel van de verhuiscapaciteit van huishoudens verhuist daadwerkelijk. Verder moet u huishoudens naar uw project verleiden. U concurreert immers met andere nieuwbouwprojecten, die ook een deel van de koek afsnoepen. Ook concurreert u met woningen die vrijkomen bij mutatie in de bestaande bouw.

Vooraf voorkeur voor ruime woningen, maar niet in praktijk niet altijd haalbaar

Naast dat we de voorkeur voor prijsklasse en eigendom in beeld brengen, doen we dat ook voor de omvang van een woning. In onderstaande figuur is per doelgroep weergegeven welke voorkeuren zij hebben met betrekking tot de omvang van een woning. Voor alle doelgroepen geldt dat zij de grootste voorkeur hebben voor een woning vanaf 120 vierkante meter. Kanttekening hierbij is dat wens voor een bepaald type woning in de praktijk anders kan uitpakken wanneer ook rekening wordt gehouden met de betaalbaarheid van een woning. Voor de doelgroepen ‘vroeg volwassen’, ‘jong geleerd, oud gedaan’ en

‘suburbane senioren’ is het vanuit het betaalbaarheidsperspectief bijvoorbeeld minder realistisch dat zij in een woning groter dan 120 m² landen.

Figuur 7: percentage vraag per doelgroep naar omvang woning



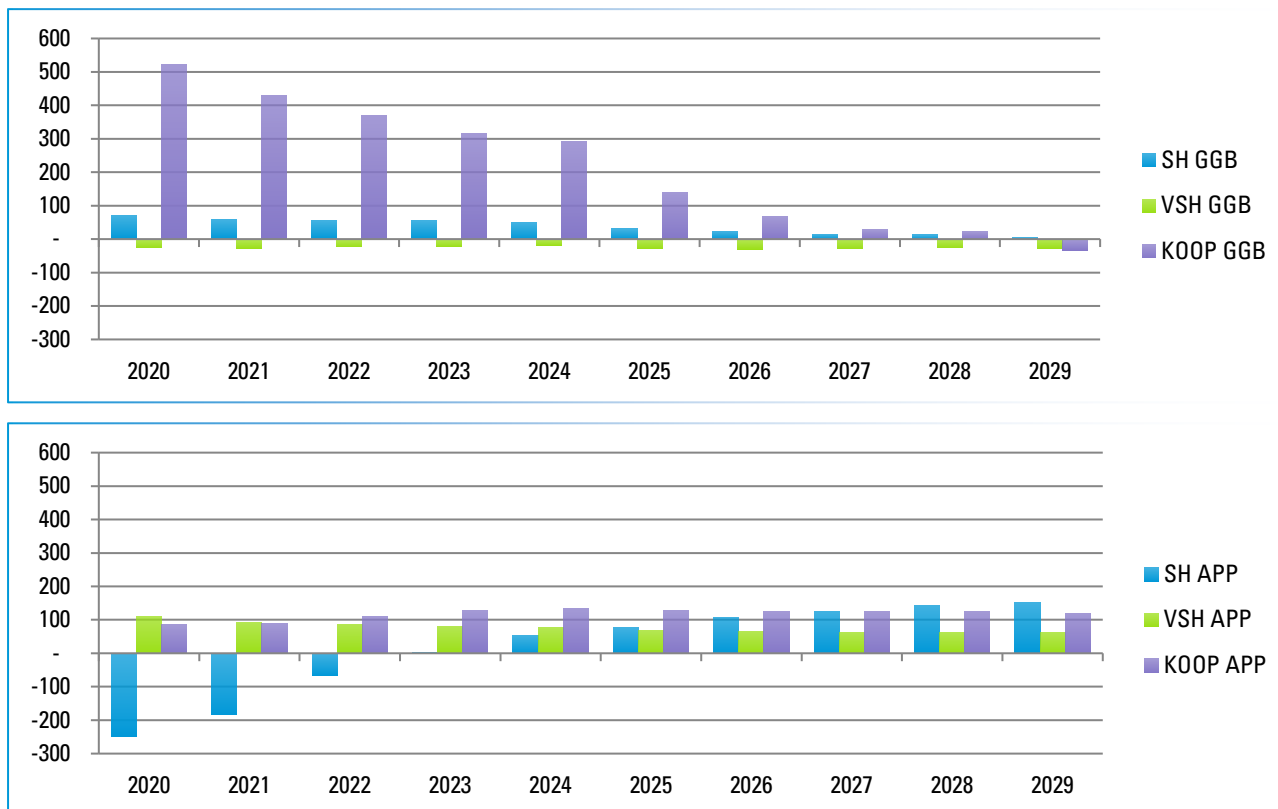
Bron: Primos 2019, WoON2018. Bewerking Stec Groep (2020).

2.6 Kwantitatieve woningbehoefte: ruimte voor toevoeging 4.370 woningen tot 2030

In deze paragraaf gaan we in op de wisselwerking tussen marktvrage en bestaande voorraad: welke vraag kan worden bediend met het bestaande woningaanbod en in welk segment zijn nog nieuwe woningen nodig?

In onderstaande figuren simuleren we de woningmarktbehoefte in de komende 10 jaar. Door vrijkomend aanbod met de vraag (op basis van WoON2015, WoON2018 en Primos 2019) te salderen ontstaat een beeld van de netto behoefte. Dit doen we op basis van het doorstroommodel. Daarin worden de verschillende prognoses gecombineerd om over een langere termijn uitspraken te kunnen doen. Op basis van het model zien we dat tot 2030 de vraag naar grondgebonden woningen jaarlijks af zal nemen. De vraag naar appartementen en nultredenwoningen¹ is de eerste twee jaar negatief. Vanaf 2022 stijgt de vraag langzaam en vanaf 2025 stabiliseert de vraag zich tot circa 100 woningen per jaar.

Figuur 8: additionele woningbehoefte over de periode 2020-2030 uitgesplitst naar type op basis van het doorstroommodel



Bron: Primos 2019, WoON 2015, WoON 2018, bewerking Stec Groep (2020).

