



Behoeftedrechtsteden

Welk bouwprogramma past bij de wensen en de groeistrategie?

Inhoud

Conclusies	1
Samenvatting	4
Probleemstelling	6
Methode van onderzoek	7
1. De wensen	7
2. Vraag van doelgroepen	17
3. De plannen	19
4. Autonome behoefte (Rigo)	20
5. Resultaten uit het verleden	22
6. De huidige markt	25
7. Herkomst van kopers	32
Bijlagen	37

Dit onderzoek richt zich op de vraag naar koopwoningen in de regio Drechtsteden in de periode van de Groeiagenda. Met name gaat het over de vraag van doelgroepen, zoals midden en hogere inkomens en de gewenste woningtypen. De analyse van de vraag vanuit diverse bronnen is samengevoegd tot een advies over een programma.

Conclusies

Het onderzoek richt zich op de vraag naar koopwoningen. Voor de volledigheid wordt soms ook ingegaan op de huursector. Een duurder geliberaliseerde huurwoning kan immers een (tijdelijk) substituut zijn voor een vergelijkbare koopwoning, die voor woonconsumenten om wat voor reden dan ook niet beschikbaar is. De geliberaliseerde huursector kan een duidelijke rol vervullen voor doelgroepen die op zoek zijn naar flexibele woonvormen. De vraag hiernaar is in kaart gebracht en gerapporteerd in de notitie doelgroepen van Flexwonen in beeld. De geliberaliseerde huursector biedt in een aantal gevallen ook specifieke voorzieningen of woonvormen aan die interessant zijn voor bepaalde doelgroepen. De toegang van woningen in de geliberaliseerde huursector is anders geregeld dan de toegang tot de sociale huurwoningen. De behoefte aan sociale huurwoningen is geen onderwerp van dit onderzoek geweest.

1. De wensen en voorkeuren op dit moment

De Grote Omgevingstest is een breed onderzoek naar de beleving, voorkeuren, gedrag en keuzemotieven van bewoners in de provincie Zuid-Holland; niet een traditioneel kwantitatief woningbehoefte-onderzoek; en is begin 2019 uitgekomen. In de regio Drechtsteden hebben 3.700 mensen aan deze Grote Omgevingstest deelgenomen.

Dé woonconsument bestaat niet. Er zijn verschillen zowel qua levensfase (leeftijd en huishoudensamenstelling), inkomensgroep als leefstijl (de combinatie van een taakgerichte of mensgerichte inslag met de voorkeur voor een snelle of rustige inslag). Toch zijn twee algemene trends zichtbaar: een trend naar meer kwaliteit (meer voorzieningen, zoals lift, stadscentrum, meer unieke, luxe woningen) en een trend naar meer rust (landelijk wonen, wonen in een dorp).

Als we de huidige woonsituatie vergelijken¹ met de ideale situatie dan geven in de Drechtsteden 14.000 huishoudens² aan niet in een woning van hun voorkeur te wonen. De voorkeuren voor de volgende vier typen is groter dan hoe huishoudens nu in de regio wonen. Het gaat dan om:

- 750 huur eengezinswoningen sociaal (tot 711 euro)
- 3.750 koopappartementen in de prijsklasse middelduur (200.000-300.000)
- 2.000 koopappartementen in de prijsklasse duur (300.000 en meer)
- 7.500 luxe "eengezinswoningen" in de prijsklasse duur (2¹ kap en vrijstaand 300.000 en meer)

De aantallen kunnen voor de komende jaren richtinggevend zijn voor een woningbouwprogramma. Op langere termijn kunnen de wensen aan verandering onderhevig zijn.

De woonconcepten Wonen aan water, landschappelijk wonen, wonen in een hof en 100% duurzaam wonen zijn op dit moment het meest populair. Qua stijl is er diversiteit in smaak, maar gaat de voorkeur van de gemiddelde woonconsument uit naar Traditioneel en Klassiek. Bij appartementen gaat de voorkeur niet alleen uit naar grootschalig zoals Wonen aan water of Woontoren, maar zeker ook naar kleinschalig, wonen in hof, combinatie met patio.

¹ Van 13% is de huidige woonsituatie niet (geheel) bekend, bijvoorbeeld omdat geen huur- of koopprijs is ingevuld en van 28% is de voorkeur niet bekend. Voor de laatste groep is de huidige woonsituatie ook als voorkeur aangehouden, voor zover bekend

² Dit aantal komt overeen met de mutatiegraad van 5,5% per jaar gedurende 2 jaar.

2. Vraag van doelgroepen

Het Onderzoekcentrum Drechtsteden heeft op verzoek van de gemeente Dordrecht kwantitatieve scenario's uitgewerkt van de Groeiagenda en zal deze scenario's door gaan rekenen op economische effecten. Als spin-off van het opstellen van de scenario's voor Dordrecht konden ook cijfers voor de gehele regio worden berekend.

Er is vraag naar 12.500 koopwoningen vanuit vier doelgroepen:

- jonge starters,
- werkenden die een baan in de regio vinden door nieuw werkgelegenheid, waarvan de helft ook in de regio zal (gaan) wonen,
- huishoudens met een midden- en hoger inkomen, die voorheen uit de regio vertrokken, maar die de regio nu nadrukkelijk wil behouden en
- senioren van 65-79 jaar (zie ook resultaten van de Grote Omgevingstest (pagina7)).

Om de behoefte van huishoudens met midden en hoog inkomen te achterhalen hebben we een analyse gemaakt van buurten in de Drechtsteden waar meer dan 30% huishoudens met een hoger inkomen wonen (t.o.v. gemiddeld in Nederland 20%). Uit deze analyse van 40 buurten³ blijkt dat in deze buurten 40% (37% eengezins en 3% appartement) dure woningen staan (t.o.v. 17% gemiddeld). Het gaat relatief vaak (33%) om nieuwe woonbuurten (met woningen met bouwjaar van na 2000), t.o.v. 13% gemiddeld. De bouw van duurdere woningen heeft een positief effect op het aantal huishoudens met hoger inkomen (en daarnaast ook middeninkomens), echter dit verband geldt voornamelijk voor eengezinswoningen. Voor appartementen is het effect veel geringer. Nieuwbouw van grondgebonden koopwoningen is aantrekkelijk voor de hogere en midden inkomensgroep. Het bouwen van appartementen zal vooral meer midden inkomens aantrekken.

3. De huidige plannen

De nieuwbouwplannen voor de komende 15 jaar zijn opgenomen in de provinciale planmonitor. Deze bevat de nieuwbouw- en sloopplannen van gemeenten in de regio (inclusief Hardinxveld-Giessendam). Voor de periode tot en met 2030 staan er 236 plannen in waarvan 81% onherroepelijk of in voorbereiding of via bestemmingplan geregeld zijn en 44 nu nog niet (19%). Al deze plannen tezamen bevatten 16.235 nieuwbouwwoningen.

Van de 16.235 nieuwe woningen zijn er 12.160 een koopwoning (75%). Van de koopwoningen zijn er 5.250 (350 per jaar) een koop-appartement met name in Dordrecht (2.781 woningen) en Zwijndrecht (1.284 woningen). Met de nieuwbouw van 16.235 woningen (uitbreiding van 14.235) zou tweederde van de Groeiagenda zijn gerealiseerd. In de komende jaren zal naar nog meer locaties worden gezocht en kunnen worden ontwikkeld.

De planning van 350 koopappartementen per jaar is ruim 2x het gemiddeld aantal verkopen van nieuwbouw in de afgelopen 10 jaren. Dat houdt in dat het kritisch kan zijn voor concurrerende locaties (binnen of aangrenzend de regio) of locaties op minder gunstige locaties of locaties met een relatief ongunstigere prijs/kwaliteit verhouding. Marketing of profilering kan de vraag wel gunstig beïnvloeden. De belangrijkste doelgroep voor koopappartementen blijven alleenstaanden en paarhuishoudens. In de praktijk wordt 6% ook bewoond door (eenouder)gezin met kind(eren). Bij nieuwbouwplanning kan overwogen worden om 2 of 3 complexen die gunstige gelegen zijn ten opzichte van voorzieningen voor (jonge) gezinnen mede te richten op deze doelgroep.

Gezien de differentiatie in woonmilieu zullen de plannen in de overige gemeenten niet concurrerend zijn voor de plannen in Dordrecht of Zwijndrecht. De plannen in Dordrecht en Zwijndrecht zijn ook verspreid over diverse woonmilieus, maar wel in belangrijke mate geconcentreerd in het woonmilieu Buiten centrum. De specifieke kwaliteit van de locaties zal daarom in de keuze van de consumenten meer bepalend zijn (zie paragraaf over de voorkeuren voor woonconcepten van woonconsumenten).

De planning van 460 koopwoningen eengezins (2¹ kap en vrijstaand) per jaar is 1 3/4 maal de minimum opnamecapaciteit conform de gemiddelde verkopen van nieuwbouw in de afgelopen 10 jaren. Daarbij moet aangetekend worden, dat deze periode gekenmerkt wordt door de crisis op de woningmarkt (2008-2015).