In de praktijk wel behoefte aan toevoeging sociale huurwoningen

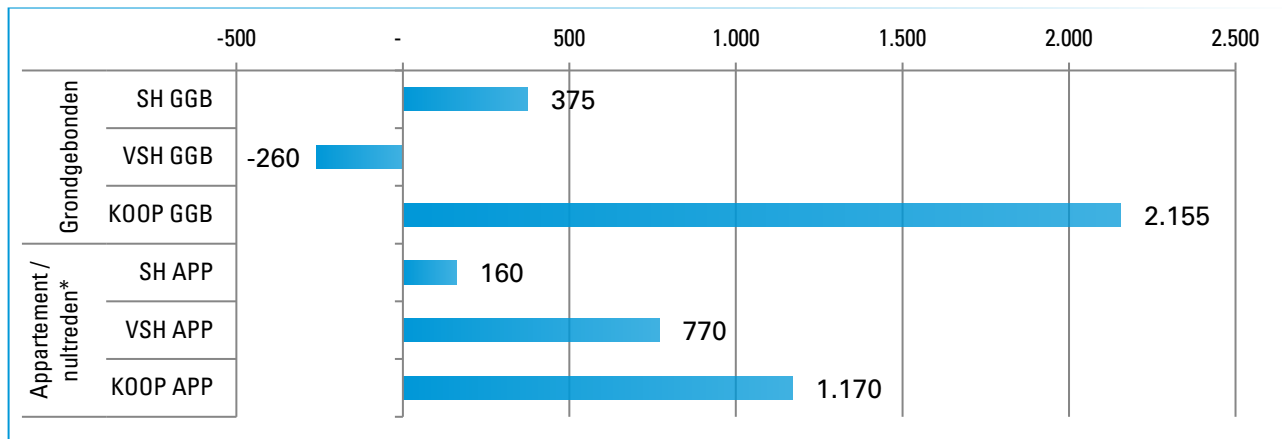
Bovenstaande figuur geeft voor de periode tot 2023 een theoretisch overschot van sociale huurwoningen weer en op de langere termijn (tot 2030) een behoefte. We benadrukken daarbij dat het model uitgaat van een optimaal gebruik van de bestaande/huidige woningvoorraad in Westland (zie ook tekstbox over de werking van het Doorstroommodel op de volgende pagina). Door het scheefwonen in de bestaande sociale voorraad zijn deze woningen nu niet beschikbaar voor de doelgroep. Daardoor is er in de praktijk ook op de korte termijn een behoefte aan nieuwe sociale huurwoningen om de doelgroep passend te kunnen huisvesten.

¹ Appartementen en nultredenwoningen zijn appartementen (met lift) of levensloopbestendige grondgebonden woningen. levensloopbestendige grondgebonden woningen zijn idealiter nultreden. Brede deurposten, geen drempels en gemakkelijk toe te voegen ruimtes (zoals een slaapkamer) op de begaande grond maken de woning geschikt voor ouderen.

Additionele behoefte: circa 2.270 grondgebonden en 2.100 appartementen/nultredenwoningen

De prognoses gecombineerd geeft voor de periode 2020 - 2030 een totale behoefte van circa 2.270 grondgebonden woningen en 2.100 appartementen/nultredenwoningen. De vraag naar koopwoning blijft daarbij groter dan de totale vraag naar woningen in het sociale- en vrijesectorhuursegment.

Figuur 9: additionele behoefte voor de periode 2020-2030 uitgesplitst naar type en eigendomsvorm op basis van het doorstroommodel.



Bron: Primos 2019, WoON 2015, WoON 2018, bewerking Stec Groep (2020). *Nultredenwoning: basisfuncties (woonkamer, kleuken, docuhe, wc en minimaal 1 slaapkamer) zijn gelijkvloers. Dit kunnen zowel appartementen als grondgebonden nultredenwoningen zijn.

UITLEG STEC-DOORSTROOMMODEL

Het doorstroommodel is een methode om de opgave in de woningmarkt te benaderen. Het is een dynamisch en vraaggestuurd model dat jaarlijks de vraag en het aanbod van woningen tegen elkaar afzet. De bestaande voorraad, het verhuisgedrag en demografische ontwikkelingen liggen hieraan ten grondslag. Het model simuleert de jaarlijkse in- en uitgaande verhuizingen op basis van verhuis- en woonwensen (WoON 2015 & WoON 2018). Zo ontstaat een vraag-aanbodconfrontatie die per saldo een jaarlijkse opgave oplevert.

Het doorstroommodel is een theoretische benadering. De uitkomsten moeten als indicatief worden beschouwd. Het is een ideaalscenario op basis van verhuis- en woonwensen en volledige keuzevrijheid. De woningmarkt is een aanbodmarkt, waardoor huishoudens in de praktijk ander gedrag kunnen vertonen dan op basis van hun woonwensen kan worden verwacht. Ook de neemt de betrouwbaarheid van demografische prognoses af naarmate we verder vooruit kijken.

Grotere opgave sociale huur door regionale afspraken

Op basis van ons doorstroommodel komen we tot een cumulatieve opgave van circa 535 sociale huurwoningen in de periode 2020-2030 om in de sociale woningbehoefte in Westland te kunnen voorzien. De gemeente Westland heeft samen met de andere gemeenten in de regio Haaglanden ook afspraken gemaakt over de regionale opgave binnen de sociale huur. Om de opgave beter te spreiden over de regio moet de gemeente meer sociale huurwoningen bouwen dan nodig zijn op basis van de gemeentelijke behoefte raming². In het referentiescenario van ABF wordt uitgegaan van een opgave van circa 380 sociale huurwoningen tussen 2019 en 2030. Het scenario ‘meer evenwicht’ gaat uit van een opgave van circa 3.500 sociale huurwoningen om ook de regionale vraag (inclusief een meer gelijkmatige spreiding vanuit onder andere Den Haag en Delft) op te kunnen vangen. Beide scenario’s zijn gebaseerd op de woningbehoefte raming (WBR) 2019 van de Provincie Zuid-Holland, onze raming is gebaseerd op de meest actuele prognose van ABF, de Primos 2020.