³ Het gaat om 40 van de ruim 300 buurten in de regio (13%)

4. Autonome behoefte

Uit het Rigo onderzoek volgt dat de autonome behoefte van 9.560 woningen uitbreiding in de periode 2016-2030 vooral gericht is op de koopsector.

De autonome behoefte aan koop eengezinswoningen is -afhankelijk van het scenario- tussen 5.760 en 6.830 woningen (tussen 384 en 455 eengezinswoningen per jaar). De behoefte aan koopappartementen varieert van 1.510-2.340 woningen (tussen 100 en 156 koopappartementen per jaar). De behoefte aan koop meergezinswoningen varieert tussen 16% en 24% afhankelijk van het scenario.

Het bij woonvisie Drechtsteden als uitgangspunt gekozen scenario zit wat de behoefte aan koopappartementen betreft relatief laag.

5. Resultaten uit het verleden: verkoopmonitor

Uit de verkoopmonitor blijkt dat in de afgelopen 10 jaar in de regio gemiddeld 260 koop eengezinswoningen en 150 koopappartementen per jaar verkocht zijn.

En transacties bestaande woningen

Het aantal verkopen van bestaande woningen is -tijdens de woningmarktcrisis- laag geweest. De laatste twee jaar is er een enorme toename. Waren er in 2013 nog minder dan 2.000 transacties in de Drechtsteden (exclusief Hardinxveld-Giessendam). Dit aantal is in 2017 meer dan verdubbeld tot 4.053. De verwachting is overigens dat het aantal transacties niet verder zal stijgen. Het betreft namelijk onder meer een inhaalslag van de crisisjaren. In 2018 nam het aantal transacties t.o.v. 2017 alweer af. We concluderen hieruit dat **het aantal transacties in deze regio fluctueert** met de landelijke marktontwikkelingen.

Terwijl het aantal verkopen van jaar op jaar flink varieert, bleef de **verhouding** in verkopen tussen eengezinswoningen en appartementen in de afgelopen jaren vrij **constant: rond de 30% van de transacties betrof een koopappartement.**

Afgezet tegen de voorraad is de mutatiegraad van koopappartementen hoger dan die van de gemiddelde eengezinswoningen. In 2017 werden er 2.783 van de 56.306 **eengezinswoningen** verkocht, een **mutatiegraad van 4,9%**. Er werden 1.270 **koopappartementen** verkocht van de voorraad van 13.267, een **mutatiegraad van 9,6%**. Dit is vergelijkbaar aan het Nederlands gemiddelde. In andere jaren ligt deze verhouding vergelijkbaar.

6. De huidige markt

Er staan op dit moment relatief weinig woningen in de regio Drechtsteden te koop, met name is het aanbod aan koopappartementen gering. Bij een gemiddelde liquiditeit van 0,4 zouden er 300 koopappartementen te koop kunnen staan, nu staan er echter 112 te koop.

De gemiddelde verkooptijd is zeer kort, namelijk iets meer dan één maand (NVM).

De mediane verkoopprijs nam toe tot 245.000 euro in het vierde kwartaal 2018, maar ligt lager dan die in de omliggende regio's.

7. Herkomst van kopers

Gemiddeld genomen bleek in 2017 ongeveer **18% van de bewoners van nieuwbouw** afkomstig van buiten de regio. Dit lage aandeel hangt waarschijnlijk samen met het betrekkelijk gering aantal nieuwbouwwoningen in deze jaren. Bij nieuwe koopappartementen blijkt een relatief groot deel uit de eigen regio te komen.

De herkomst van bewoners van bestaande koopwoningen wijkt af van de nieuwbouw. Gemiddeld genomen blijkt ongeveer **29% van de bewoners van bestaande koopwoningen** afkomstig van buiten de regio. Bij de duurdere eengezinswoningen is dat 24%.

Per saldo was er in 2017 een plus van 150-200 huishoudens (alleen binnenlandse migratie). Huishoudens van buiten de regio komen vooral uit Rotterdam en de Rotterdamse regio, en vestigen zich voor een klein deel in de sociale huursector, maar veelal in de koopsector.

Tabel 1 Overzichtstabel koopwoningen

Categorie	eengezins	appartement
de wensen 15 jaar (Grote Omgevingstest)	7.500	5.750
de vraag door doelgroepen 15 jaar (OCD)	7.500	5.000
alle plannen 15 jaar (planmonitor)	6.910	5.250
autonome behoefte 15 jaar (RIGO)	6.730	2.340
verkochte nieuwbouw 15 jaar (afgelopen 10 jaar*1,5) (verkoopmonitor)	3.900	2.250
verkochte bestaande woningen in 2017 (Kadaster)	2.783	1.270
verkochte bestaande woningen in 2018 (Calcasa)	2.588	1.053
Mutatiegraad (2017)	4,9%	9,6%
aantal te koop 3 ^e kwartaal 2018 (NVM)	402	112
herkomst nieuwbouw 2017: eigen gemeente (OCD)	56%	62%
regio	24%	26%
van buiten regio	20%	12%
herkomst bestaand 2017: eigen gemeente (OCD)	56%	55%
regio	16%	17%
van buiten regio	29%	28%

Deze tabel is basis voor het definiëren van 1. de basis-opnamecapaciteit gezien de trend uit het verleden, 2. de opnamecapaciteit die past bij de huidige voorkeuren en 3. de opnamecapaciteit die bij de groei agenda hoort (20.000 koopwoningen).

Als **basis-opnamecapaciteit** houden we de verkochte nieuwbouw uit de afgelopen 10 jaar aan: afgerond voor de komende 15 jaar: 4.000 koop eengezinswoningen en 2.250 koopappartementen.

De **opnamecapaciteit die past bij de huidige voorkeuren**, houdt rekening met de groei-ambitie van de regio, de wensen, de vraag en de huidige inventarisatie van plannen en komt uit op 7.250 koop eengezinswoningen en 5.250 koopappartementen.

De **opnamecapaciteit** die bij de **Groeiagenda** hoort, betekent een nieuwbouw van 11.250 koop eengezinswoningen en 7.500 koop appartementen, welke nodig is om de banengroei te faciliteren. Uit een jaarlijkse monitor van (afzet van) woningbouw, plannen en banengroei kan blijken dat deze aantallen in de komende jaren mogelijk worden.

Samenvatting

Samenvattend, beantwoorden we de kernvragen uit het onderzoek:

1. Wat zijn de kenmerken van de vraag van doelgroepen, met name van midden en hogere inkomen(kwantiteit en kwaliteit)?

De voorkeuren van woonconsumenten wordt gekenmerkt door vijf bewegingen:

- van meergezins zonder lift naar meergezins met lift
- van huur naar koop
- van meergezins naar eengezins
- van goedkoop naar duurder
- van eengezinswoning in rij/tussenwoning naar 2^e kap of vrijstaand

De voorkeuren (niet alleen van midden en hogere inkomens) richten zich vooral op de koopsector en daarbinnen luxe "eengezinswoningen" en koopappartementen in de prijsklasse middelduur en duur. Deze vraag komt vooral van doorstromers (in diverse leeftijdsgroepen), terwijl driekwart van de starters zal starten in een huurwoning en een kwart in een bestaande koopwoning of goedkope/middeldure koopwoning. Er is een vraag naar 12.500 koopwoningen vanuit vier doelgroepen:

- jonge starters,
- werkenden die een baan in de regio vinden door nieuw werkgelegenheid, waarvan de helft ook in de regio zal (gaan) wonen),
- huishoudens met een midden- en hoger inkomen, die voorheen uit de regio vertrokken, maar die de regio nu nadrukkelijk wil behouden en
- senioren van 65-79 jaar.

2. Welk woningbouwprogramma naar woningtype, prijsklasse en woonmilieu past hierbij? In het woningbouwprogramma zijn ook sociale huurwoningen nodig, met name ter vervanging van te slopen woningen in de sociale sector. In de sociale en vrije huursector is de vraag niet zozeer kwantitatief, maar vooral kwalitatief.

In de koopsector gaan de voorkeuren uit naar:

- 3.750 koopappartementen in de prijsklasse middelduur (200.000-300.000)
- 2.000 koopappartementen in de prijsklasse duur (300.000 en meer)
- 7.500 luxe "eengezinswoningen" in de prijsklasse duur (2¹ kap en vrijstaand) 300.000 en meer

Qua woonmilieu gaat de voorkeur uit naar een echte stadswijk met voorzieningen of juist een dorps- of landelijke omgeving, meer dan de bestaande stedelijke of suburbane woonwijken waar mensen nu wonen. Wonen aan water en wonen in een hof spreken veel woonconsumenten aan. Opvallend is ook dat de patio-woning en de rijwoning vaker wel dan niet leuk gevonden wordt. De 100% duurzame woning behoort eveneens tot de populaire concepten. De luxe 2¹ kapwoningen en vrijstaande woningen zorgen voor behoud en vestiging van midden én hogere inkomens. Appartementen zijn vooral voor de midden-inkomensgroep.

3. Wat is de flexibiliteit in dit programma (basis, huidige voorkeuren en doelgroepen en Groeiagenda), ook tegen het licht van de locaties die nu in beeld zijn?