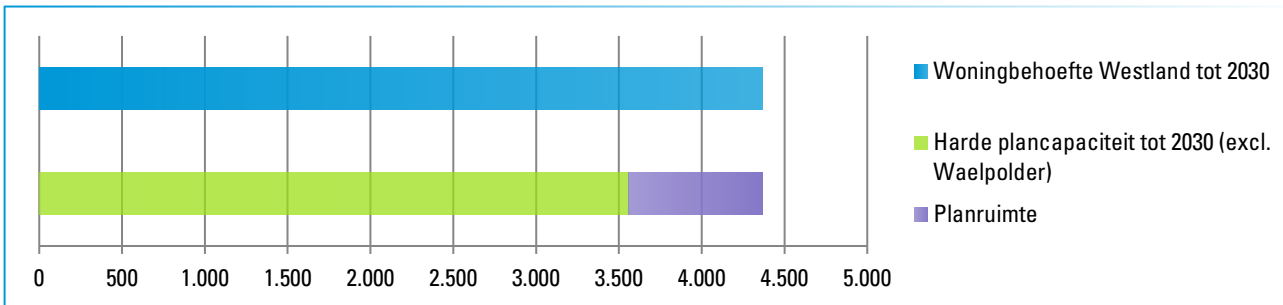
² Op basis van ABF-rapport ‘naar meer evenwicht in Haaglanden’ van december 2019

2.7 Concurrentiepositie

Vervolgens bekijken we in hoeverre in deze behoefte al wordt voorzien in planaanbod en waar per saldo dus nog veel marktruimte / behoefte is.

Op basis van de beschikbare gegevens omtrent de plancapaciteit³ van de gemeente Westland schatten we in dat er voor de periode 2020 tot 2030 plannen zijn voor circa 5.500 tot 5.600 woningen. Het merendeel van alle woningen landt in plannen voor de komende 5 jaar. Onbekend is welk aandeel hard en welk aandeel zachte plannen betreft. Op basis van eerdere ontvangen gegevens van de gemeente Westland⁴ en de inventarisatie plancapaciteit van ABF (oktober 2019) doen we de aanname dat circa 70 tot 80% van alle plannen harde plancapaciteit betreft: circa 4.160 woningen. We verwachten dat dit inclusief circa 600 woningen in Waelpolder is. Exclusief de geplande woningen in Waelpolder gaat het om harde plannen voor circa 3.560 woningen. Daarmee is er de komende 10 jaar naar verwachting nog ruimte voor de toevoeging van circa 810 woningen in harde plannen.

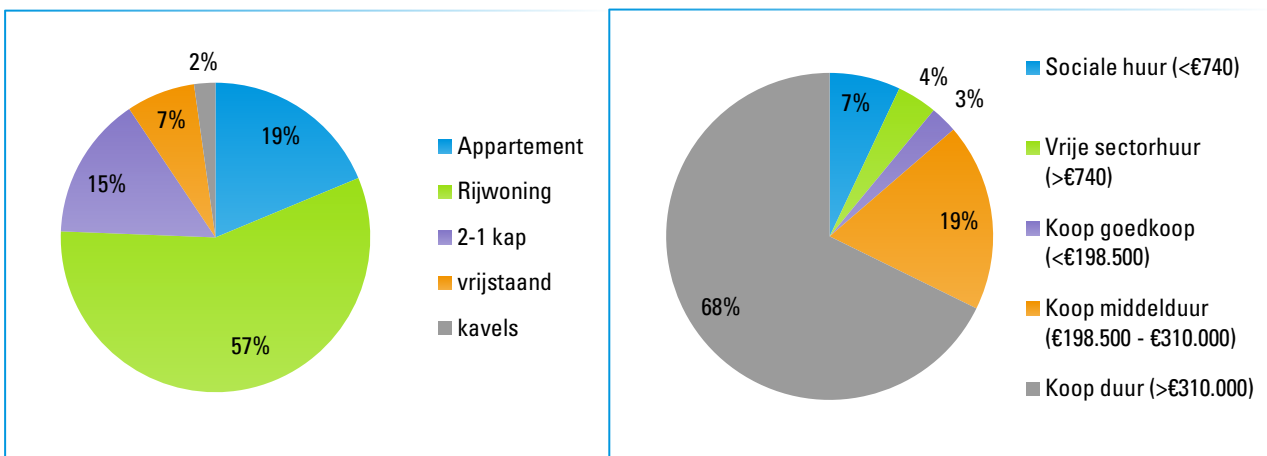
Figuur 10: Inschatting van de confrontatie woningbehoefte en plancapaciteit Westland 2020 - 2030



Bron: Gemeente Westland (2020), Gemeente Westland (2018), Primos (2019), ABF (2019), bewerking Stec Groep (2020).

Circa 81% van de woningen in de plannen (exclusief deelgebied Waelpolder) betreft een grondgebonden woningen, waarvan het grootste deel rijwoningen. De landt de meerderheid (ruim 68%) van alle woningen in het dure koopsegment vanaf € 310.000. Zie onderstaande figuur.

Figuur 11: Type woningen naar type (links) en prijsklasse (rechts) op basis van plancapaciteit gemeente Westland



Bron: plancapaciteit gemeente Westland (juni 2020), bewerking Stec Groep (2020).

Op basis van de plancapaciteit kan de verwachting worden uitgesproken dat er tot 2030 sprake is van relatief veel concurrerend aanbod in soortgelijke nieuwbouwprojecten in Westland. Veel van de geplande

³ Ontvangen van de gemeente Westland (per juni 2020).

⁴ Op basis van plancapaciteit gemeente Westland eind 2017, ontvangen mei 2018.

ontwikkelingen zullen hierdoor direct concurreren met uw project. Onderstaande tabel toont een selectie van deze mogelijk concurrerende plannen.

Tabel 7: Selectie van nieuwbouwprojecten met grondgebonden woningen en appartementen in Westland: plaatje, omschrijving aantallen en woningtypes, oplevering, concurrentiekracht ten opzichte van Waelpolder (+ en -)

Nr	Project	Aantal woningen	Planning	Kenmerken	Beoordeling Concurrentiekracht	
1	Brandmeester, Naaldwijk 	36	Oplevering onbekend	Appartementen Type: Koop Oppervlakte: 75 tot 100 m ² Prijs: n.n.b. Bijzonderheden: voormalige brandweerkazerne, gelijkvloers wonen, nabij centrum.	Vergelijkbaar	+/-
2	Van Buyten, Poeldijk 	53	Verkoop gestart	Vrijstaand, twee-onder-een-kap, geschakeld, herenhuis en hoekwoning. Type: Koop Oppervlakte: 140 tot 227 m ² Prijs: € 395.000 tot € 769.000 v.o.n. Bijzonderheden: deel huizen grenst aan voorzijde aan water	Vergelijkbaar	+/-
3	Glaszicht (fase 2), Maasdijk 	4	Verkoop gestart	Twee-onder-een-kap Type: Koop Oppervlakte: 186 tot 194 m ² Prijs: € 647.500 tot € 677.5000 v.o.n. Bijzonderheden: royale woningen	Vergelijkbaar. Hogere prijsstelling zal andere doelgroep aan kunnen trekken.	+/-
4	Nieuw Ambacht, 's-Gravenzande 	70	Bouw gestart	Appartementen Type: Koop Oppervlakte: 45 tot 145 m ² Prijs: n.b. Bijzonderheden: gelijkvloers wonen, drie royale penthouses	Vergelijkbaar. Trekt mogelijk andere doelgroep door ligging in dorpskern	+/-
5	De Blauwe Kreeken, Poeldijk 	44	Verkoop gestart	Twee-onder-een-kap, tussen- en hoekwoning Type: koop Oppervlakte: 125 tot 181 m ² Prijs: € 364.850 tot € 644.850 v.o.n.	Vergelijkbaar	+/-

6	<p>Natuurlijk wonen, 's-Gravenzande</p> 	53	Verkoop gestart	<p>Vrijstaand, twee-onder-een-kap en tussen- en hoek woningen Type: koop Oppervlakte: 125 tot 179 m² Prijs: € 349.500 tot € 900.000 v.o.n.</p> <p>Bijzonderheden: deel kavels grenzend aan water en enkele luxe villa's met zeer riante kavels.</p>	Vergelijkbaar. Deels hogere prijsstelling waardoor andere doelgroep aangetrokken kan worden.	+/-
7	<p>Graf van Zande (fase 1), 's-Gravenzande</p> 	41	Bouw gestart	<p>Appartementen en tussenwoningen Type: koop Oppervlakte: 112 tot 146 m² Prijs: € 345.000 tot € 630.000 v.o.n.</p> <p>Bijzonderheden: gelijkvloers wonen, drie royale penthouses</p>	Vergelijkbaar	+/-

Bron: Nieuwbouw-Westland, (2020), bewerking Stec Groep (2020).

2.8 Planoptimalisaties en adviezen

Planoptimalisatie Waelpolder

In deze sub paragraaf doen we enkele eerste suggesties die ontwikkeling van Waelpolder kunnen versterken:

- **Zet in op een diversificatie van uw programma** met woningen in het sociale huursegment, de vrijesectorhuur en het koopsegment. Circa 30% van de potentiële jaarlijkse marktvrage gaat uit naar een sociale huurwoning, 5% naar goedkope koop, 20% naar middeldure koop of huur en 45% naar dure koop.
- **Realiseer voornamelijk woningen in het betaalbare segment.** Circa 75 tot 85% van de totale marktvrage van kansrijke huishoudens gaat uit naar woningen in het betaalbare segment. De vrage naar woningen in het betaalbare segment gaat voor circa 30 tot 35% uit naar sociale huur, 10 tot 15% naar vrijesectorhuur en 50 tot 55% naar een woning in het koopsegment tot € 310.000.
- **Zet in op de ontwikkeling van koopwoningen in het segment tot € 310.000.** De vrage naar koopwoningen is groot, waarbij vooral vrage is naar woningen in het betaalbare koopsegment tot € 310.000. Daarmee spreekt u de grootste doelgroep aan. Zo'n 65 tot 75% van alle koop georiënteerde huishoudens geeft de voorkeur aan een koopwoning in het segment tot € 310.000. U kunt er daarnaast voor kiezen om op enkele plekken (bijvoorbeeld aan de rand van het plangebied) enkele woningen te realiseren in een duurder segment: 5 tot 10% van de kopers heeft de voorkeur voor een woning boven de € 400.000. Vooral gezinnen en alleenstaanden en stellen met een midden tot hoog inkomen zijn koop georiënteerd. Door daarnaast een deel van de ruimte voor dure koopwoningen binnen het project te reserveren voor zelfbouwkavels spreekt u een bredere doelgroep aan en bevordert u de differentiatie binnen de wijk.
- **Zet in op de ontwikkeling van levensloopbestendige woningen.** Het aantal huishoudens van 65 jaar en ouder in Westland neemt de komende jaren fors toe, waardoor ook de vrage naar geschikte woningen voor deze oudere doelgroep sterk toeneemt. U bedient de 65+ huishoudens met levensloopbestendige (grondgebonden) woningen in Waelpolder, zoals appartementen, benedenwoningen, patiowoningen of bungalows. Levensloopbestendige woningen zijn idealiter nultreden, hebben brede deurposten, geen drempels en/of zijn gemakkelijk aan te passen door de mogelijkheid om een slaapkamer en badkamer te realiseren op de begane grond. Met dit type woning speelt u in op de toenemende vergrijzing en onderscheid u zich van andere concurrerende projecten met grondgebonden nieuwbouwwoningen. De levensloopbestendige (grondgebonden) woning is vooral kansrijk nabij voorzieningen. Het noordoostelijk deel van uw plangebied vinden wij dan ook het meest kansrijk voor de realisatie van dit type woning.
- **Creëer verschillende woonmilieus om eentonigheid en uniformiteit te voorkomen.** Dit kunt u doen door het plangebied op te delen in kleinere projecten. Realiseer verschillende woningtypen en groottes binnen de kleinere projecten. Maak onderscheid door in te zetten op architectuur en inrichting van de openbare ruimte.
- **Let bij de ontwikkeling op het groene karakter van het project.** Een groene uitstraling zal vooral de doelgroep jonge stellen, gezinnen en ouderen aanspreken. Zij zijn veelal op zoek naar ruimte (voor hun kinderen). Door bij de ontwikkeling van woningen ook aandacht te hebben voor het behouden en verbeteren van bestaand groen, en het inpassen van speelvoorzieningen en een wandelroute verbetert u de aantrekkelijkheid van de leefomgeving voor de kansrijke doelgroepen.