Als basis-opnamecapaciteit geldt de verkochte nieuwbouw uit de afgelopen 10 jaar: afgerond voor de komende 15 jaar: 4.000 koop eengezinswoningen en 2.250 koopappartementen.

De opnamecapaciteit die past bij de huidige voorkeuren, houdt rekening met de groei-ambitie van de regio, de wensen, de vraag en de huidige inventarisatie van plannen en komt uit op 7.250 koop eengezinswoningen en 5.250 koopappartementen over een periode van 15 jaar.

De opnamecapaciteit die bij de Groeiagenda hoort, betekent een nieuwbouw van 11.250 koop eengezinswoningen en 7.500 koop appartementen, welke nodig is om de banengroei te faciliteren. Uit een jaarlijkse monitor van (afzet van) woningbouw, plannen en banengroei kan blijken dat deze aantallen in de komende jaren mogelijk worden.

4. En wat zijn de effecten van dit woningbouwprogramma op doorstroming vanuit de bestaande voorraad?

Het bouwen van luxe eengezinswoningen en koopappartementen levert relatief lange verhuisketens op. De luxe eengezinswoningen worden meestal betrokken door huishoudens vanuit een goedkopere of middeldure koopwoning (eengezins of appartement), die op zijn beurt betrokken kan worden door een starter of huurder. De koopappartementen worden voor een belangrijk deel ook bewoond door senioren die een koop eengezinswoning achterlaten. Deels zijn koopappartementen ook aantrekkelijk voor starters of werkende alleenstaanden en 2-persoonshuishoudens, dan is de verhuisketen minder groot.

Bij doorstroming is de relatief hoge mutatiegraad bij koopappartementen (dit geldt overigens ook voor huurappartementen) een aandachtspunt. Een overprogrammering van koopappartementen in enig jaar kan leiden tot een (nog) hogere mutatiegraad en daardoor prijsdaling binnen de goedkope en middeldure koopappartementen. In de afgelopen jaren is daar zeker geen sprake van geweest, want de prijsstijging van koopappartementen liep tenminste gelijk op met de gemiddelde prijsstijging. Dit is wel een indicator om te blijven volgen, naast verkooptijd en aanbod.

Probleemstelling

Eind 2017 is de Woonvisie "Goed wonen in de Drechtsteden" vastgesteld. Geanalyseerd is dat het in de regio goed wonen is: de bestaande kracht –een waterrijke woonomgeving, een fraaie historische binnenstad van Dordrecht, sterke bedrijven op maritiem en ander gebied, goede recreatiemogelijkheden binnen handbereik- moeten behouden en versterkt worden. Maar, ondanks deze hoge potentie zouden de kwaliteiten nog beter benut kunnen worden. Zo is de gemiddelde WOZ-waarde van bestaande woningen relatief laag. Kwalitatief hoogwaardige woningbouwlocaties langs het water of nabij stedelijke voorzieningen komen nog onvoldoende tot ontwikkeling. Huishoudens met een midden of hoger inkomen, die wel in de Drechtsteden zouden willen (blijven) wonen, kiezen hierdoor eerder voor andere regio's.

In de Woonvisie is uitgesproken dat de regio met de minder sterke punten aan de slag moet. De sociaaleconomische positie van de inwoners is een belangrijk aandachtspunt, evenals de versterking van wonen, werken en voorzieningen, zowel voor midden en hogere inkomens als voor de doelgroep jongeren en starters. Daarnaast is inmiddels duidelijk dat er in de Zuidvleugel van de Randstad een forse nieuwbouwpoging ligt, waar de regio Drechtsteden een bijdrage aan wil leveren. In de woonvisie zijn de kwalitatieve ambities en kwantitatieve groei-doelstelling verbonden.

Het advies van Atlas voor gemeenten, "Groeï en krimp, de Drechtsteden, naar een realistische woonambitie voor de Drechtsteden" laat zien dat de groei van de regio inderdaad achter is gebleven van die in Nederland. Ook de ontwikkeling van het aandeel hoger opgeleiden en hogere inkomensgroepen in de Drechtsteden is achtergebleven bij die in vergelijkbare stedelijke regio's. Dat heeft als negatief bijeffect dat veel van de aantrekkelijke voorzieningen in de regio financieel onder druk staan omdat de koopkrachtige vraag naar die voorzieningen vooralsnog minder is toegenomen dan verwacht (Marlet, pagina 11).

De achterblijvende groei en het uitblijven van een verandering van de samenstelling van de bevolking in de Drechtsteden heeft onder andere te maken met het woningaanbod in de regio. De Drechtsteden bieden relatief veel kleine woningen en relatief veel sociale huur. Daarentegen is het voor hoger opgeleiden en mensen met een hoger inkomen die hun oog op de regio hebben laten vallen vaak lastig een woning naar hun wens vinden. Er zijn blijkbaar niet genoeg aantrekkelijke woningen en locaties beschikbaar voor de doelgroep midden en hogere inkomens (Marlet, pagina 12).

Ten behoeve van de woningbouwprogrammering is nu inzicht gewenst in de kwaliteit aan woningen waar behoefte aan is, de wensen van doelgroepen zoals midden en hogere inkomensgroep, jongeren/starters en senioren en de gewenste voorzieningen. Het onderzoek moet leiden tot een advies over het programma naar kwantiteit en kwaliteit van woningen en woonomgeving. Het doel van het advies is om vanuit de behoefte de kaders aan te geven voor het programma, waardoor overprogrammering en onderprogrammering (in aantal en kwaliteit) kan worden voorkomen.

Vraagstelling

1. De Drechtsteden wil groeien en met name inzetten op de koopsector en doelgroepen, zoals huishoudens met midden en hoger inkomen, jongeren/starters en senioren (i.v.m. doorstroming). Wat zijn de kenmerken van hun vraag (kwantiteit en kwaliteit)?
2. Welk woningbouwprogramma naar woningtype, prijsklasse en woonmilieu past hierbij?
3. Wat is de flexibiliteit in dit programma (basis, huidige voorkeuren en doelgroepen en Groeiagenda), ook tegen het licht van de locaties die nu in beeld zijn?
4. Wat zijn de effecten van dit woningbouwprogramma op doorstroming vanuit de bestaande voorraad?

Methodie van onderzoek

Ten eerste is een analyse van voorkeuren van woonconsumenten gemaakt met behulp van het verslag, de factsheet en databestand van de Grote Omgevingstest, die in 2018 is gehouden en waaraan in Zuid-Holland ongeveer 50.000 inwoners aan mee hebben gedaan, waarvan 3.700 uit de regio Drechtsteden.

De behoefte kon worden vergeleken met een overzicht van plannen van eind 2018.

De voorkeuren die uit de Grote Omgevingstest komen zijn te vergelijken met een analyse van het Onderzoekcentrum Drechtsteden (OCD) en het Rigo Woningmarktonderzoek 2016-2031. We kijken naar de verschillen en marges/variëaties tussen de (economische en woningmarkt) varianten, die in het onderzoek berekend zijn.

Voor een gefundeerd advies over het woningbouwprogramma zijn de voorkeuren ook vergeleken met resultaten uit het verleden. Daarbij zijn meerdere bronnen gehanteerd, zoals de verkoopmonitor, dat een overzicht van de verkochte nieuwbouwwoningen per jaar en naar type en prijscategorie geeft. Naast verkoop van nieuwbouw analyseerden we ook de verkoop van bestaande woningen via NVM, Kadaster en Calcasa.

En tenslotte konden we via bestandsanalyse inzicht geven in het effect van verkopen op de doorstroming.

1 De wensen (Grote Omgevingstest)

In 2018 is in de provincie Zuid-Holland de Grote Omgevingstest uitgevoerd. Dit is een grootschalig en breed onderzoek naar de beleving, voorkeuren, gedrag en keuzemotieven van bewoners in de provincie Zuid-Holland. Zo'n 50.000 inwoners hebben hieraan meegedaan. In de regio zijn 3.700 respondenten. Deels gaat het om leden van vaste panelen aangevuld met aangeschrevenen via een a-selecte steekproef. De respons op het onderzoek was redelijk hoog. Zo was de respons onder de leden van het bewonerspaneel van het OCD 21%. De antwoorden van de deelnemers zijn per wijk gewogen op leeftijdsverhoudingen, huishoudensamenstelling en koop/huur-verhouding. Oudere huurders uit een particuliere huurwoning blijken daarna nog ondervertegenwoordigd.

Met de Grote Omgevingstest weten we beter wie er in de Drechtsteden wonen, hoeveel vraag er is naar stedelijke, suburbane, dorpse of landelijke woonmilieus, wat de vraag is naar verschillende type woningen, welke doelgroepen waar willen wonen en wat hun voorkeur is. Het onderzoek geeft daarmee input voor de ontwikkeling van nieuwe woningen en aanpassing van de bestaande woningvoorraad.