Adviezen met betrekking tot Woningbouwimpulsregeling

Ter aanvulling op ons marktonderzoek leest u hieronder onze adviezen met betrekking tot de aandachtspunten die het Rijk benoemt voor de Woningbouwimpulsregeling ten aanzien van betaalbaarheid en doelgroepen.

Beschrijf de betaalbaarheid van de woningen en ga hierbij in op de volgende aspecten:	
1. In hoeverre worden maatregelen getroffen om te garanderen dat het beoogde aantal betaalbare huur- en koopwoningen daadwerkelijk gerealiseerd wordt?	<p>Borging van het aantal betaalbare huur- en koopwoningen in het plan kan op verschillende manieren: (1) publiekrechtelijk via het bestemmingsplan, (2) via een privaatrechtelijke overeenkomst tussen de gemeente en de ontwikkelaar of (3) een combinatie van beiden.</p> <p>In het bestemmingsplan heeft u de mogelijkheid categorieën sociale huur, sociale koop en middenhuur op te nemen. Voor middenhuur is een separate doelgroepen- of middenhuurverordening nodig. Voor sociale koop geldt een bovengrens van € 200.000, die naar verwachting in 2021 wordt opgetrokken naar de NHG-grens van € 310.000 (prijspeil 2020).</p> <p>Privaatrechtelijke afspraken kennen meer contractvrijheid, waardoor u meer gedetailleerd kunt afspreken welke voorwaarden gelden. U kunt hierin ook afspraken maken over een termijn waarop de woningen gebouwd moeten worden.</p>
2. Welke eisen worden aan deze woningen gesteld? (zoals eisen rondom het langjarig betaalbaar houden en het oppervlak van de woningen)	<p>Ook dit kunt u vastleggen in het bestemmingsplan en/of privaatrechtelijke overeenkomsten. Het betaalbaar houden van woningen kan op verschillende manieren:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Voor sociale huurwoningen op te nemen in het bestemmingsplan kunt u via de doelgroepenverordening vastleggen hoe lang deze minimaal geëxploiteerd moeten worden in het sociale segment. • Voor middenhuurwoningen geldt dat u in een zelfde doelgroepenverordening (of middenhuurverordening) een minimale exploitatieduur kunt vastleggen en voorwaarden kunt stellen aan aanvangshuren en indexatie daarvan. Privaatrechtelijk zijn ook koppelingen tussen huurprijs en vierkante meters mogelijk. • Voor sociale koopwoningen kunt u publiekrechtelijk geen afspraken maken over het langjarig betaalbaar houden van de woningen. Deze betaalbaarheid van de woning wordt bepaald door vraag en aanbod. We adviseren u daarom vooral in te zetten op de marktconformiteit van de betaalbare koopwoningen: een passend metrage bij een passende prijs. Bij een scheve verhouding tussen beiden bestaat de kans dat betaalbare koopwoningen snel het betaalbare segment ontstijgen, waardoor behoud van betaalbaarheid niet slaagt. <p>Ter overweging: als u de betaalbaarheid van betaalbare koopwoningen toch maximaal wilt borgen, dan kunt u een koopgarantconstructie overwegen. Dit is een (erfpacht)constructie waarbij de gemeente (of ontwikkelaar) korting geeft op de aankoopprijs van de woning, die wordt verrekend bij doorverkoop. De gemeente of ontwikkelaar heeft daarbij een terugkoopplicht. Er ontstaat een repetitief proces dat langdurige betaalbaarheid van de woningen borgt. Een koopgarantconstructie vraagt o.a. om oprichting van een grondverwerfings- en terugkoopfonds.</p>
Beschrijf welke doelgroepen bereikt worden en ga hierbij in op de volgende aspecten:	
3. In hoeverre maatregelen getroffen zijn of worden om een menging van doelgroepen te bereiken;	<p>Menging van doelgroepen borgt u op verschillende manieren:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Programmamix van diverse woningbouwcategorieën – zoveel mogelijk gespikkeld - in het bestemmingsplan. • Toewijzingsregels voor sociale huur, sociale koop en middenhuurwoningen in een doelgroepen(- of middenhuur)verordening. Hierin kan een gemeente bijvoorbeeld als voorwaarde opnemen dat de woningen aan bepaalde inkomensgroepen moeten worden verkocht/verhuurd. • In de huisvestingsverordening kan een gemeente specifieke woningbouwcategorieën (alleen in de huur) aanwijzen die vergunningplichtig zijn. Aan de vergunningsaanvraag kunnen voorwaarden worden gesteld, bijvoorbeeld ten aanzien van het inkomen. Om specifieke woningbouwcategorieën aan te wijzen is het nodig de schaarste in het desbetreffende segment aan te tonen.
4. In hoeverre specifiek gebouwd gaat worden voor bepaalde doelgroepen;	Door woningbouwcategorieën te bestemmen in het bestemmingsplan, gekoppeld aan de doelgroepenverordening, borgt u hoeveel gebouwd voor specifieke doelgroepen.
5. In hoeverre maatregelen getroffen worden om woningen aan bepaalde doelgroepen toe te wijzen.	