In het persbericht dat de provincie Zuid-Holland over de Grote Omgevingstest heeft uitgebracht, wordt aandacht gevraagd voor de 55-plusser die wel willen verhuizen, maar dit niet kunnen. Over de gehele provincie gerekend zouden 35.000 55-plus huishoudens willen doorstromen naar een appartement, maar het beperkte aanbod maakt dat ze in een eengezinswoning blijven zitten. Ontwikkelaars en gemeenten zetten tot nu toe vooral in op de nieuwbouw van eengezinswoningen. De meesten (ruim de helft) zouden een appartement in de huidige stadswijk wensen, zo'n 28% zoekt bij voorkeur in het dorp of platteland en een vijfde van hen zou graag een appartement in een stadswijk willen. Voor de regio Drechtsteden zou het verhoudingsgewijs om ruim 2.500 huishoudens van 55-plus gaan (7,2% van het aantal huishoudens in Zuid-Holland).

Een andere bevinding uit het onderzoek is dat de populariteit van de standaard woonwijken afneemt. Een groot deel van de hedendaagse woonconsumenten had liever gewoond in een echte stadswijk of juist een dorpse of landelijke omgeving, dan in een suburbane woonwijk waar zij nu wonen (aldus het persbericht van 16 januari 2019). Qua woonmilieus heeft de regio Drechtsteden voor ieder wat te bieden, maar ook hier is er een voorkeur voor meer kwaliteit van de echte stadswijk enerzijds en het rustige wat meer dorpse karakter anderzijds.

Wie wonen er in de Drechtsteden: leefstijlen

Via een viertal vragen zijn deelnemers aan het onderzoek ingedeeld in 8 leefstijlen gebaseerd op de indeling taakgericht of mensgericht en snel of rustig. In de kaart is te zien hoe de leefstijlgroepen over de regio verspreid zijn.

Leefstijlen (Disc)



Binnen de Drechtsteden zijn de leefstijlen in de kwadranten rustig en mensgericht het grootst, Het gaat om Vriendelijk & gezellig (lime), Stabiel & sociaal (groen) en Respectvol & weloverwogen (aqua) met ieder 19% van de inwoners. Dit is ook iets hoger dan in de provincie Zuid-Holland gemiddeld. Ook Inspirerend en actief (geel) is met 13% iets meer aanwezig dan in de provincie. De vier andere leefstijlen (in de kwadranten snel en taakgericht) zijn in de Drechtsteden wat minder dan gemiddeld in de provincie aanwezig.

Er is een verband tussen leefstijl en levensfase. De leefstijl Vriendelijke & gezellig (lime) zien we relatief veel terug bij de 55-74-jarigen. De leefstijl Stabiel & sociaal (groen) zien we eveneens relatief veel terug bij 55-74-jarigen. En de leefstijl Respectvol & weloverwogen (aqua) zien we relatief veel terug bij alleenstaanden en 2 persoonshuishoudens. Gezinnen zien we relatief meer terug in de leefstijl Inspirerend en actief (geel), "deel van het geheel", terwijl alleenstaanden wat vaker zich voelen behoren tot de leefstijl Creatief en uitbundig (oranje) en Dynamisch en zelfverzekerd (rood).

Tabel 2 combinatie levensfase en leefstijl

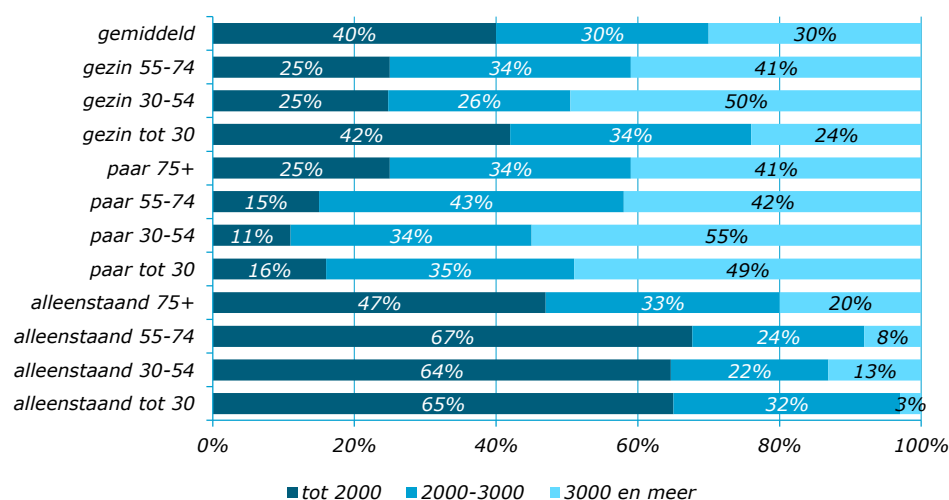
	disc								totaal
	oranje	geel	lime	groen	aqua	blauw	paars	rood	
alleenstaande jonger dan 30 jaar	10%	3%	2%	6%	4%	7%	7%	10%	5%
alleenstaande 30-54 jaar	9%	11%	10%	13%	15%	9%	8%	15%	12%
alleenstaande 55-74 jaar	8%	16%	17%	18%	15%	7%	12%	12%	14%
alleenstaande 75 jaar en ouder	2%	2%	3%	4%	3%	8%	3%	1%	3%
gezin jonger dan 30 jaar	4%	7%	4%	1%	1%	2%	0%	4%	3%
gezin 30-54 jaar	27%	30%	26%	17%	23%	23%	34%	22%	25%
gezin 55-74 jaar	5%	5%	8%	5%	5%	8%	6%	3%	6%
gezin 75 jaar en ouder	0%	0%	0%	1%	1%	0%	0%	0%	0%
paar jonger dan 30 jaar	3%	2%	2%	2%	2%	4%	3%	0%	2%
paar 30-54 jaar	5%	5%	3%	4%	3%	8%	4%	6%	4%
paar 55-74 jaar	14%	11%	17%	18%	20%	14%	14%	13%	16%
paar 75 jaar en ouder	2%	1%	2%	3%	2%	3%	1%	3%	2%
onbekend/anders	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
totaal	11%	6%	5%	9%	6%	8%	7%	11%	7%
	402	483	703	708	686	309	271	139	3701

Bron: Grote Omgevingstest, bewerking OCD, 3700 respondenten Drechtsteden
Toelichting: vetgedrukte waarden wijken significant positief af van het gemiddelde.

Gemiddeld heeft 40% van de huishoudens in de Drechtsteden een inkomen tot 2000 euro netto, ongeveer 30% een inkomen tussen de 2000- en 3000 euro en eveneens 30% een hoger inkomen (inkomen van eventuele beide partners, maar zonder inkomen van thuiswonende kinderen). Het gemiddeld besteedbaar inkomen van huishoudens in de Drechtsteden komt ongeveer overeen met het Nederlands gemiddelde (in 2015 1% lager dan het Nederlands gemiddelde).

Per levensfase verschilt deze inkomensverdeling. Zo hebben alleenstaanden logischerwijs vaker een laag totaal-inkomen (zij kunnen immers geen tweeverdiener zijn). Meerpersoonshuishoudens zonder kinderen hebben gemiddeld genomen de hoogste netto inkomens, met name de tweepersoonshuishoudens van 30-54 jaar. Van deze groep heeft 55% een netto-inkomen van 3000 euro of meer. Het gezin in de leeftijd van 30-54 jaar en de alleenstaanden en 2-persoonshuishoudens in de leeftijdsgroep 55-74 jaar zijn de grootste groepen.

Figuur 1 inkomen per levensfase



N.B.: Gezin in de leeftijd 75 jaar en ouder komt niet zoveel voor, zodat die buiten beschouwing blijft

Er is tot slot ook een duidelijke relatie tussen opleiding en inkomen. Dat is te zien in de onderstaande tabel en is met geel gearceerd. Het betekent echter niet dat alle hoog opgeleiden ook een hoog inkomen hebben of andersom.

Tabel 3: combinatie inkomen en opleiding

inkomen	opleiding								tot.
	lager onder-wijs	lbo/vmbo	mavo/onder-bouw havo en vwo	mbo niveau 1-2	mbo niveau 3-4	boven-bouw havo en vwo/prop. wo en hbo	hbo/wo bachelor	wo master	
<1050	26%	16%	11%	8%	7%	9%	5%	1%	8%
1050 - 1300	26%	13%	9%	8%	8%	10%	2%	1%	7%
1300 - 1600	11%	14%	11%	15%	7%	4%	1%	1%	7%
1600 - 2000	8%	16%	15%	11%	11%	9%	8%	2%	10%
2000 - 2500	3%	8%	18%	12%	12%	13%	11%	7%	12%
2500 - 3000	5%	8%	8%	9%	8%	15%	14%	14%	11%
3000 - 4000	0%	3%	7%	6%	10%	12%	20%	21%	12%
4000 - 5000	0%	1%	1%	2%	7%	5%	11%	15%	7%
5000 - 6000	0%	0%	0%	1%	2%	2%	4%	10%	3%
>6000	3%	0%	0%	0%	1%	1%	3%	9%	2%
weet ik niet / wil niet zeggen	16%	21%	19%	28%	27%	19%	22%	18%	23%
totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