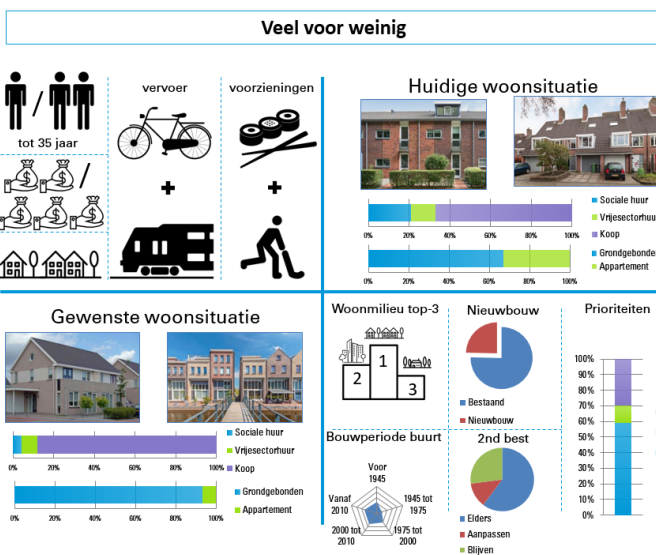
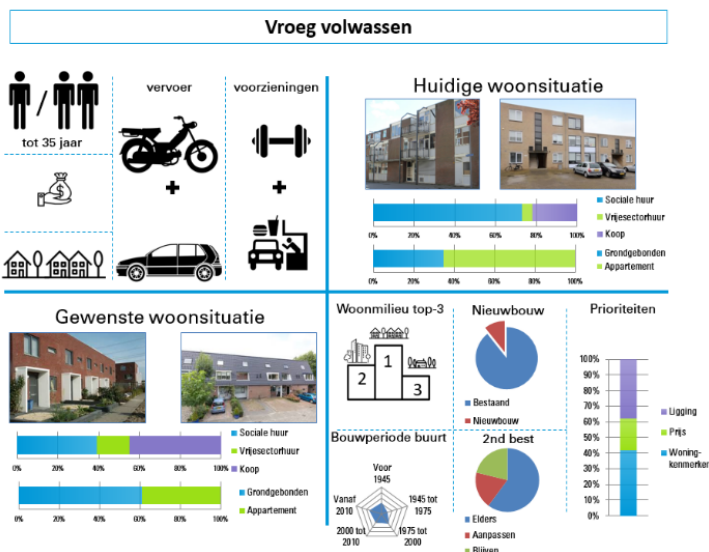
Bijlage: Kansrijke doelgroepen

Naam doelgroep	Woonmilieu	Leeftijd en samenstelling	Inkomen*	Aandeel	
				Nederland	Westland**
JULB (jong urbaan, laag budget)	Stedelijk	alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	laag	4,8%	0,0%
JUMI (Jong, Urbaan, MiddenInkomen)		alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	midden	1,0%	0,0%
Yuppies		alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	hoog	2,2%	0,0%
Geboren en getogen		gezinnen	laag en midden	6,0%	0,0%
Stads-elite		gezinnen	hoog	9,6%	0,0%
KISS (klein inkomen, stedelijke setting)		alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	laag	6,4%	0,0%
Midlife, Mid-City		alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	midden en hoog	7,8%	0,0%
Oudere eenvoud stedelijk		alleenstaanden en stellen 65+	laag	6,5%	0,0%
Stedelijk genieten		alleenstaanden en stellen 65+	midden en hoog	3,2%	0,0%
Vroeg Volwassen (starters)		Suburbaan	alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	laag	2,3%
Veel voor weinig (starters)	alleenstaanden & stellen tot 35 jaar		midden en hoog	1,9%	5,6%
Familie doorzon	gezinnen		laag en midden	4,0%	8,8%
Ruimte en Gemak	gezinnen		hoog	11,0%	28,8%
Jong geleerd, oud gedaan	alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar		laag	4,1%	6,4%
Woonerf Welgestelden	alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar		midden en hoog	7,2%	15,6%
Suburbane Senioren	alleenstaanden en stellen 65+		laag	6,8%	17,8%
Ruim(t)egenieters / zilveren rand	alleenstaanden en stellen 65+		midden en hoog	4,8%	9,7%
JOLO (JONG LOkaalgebonden)	Landelijk	alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	laag	0,4%	0,0%
Blijvers en Terugkeerders		alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	midden en hoog	0,4%	0,0%
Rurale ruimtezoekers gezin		gezinnen	laag	0,6%	0,0%
Gegoed ruraal gezin		gezinnen	midden en hoog	3,7%	0,3%
Blijf-in-de-wijkers		alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	laag	0,9%	0,1%
Stadsontwijkers / Off the (Urban) grid		alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	midden en hoog	1,9%	0,1%
Landelijke eenvoud		alleenstaanden en stellen 65+	laag	1,5%	0,1%
Landelijke luxe		alleenstaanden en stellen 65+	midden en hoog	1,1%	0,1%

Bron: Stec Groep (2020). *Inkomensgrenzen: tot € 36.798 (laag), € 36.798 tot € 47.040 (midden) en € 47.040 + (hoog). ** indicatief op basis van Stec-doelgroepenindeling.