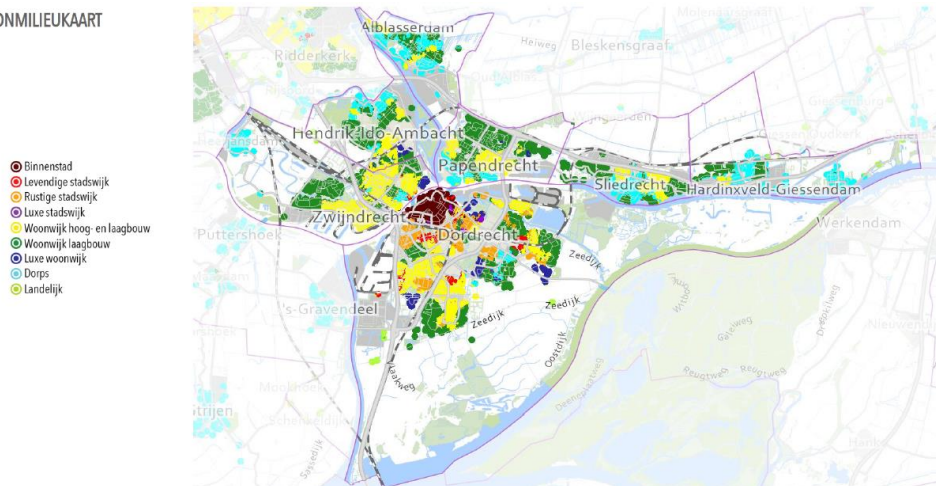
Bron: Grote Omgevingstest, bewerking OCD, 3700 respondenten Drechtsteden
Toelichting: vetgedrukte waarden wijken significant positief af van het gemiddelde.

Woonmilieus

Per gemeente en voor de regio in totaal is een factsheet gemaakt waarin onder andere te zien is hoe de woonmilieus over de gemeente/regio verspreid zijn (zie figuur hierna) en hoe de voorkeur van inwoners naar woonmilieu zich verhoudt tot de huidige woonmilieus en woonsituatie.

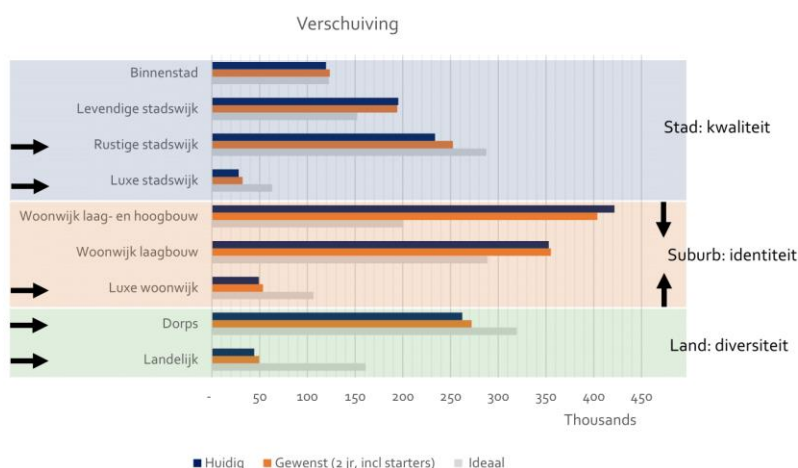
Figuur 2 Spreiding woonmilieus binnen de regio Drechtsteden

WOONMILIEUKAART



De woonmilieus "Rustige stadswijk", "Dorps" en "Landelijk" zijn relatief meer in trek. In de regio is het woonmilieu "Rustige stadswijk" te vinden in de ring rondom de binnenstad van Dordrecht, bijvoorbeeld het Reeland en deel van Dubbeldam. In de vier gemeenten in de Alblasserwaard en Hendrik-Ido-Ambacht, zijn de woonmilieus "Dorps" en "Landelijk" te vinden, evenals in Heerjansdam.

De woonmilieus "Woonwijk laag- en hoogbouw" en "Woonwijk laagbouw" zijn relatief minder in trek. Het gaat daarbij niet om de recente nieuwbouw van de Volgerlanden of Baanhoekwest, maar om de wijken uit de jaren zestig, zeventig en tachtig in Dordrecht en Zwijndrecht, en in bepaalde mate ook Hendrik-Ido-Ambacht, Papendrecht en Sliedrecht. Onderstaande afbeelding uit het hoofdrapport van de Grote Omgevingstest voor geheel Zuid-Holland laat de richting zien waarin de druk op de woonmilieus zich verplaatst.



Bron: De Grote Omgevingstest in de provincie Zuid Holland, pagina 4

Er is een relatie tussen leefstijlen en de woonmilieus waar zij een grotere voorkeur voor hebben en ook vaker wonen. Hoewel we in alle woonmilieus een mix vinden van leefstijlen, zien we significante verschillen. Mensen met een oranje en rode leefstijl voelen zich thuis in de stad waar zij onvoorspelbaarheid, vernieuwing en dynamiek zoeken. De groepen geel en lime zien belangrijke waarden als kindvriendelijkheid, harmonie en gezelligheid goed

vertegenwoordigd in de suburbane woonwijken. Mensen in de groepen groen en aqua hechten aan de betrokken dorps sfeer en de rust en ruimte van het landelijk gebied. Mensen in de blauwe en paarse groepen zoeken naar een hoog kwaliteitsniveau in de stad of daarbuiten, afhankelijk van de levensfase.

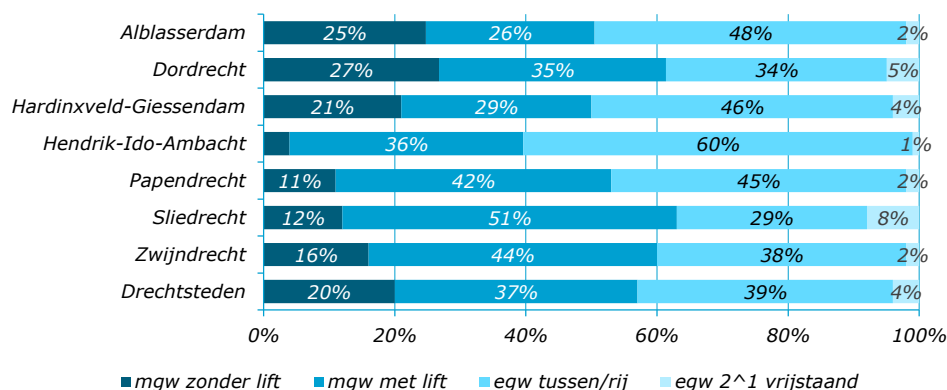
Woonvoorkeuren

Van deelnemers aan de grote Omgevingstest is de huidige woonsituatie vergeleken met de woonsituatie van hun voorkeur. Er zijn qua eigendom of type vijf bewegingen:

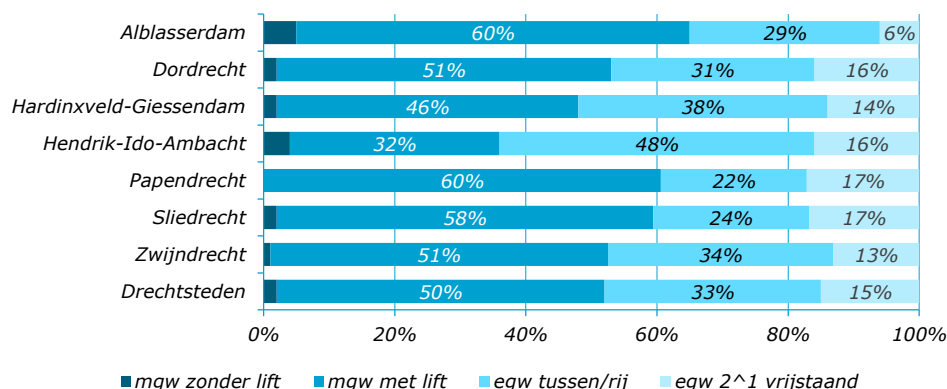
- van meergezins zonder lift naar meergezins met lift
- van huur naar koop
- van meergezins naar eengezins
- van goedkoop naar duurder
- van eengezinswoning in rij/tussenwoning naar 2[^]1 kap of vrijstaand

Binnen de huursector (sociaal en vrije sector) is de meergezinswoning zonder lift weinig populair. Als men zou kunnen kiezen, dan gaat de voorkeur eerder uit naar een appartement met lift. Die zijn echter duurder of kennen een langere wachttijd.

Figuur 3a Huidige woonsituatie huur (sociaal en vrije sector)



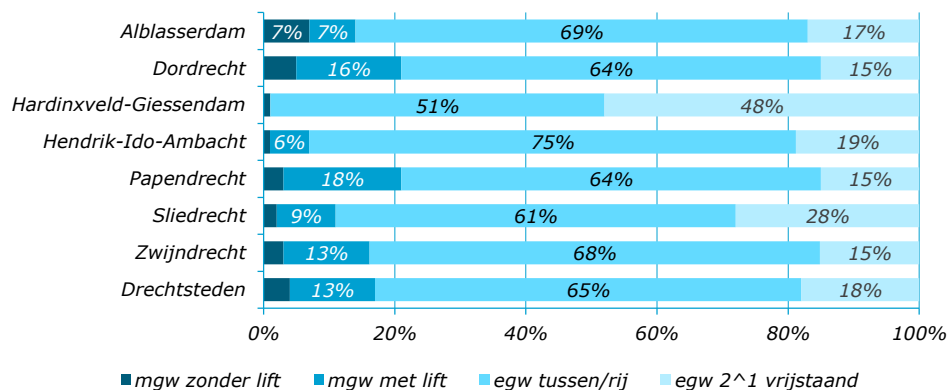
Figuur 3b Voorkeuren huur (sociaal en vrije sector)



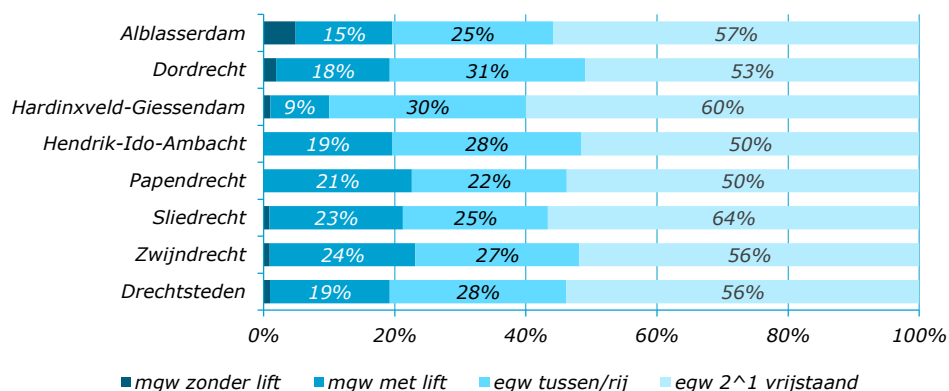
In de koopsector zouden bewoners willen doorstromen van een eengezinswoning in rij/tussenwoning naar een 2[^]1 kap of vrijstaande woning. Ook is er relatief meer vraag naar koop appartementen. De koop appartementen zorgen voor doorstroming en zijn zo een efficiënte manier om ook aan de voorkeuren van andere groepen te voldoen ⁴

⁴ Volgens het onderzoek, de Grote Omgevingstest is naast nieuwbouw van de juiste segmenten (er is veel behoefte aan appartementen met lift, en vrijstaande koopwoningen) vooral de inzet op doorstroming een efficiënte manier om aan woonvoorkeuren te kunnen voldoen tegen een geringer kostenbeslag en lager ruimtegebruik. "Hoewel de verhuisgeneigdheid van empty nesters en senioren lager is dan die van jongeren huishoudens, is er sprake van een grote manifeste en latente vraag van empty nesters naar een appartementen met lift of een kleine vrijstaande (patio) bungalows. Met het bedienen van die vraag worden drie vliegen in één klap geslagen:

Figuur 4a Huidige woonsituatie koop



Figuur 4b Voorkeuren koop



De zeker verhuisingeigenen hebben gemiddeld genomen een voorkeur die redelijk dicht bij de huidige woonsituatie ligt, terwijl als men tegemoet zou komen aan de ideale voorkeuren, dit een veel extremer beeld zou geven. De ideale voorkeuren wijken per saldo veel meer af van de huidige woonsituatie. Als we de huidige woonsituatie vergelijken⁵ met de ideale situatie dan geven in de Drechtsteden 14.000 huishoudens⁶ aan niet in een woning van hun voorkeur te wonen. De voorkeuren voor de volgende vier typen is groter dan hoe huishoudens nu in de regio wonen. Het gaat dan om:

- 750 huur eengezinswoningen sociaal (tot 711 euro)
- 3.750 koopappartementen in de prijsklasse middelduur (200.000-300.000)
- 2.000 koopappartementen in de prijsklasse duur (300.000 en meer)
- 7.500 luxe "eengezinswoningen" in de prijsklasse duur (2^1 kap en vrijstaand) 300.000 en meer⁷

- Empty nesters/ senioren krijgen een woning die beter voldoet aan hun behoeften;
- Er ontstaat een groter aanbod aan eengezins-koop en huurwoningen;
- Er ontstaat een woningvoorraad die beter is afgestemd op de toekomstige vraag."

⁵ Van 13% is de huidige woonsituatie niet (geheel) bekend, bijvoorbeeld omdat geen huur- of koopprijs is ingevuld en van 28% is de voorkeur niet bekend. Voor de laatste groep is de huidige woonsituatie ook als voorkeur aangehouden, voor zover bekend.

⁶ Dit aantal komt overeen met de mutatiegraad van 5,5% per jaar gedurende 2 jaar

⁷ In de Grote Omgevingstest staan voorkeuren van mensen (bijvoorbeeld woonmilieu, woningtype en prijssegment) centraal. Deze voorkeuren zijn echter niet altijd even realistisch ingevuld. De vraag is er weliswaar wel, maar door regelgeving en marktwerking zullen bepaalde voorkeuren op korte termijn nooit haalbaar zijn. Om te voorkomen dat deze onrealistische voorkeuren invloed hebben op de resultaten en conclusies, zijn er een aantal correcties gemaakt in de voorkeuren van de mensen.

Ondermeer zijn de volgende correcties doorgevoerd:

1 De woonmilieuvoorkeur van mensen met een beneden modaal inkomen naar een luxe stadswijk, luxe woonwijk of landelijke omgeving, is gecorrigeerd naar hun tweede woonmilieuvoorkeur. Indien deze ook één van de drie eerdergenoemde woonmilieus is, wordt de voorkeur gecorrigeerd naar hun huidige woonmilieu. Deze correctieregel gaat niet op van huishoudens die een koopwoning bezitten in één van diezelfde woonmilieus.

De voorkeuren kunnen richting geven aan de nieuwbouwprogrammering. Qua type is er vooral meer vraag naar appartementen/flat met lift en twee-onder één kapwoningen en vrijstaande woningen, terwijl er minder voorkeur is naar appartementen/flats zonder lift en rij-/tussenwoningen vooral in de koop, maar ook in de huursector. Als we alleen naar de koopsector kijken, dan zien we dat er een grote behoefte bestaat aan twee-onder-één-kapwoningen en vrijstaande woningen en zijn er velen die van een goedkoop appartement willen doorstromen naar een middelduur appartement. Als ieder huishouden die voorkeur zou willen verwezenlijken dan zouden er in de regio 7.500 luxere eengezinswoningen gebouwd moeten worden, ten opzichte van de 12.625 die er op dit moment zijn.

Het effect is dan wel dat er veel doorstroming en aanbod ontstaat in rij-/tussenwoningen. Ook is er een voorkeur voor middeldure en dure koopappartementen van per saldo 5.750 huishoudens, ten opzichte van de 9.350 die er op dit moment zijn. In de huursector is de vraag niet zozeer kwantitatief, meer vooral kwalitatief: veel vraag naar huur appartementen met lift, minder vraag naar flats zonder lift. En wel meer vraag naar sociale huur eengezinswoningen en minder vraag naar middeldure en dure huureengezinswoningen.

Interessanter is wellicht nog om de voorkeur te bekijken per levensfase. Dat doen we in de onderstaande tabel. Zoals uit die tabel blijkt is de vraag per levensfase duidelijk anders. De vraag naar huurwoningen is vooral afkomstig van kleine huishoudens en senioren. Gezinnen zoeken vooral in de koopsector en daarbinnen met name de luxere eengezinswoningen. De vraag naar koop appartementen is afkomstig uit meerdere leeftijden/levensfasen, met name de alleenstaanden en ook wel 2-persoonshuishoudens.

Tabel 4 Vergelijking voorkeuren met huidige woonsituaties per levensfase (n=3200)

	<i>wil vertrekken uit</i>	<i>heeft voorkeur voor</i>	<i>aantal</i>
<i>alleenstaand tot 30 jaar</i>	<i>huur mgw goedkoop</i>	<i>koop egw goedkoop</i>	400
	<i>koop mgw goedkoop</i>	<i>koop egw middelduur</i>	750
		<i>koop egw duur</i>	625
		<i>koop mgw</i>	375
<i>paar tot 30 jaar</i>	<i>huur mgw goedkoop</i>	<i>koop egw middelduur</i>	750
	<i>huur mgw middelduur</i>	<i>koop egw duur</i>	550
<i>gezin tot 30 jaar</i>	<i>huur mgw goedkoop</i>	<i>koop egw duur</i>	400
<i>alleenstaand 30-54 jaar</i>	<i>huur mgw goedkoop</i>	<i>huur egw goedkoop</i>	1.275
	<i>koop mgw goedkoop</i>	<i>koop egw goedkoop</i>	800
		<i>koop egw middelduur</i>	550
		<i>koop egw duur</i>	350
		<i>koop mgw (middel) duur</i>	525
<i>paar 30-54 jaar</i>	<i>huur mgw goedkoop</i>	<i>koop egw duur</i>	400
<i>gezin 30-54 jaar</i>	<i>huur egw middelduur</i>	<i>huur egw goedkoop</i>	500
	<i>huur mgw goedkoop</i>	<i>koop egw duur</i>	3.700
	<i>koop egw goedkoop</i>	<i>koop mgw (middel) duur</i>	450
<i>alleenstaand 55-74 jaar</i>	<i>koop egw goedkoop</i>	<i>huur mgw goedkoop</i>	500
		<i>huur mgw middelduur</i>	275
		<i>koop mgw middelduur</i>	500
		<i>koop egw duur</i>	450
<i>paar 55-74 jaar</i>	<i>huur egw goedkoop</i>	<i>huur mgw goedkoop</i>	1.450
	<i>koop egw goedkoop</i>	<i>huur mgw middelduur</i>	400
	<i>koop egw middelduur</i>	<i>koop mgw middelduur</i>	1.425
		<i>koop mgw duur</i>	650
<i>gezin 55-74 jaar</i>	<i>koop egw goedkoop</i>	<i>huur mgw goedkoop</i>	350
	<i>koop egw middelduur</i>	<i>koop egw duur</i>	450
		<i>koop mgw middelduur</i>	350
<i>alleenstaand 75+</i>	<i>koop egw middelduur</i>	<i>huur mgw goedkoop</i>	700
<i>paar 75+ en gezin 75+</i>	<i>huur egw goedkoop</i>	<i>huur mgw goedkoop</i>	225
	<i>koop egw goedkoop</i>	<i>koop mgw (middel) duur</i>	150
<i>overig en onbekend</i>			2.000
<i>Totaal</i>			22.275

De aantallen wijken af van de vorige pagina, omdat in deze tabel ook voorkeuren zijn opgenomen van huishoudens in woningtypen waar tegelijkertijd meer huishoudens uit willen vertrekken.