Omschrijving suburbane huishoudens

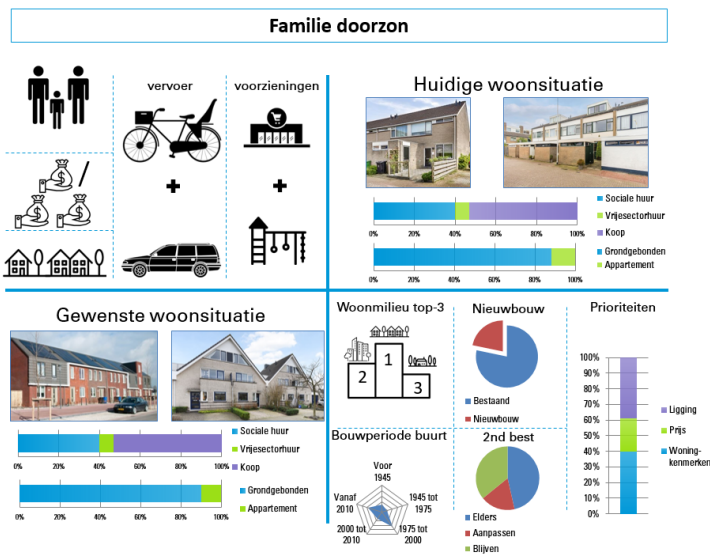
De 'vroeg volwassen' (starters) doelgroep zijn jonge alleenstaanden en stellen met een laag inkomen die uit huis gaan of voor het eerst gaan samenwonen. De voorkeur van deze doelgroep gaat doorgaans uit naar een eengezinswoning, maar door hun beperkte bestedingsruimte zijn ze beperkt in hun woonkeuze. Voor alleenstaanden behoort een appartement ook tot de mogelijkheid. De vroeg volwassen doelgroep landt daardoor in het goedkope koopsegment of de sociale huur. Ze hechten waarde aan het hebben van een eigen auto, zodat werk in de regio goed bereikbaar is.



De 'veel voor weinig' (starters) doelgroep kiest vooral vanwege de relatieve betaalbaarheid ten opzichte van andere wijken en dorpsen in Westland voor een grondgebonden nieuwbouwwoning in Waelpolder. Zij maken een rationele afweging: in Waelpolder krijgen ze meer vierkante meters voor hetzelfde bedrag; 'value for money'. De 'veel voor weinig' doelgroep heeft een grote voorkeur voor een ruime grondgebonden woning. Ze landen daardoor in de grotere (koop) woningen in Waelpolder, die ze dankzij hun goede financiële positie kunnen veroorloven. U maakt de woningen in Waelpolder aantrekkelijk voor deze doelgroep

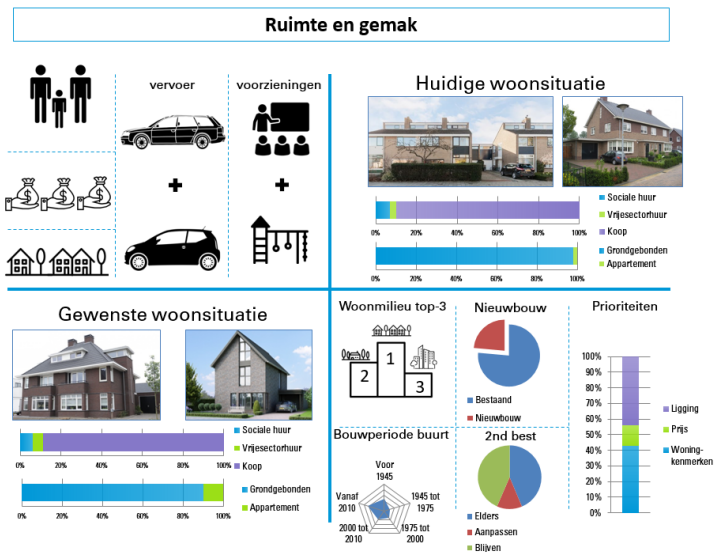
door extra in te zetten op duurzaamheid.

De 'familie doorzon' (gezinnen met een laag en middeninkomen) kiezen voor een grondgebonden koopwoning in Waelpolder omdat ze een volgende stap willen maken in hun woon carrière. Een deel van de 'familie doorzon' doelgroep woont nu in een sociale huurwoning maar wil naar een koop- of vrijesectorhuurwoning verhuizen, passend bij hun groeiende inkomen. Hun voorkeur gaat uit naar een grondgebonden koopwoning met een tuintje. Daardoor landen ze in de kleinere en daardoor betaalbare gezinswoningen in Waelpolder. Het zijn auto georiënteerde gezinnen, afkomstig uit de directe omgeving. De aanwezigheid van scholen en andere voorzieningen maakt uw project aantrekkelijk voor deze doelgroep.

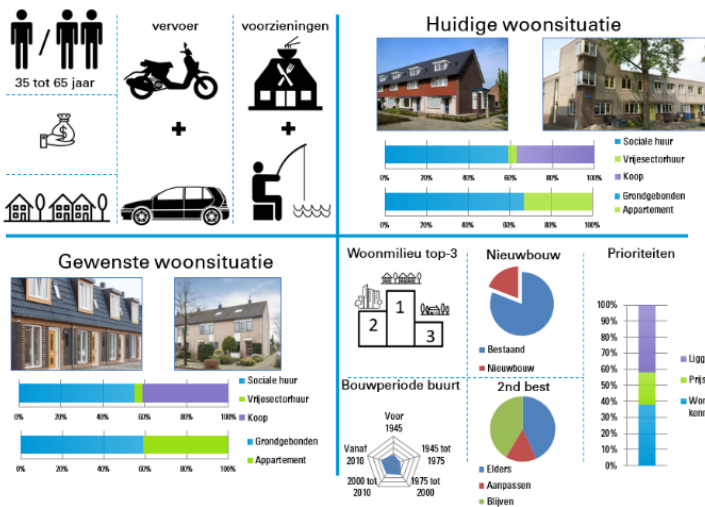


De ‘ruimtezoekers voor de kinderen’

(gezinnen met een hoog inkomen) die voor een grondgebonden woning in Waelpolder kiezen zijn gericht op luxe en comfort. Ze kiezen voor een grondgebonden woning met tuin en voldoende ruimte voor de kinderen. Het is een doelgroep die kiest voor karakter en eigenheid en heeft een grote voorkeur voor een koopwoning. Onderscheidende architectuur en een hoog afwerkingsniveau sluiten aan bij de eisen en levensstijl waaraan deze doelgroep haar identiteit ontleent. De buurt waar je woont, en de uitstraling van het huis, en de straat doen ertoe. Belangrijk ook is er te wonen met andere gezinnen die grofweg dezelfde verwachtingen hebben. Het comfort van nieuwbouw maakt dat zij voor Waelpolder kiezen.