Let op: de kolommen bevatten alleen de totalen van grotere categorieën.

-Goedkope huur: tot 711 euro

-Middeldure huur: 711-900 euro

-Dure huur: 900 euro en meer

- relatief kleine aantallen

-Goedkope koop: tot 200.000 euro

-Middeldure koop: 200.000-300.000 euro

-Dure koop: 300.000 en meer

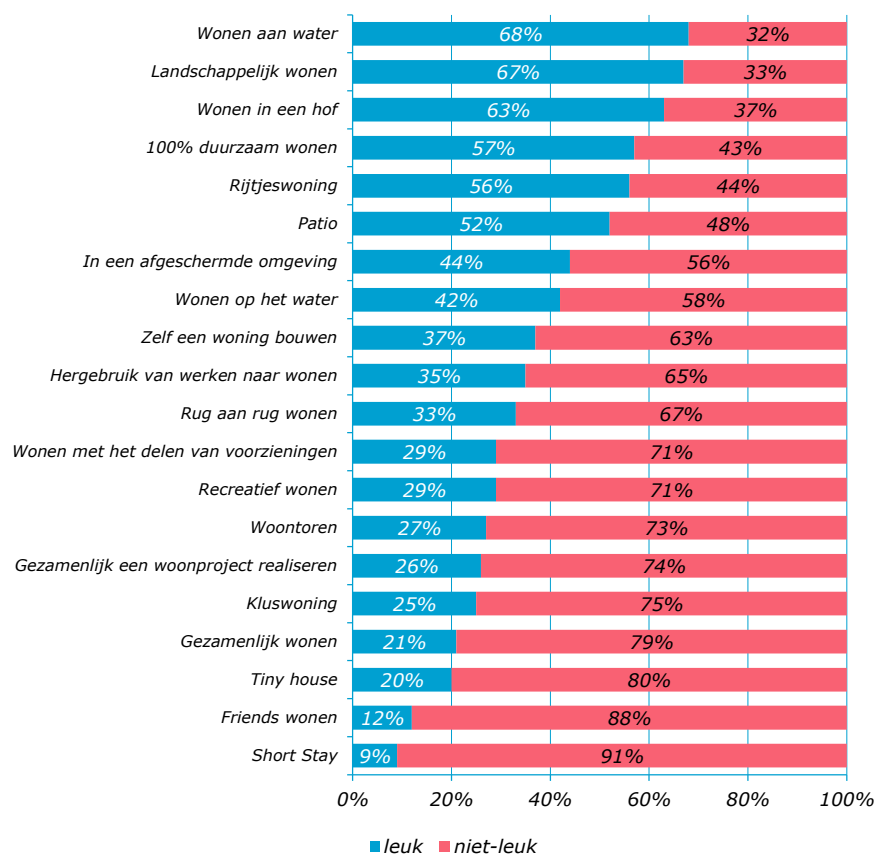
2 De voorkeur van mensen met een beneden modaal inkomen naar twee-kappers en/of vrijstaand, is gecorrigeerd naar hun huidige woningtype.

Er is over-all wel een vrij grote tevredenheid over het wonen in de regiogemeenten. Zo'n 18% van de inwoners overweegt waarschijnlijk of zeker wel te verhuizen, bijvoorbeeld omdat men de woning te klein vindt of vanwege de woonomgeving/woonbuurt.

Als men wil verhuizen dan geeft 54% aan te willen verhuizen binnen de eigen buurt, woonplaats of gemeente (dat is vergelijkbaar aan het gemiddelde in Zuid-Holland). Zo'n 15% wil uit de gemeente vertrekken, maar binnen de provincie blijven en 16% wil naar elders verhuizen. Eveneens 15% maakt het niet uit. Er zijn drie groepen die relatief vaak aangeven te willen vertrekken: gezinnen in de inkomensgroep tot 2.000 euro, kleine huishoudens met inkomen tussen 2.000 en 3.000 euro en mensen met de leefstijl "paars".

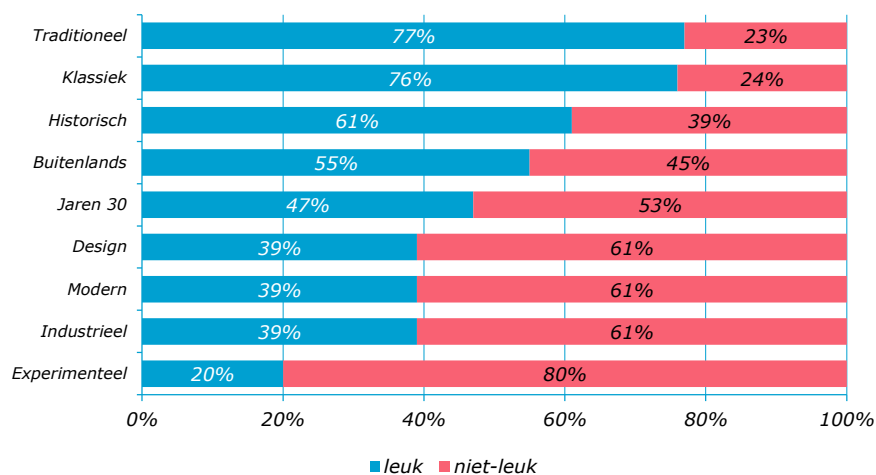
Om doorstroming op de woningmarkt op gang te houden, is het belangrijk de juiste woningtypes en concepten aan te bieden. Het gaat niet alleen om het juiste type, maar ook om de juiste kwaliteit. De deelnemers aan de Grote Omgevingstest hebben 20 woonconcepten beoordeeld, of ze het leuk vonden of niet leuk. De concepten met meer privacy zoals Wonen aan het water, Wonen in een hof en Landschappelijk wonen spreken meer aan dan de andere concepten. Concepten waarbij ruimtes in de woning gedeeld worden, zoals bij Tiny house en Short stay, worden maar door een kleine groep interessant gevonden. Opvallend is ook dat de Patiowoning en de Rijwoning vaker wel dan niet leuk gevonden wordt. De 100% duurzame woning behoort ook tot de populaire concepten.

Figuur 5a Voorkeur voor woonconcepten (alle woonconsumenten met voorkeuren, n= 1243)



Bron: Grote Omgevingstest, deelnemers Drechtsteden, waarvan ruim een derde deze voorkeurvragen heeft ingevuld

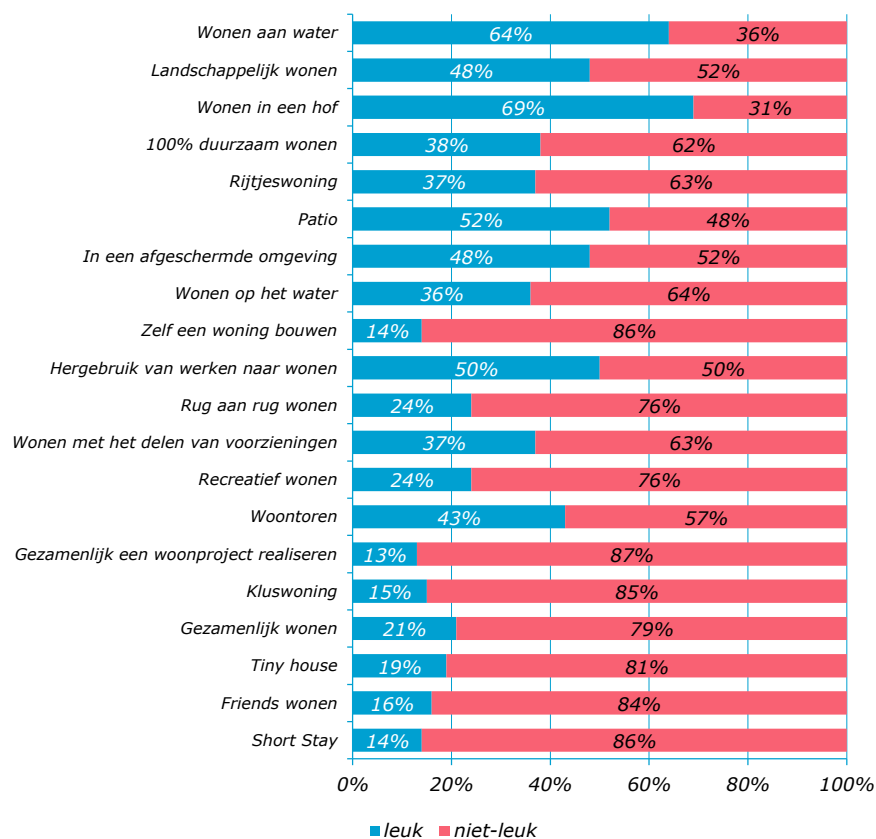
Figuur 5b Voorkeur voor woonstijlen (alle woonconsumenten met voorkeuren, n= 1253)