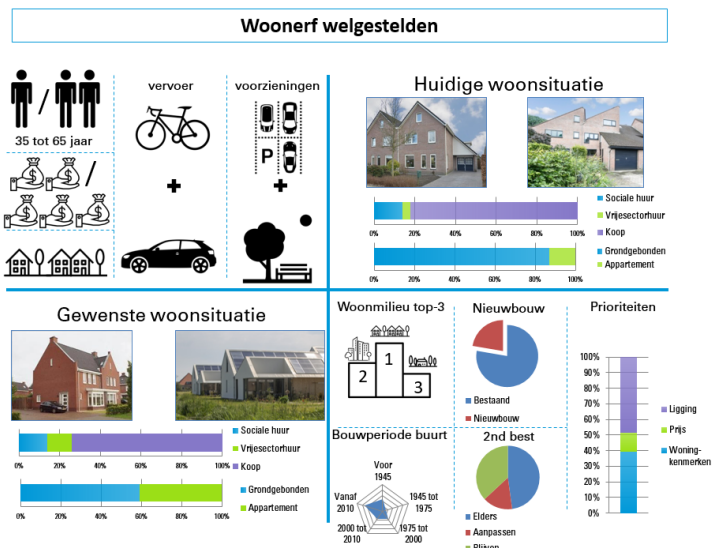
Jong geleerd, oud gedaan

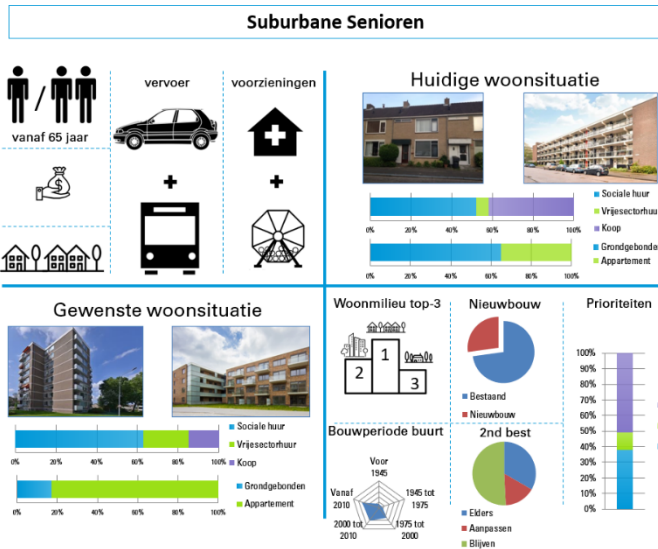


De groep ‘Jong geleerd, oud gedaan’ zijn alleenstaanden en stellen van middelbare leeftijd met een laag inkomen. Ze zijn door het beperkte budget beperkt in de woonkeuze en tonen daarmee gelijkenis met de groep ‘vroeg volwassen’. De ‘Jong geleerd, oud gedaan’ groep is auto georiënteerd en veelal woonachtig in een sociale huurwoning. Ze hechten veel waarde aan de wijk waarin ze wonen omdat familie en vrienden ook in dezelfde wijk wonen. Ze landen in Waelpolder omdat ze elders geen sociale huurwoning kunnen bemachtigen, of juist kiezen voor het comfort van een nieuwbouwwoning.

‘Woonerf welgestelden’

zijn alleenstaanden en stellen tussen de 35 en 65 jaar met een midden tot hoog inkomen. Ook voor hen is Waelpolder een interessante locatie. Het gaat om relatief vermogende huishoudens (vaak tweeverdieners) met een of twee auto’s. Zij zijn carrièregericht, suburbaan georiënteerd, en onderscheiden zich daarmee van de meer stedelijk georiënteerde alleenstaanden en stellen in dezelfde leeftijdscategorie. Een ruime woning met het oog op kinderen hebben zij niet nodig. Wel kiezen ze bewust voor de ruimte van een eengezinswoning met tuin, gelegen in een rustige en groene omgeving. In de buurt is het belangrijk dat je kunt sporten, en dat voorzieningen nabij zijn.





‘Suburbane Senioren’ zijn oudere huishoudens met een laag inkomen. Het zijn huishoudens die een grondgebonden woningen inruilen voor een gelijkvloers appartement. Door hun lage inkomen zijn zij vaak aangewezen op het sociale huursegment. Ze landen vaak in gelijkvloerse appartementen in kleinschalige complexen. Laagdrempelige voorzieningen zoals een buurthuis zijn voor hen belangrijke ontmoetingsplekken. Ze wonen graag in de nabijheid van zorgvoorzieningen, zoals de huisarts, een apotheek. Omdat de eigen vervoersmogelijkheden afnemen zijn zij vaker aangewezen op het openbaar vervoer.

De ‘ruim(t)le genietters / zilveren rand’ zijn alleenstaanden en stellen vanaf 65 jaar met een midden tot hoog inkomen. Ze wonen nu nog in een grote vrijstaande woning die niet geschikt is als levensloopbestendige woning. Deze oudere huishoudens hebben in toenemende mate de voorkeur voor een appartement of gelijkvloerse woning (in het huursegment). Dit als resultaat van een afnemende vitaliteit en het feit dat men zorgeloos wil wonen zonder het onderhoud aan de woning of een tuin. Zij vinden een veilige omgeving en een hoogwaardig afgewerkt, ruim appartement van belang, evenals een goede autobereikbaarheid. De oudere huishoudens zijn doorgaans gesteld op een beschutte omgeving, maar wonen bij voorkeur op loopafstand van dagelijkse voorzieningen.