Bron: Grote Omgevingstest, deelnemers Drechtsteden, waarvan ruim een derde deze voorkeurvragen heeft ingevuld

Qua stijl gaat de voorkeur van de gemiddelde woonconsument uit naar Traditioneel en Klassiek boven Design, Modern of Industrieel. Maar in het algemeen is de conclusie dat er een diversiteit is in de stijlen smaak. Om nog wat meer grip te krijgen op deze diversiteit zijn we specifiek in gaan zoomen op degenen die een voorkeur hebben voor een appartement met lift (zowel in de huur- als koopsector). We zien dan wel enige verschillen, maar ook veel overeenkomsten met de gemiddelde woonconsument. Qua woonconcept gaat de voorkeur van woonconsumenten die een appartement ambiëren deels uit naar kleinschalige appartementen, zoals Wonen in een hof, Patio en Landschappelijk wonen en deels naar wat meer grootschalige zoals Wonen aan water, Hergebruik van werken naar wonen en een Woontoren).

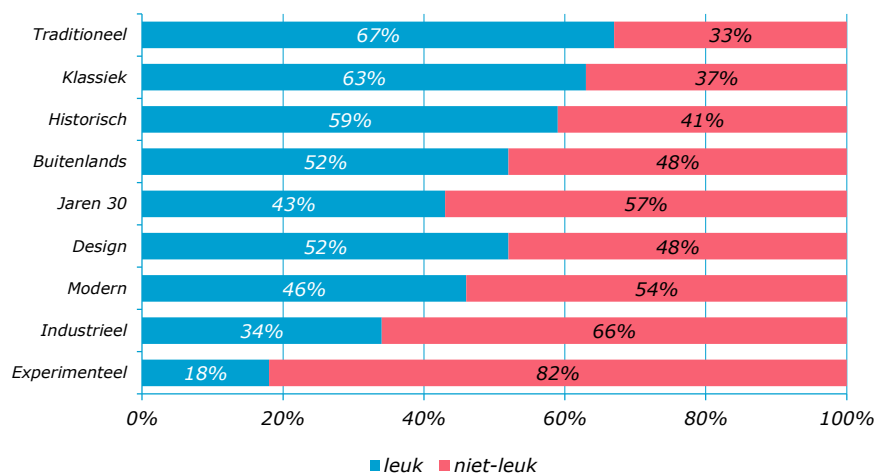
Figuur 6a Voorkeur voor woonconcepten (voorkeur koopappartement, n= 328)



Bron: Grote Omgevingstest, deelnemers Drechtsteden, waarvan ruim een derde deze voorkeurvragen heeft ingevuld

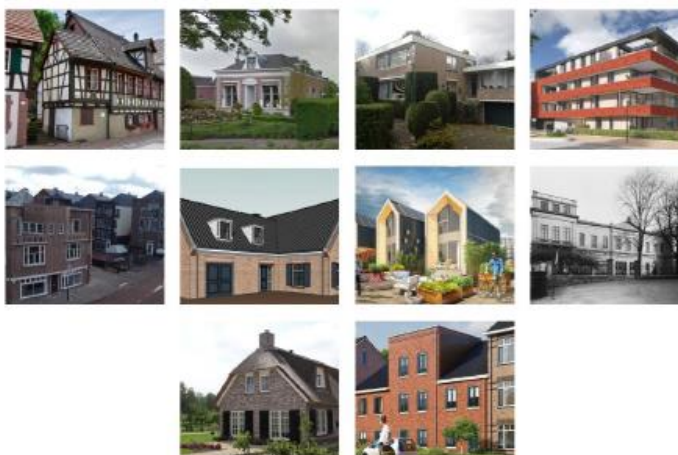
Woonconsumenten die een appartement met lift ambiëren vinden iets meer dan gemiddeld Design en Modern leuk, maar er is een nog wat grotere groep die de Traditionele, Klassieke en Historische stijl leuk vindt.

Figuur 6b Voorkeur voor woonstijlen (voorkeur koopappartement, n= 365)



Met behulp van de Grote Omgevingstest konden we nagaan of woonconsumenten uit Rotterdam of Barendrecht veel afwijken qua voorkeur van de gemiddelde woonconsument uit de regio Drechtsteden. Dat blijkt niet het geval te zijn. Wel behoren woonconsumenten uit Rotterdam iets vaker tot de snelle en actieve leefstijlen (rood, oranje, geel): in Rotterdam 34% in de Drechtsteden 28%. De verdeling in Barendrecht komt nog meer overeen met die van de Drechtsteden. Qua woonvormen zien we verschillen tussen de woonvormen die men in Barendrecht interessant vindt en die inwoners van Rotterdam interessant vinden. We zoomen hierbij in op de appartementsvormen. Daarbij moet gezegd worden dat van de ingestuurde foto's door inwoners van de Drechtsteden dit in zeer ruime meerderheid foto's van grondgebonden woonvormen zijn.

Voorbeelden voor woonvormen Drechtsteden (voorbeeld Dordrecht)
 FOTO'S RESPONDENTEN



Voorbeeld: Twee voorkeuren woonconsumenten Barendrecht appartement



Op basis van de Grote Omgevingstest kan men de omvang van die druk op de middeldure huursector niet vaststellen. Er zijn zo'n 8.000 verhuisgeneigde huishoudens in Zuid-Holland die naar een middeldure huurwoning willen binnen 2 jaar. Er zijn echter zo'n 30.000 verhuisgeneigde huishoudens in Zuid-Holland die nu in een middeldure huurwoning wonen en niet in een middeldure huurwoning willen terugkeren en – als zij succesvol zijn bij het vinden van een woning - dus een middeldure huurwoning achterlaten. In dat geval is de middeldure woningvoorraad ruim voldoende om in de vraag te voorzien.

Omdat de woningen voor doorstromers evenwel niet beschikbaar zijn, loopt de druk op de middeldure huursector toch op. De druk neemt het snelst af indien nieuwe middeldure huurwoningen vooral worden ingezet voor de doorstroming, bijvoorbeeld door de appartementen te ontwikkelen dan wel met voorrang te verhuren aan huishoudens die een ruimere en veelgevraagde eengezinswoning achter laten. Wanneer vraag en aanbod meer in evenwicht zijn gekomen, zou een deel van de middeldure huurwoningen kunnen worden verkocht. (pagina 46)

2 De vraag van doelgroepen

Het Onderzoekcentrum Drechtsteden heeft op verzoek van de gemeente Dordrecht kwantitatieve scenario's uitgewerkt van de Groeiagenda en zal deze scenario's door gaan rekenen op economische effecten. Als spin-off van het opstellen van de scenario's voor Dordrecht konden ook cijfers voor de gehele regio worden berekend.

Er is vraag naar 12.500 koopwoningen vanuit vier doelgroepen:

1. jonge starters,
 2. werkenden die een baan in de regio vinden door nieuw werkgelegenheid, waarvan de helft ook in de regio zal (gaan) wonen),
 3. huishoudens met een midden- en hoger inkomen, die voorheen uit de regio vertrokken, maar die de regio nu nadrukkelijk wil behouden en
 4. senioren van 65-79 jaar.
- jonge starters tot en met 30 jaar (koop). Dordrecht vervult hierin een centrumfunctie voor de regio. De uitbreiding van 70 woningen per jaar (1000 over 15 jaar) is hiervoor voldoende. Dit is in de prijsklasse tot 300.000. Uit landelijk onderzoek blijkt dat ongeveer een kwart van de starters in een koopwoning start (Woon, p 40).
 - werkenden die een baan in de gemeente/regio vinden door nieuwe werkgelegenheid. Er komen bij een groei van 0,6% van het aantal banen per jaar 800 banen bij in de gehele regio Drechtsteden, d.w.z. 12.000 over 15 jaar. Van de beroepsbevolking werkt én woont ongeveer de helft in de regio, dat komt dan neer op 6.000 woningen voor de nieuwe banen in de gehele regio. Dit is in alle prijsklassen. In 2017 hebben zo'n 1.300 huishoudens vanuit de regio Rotterdam zich in één van de zeven Drechtsteden gevestigd. Hiervan waren er 700 afkomstig uit Rotterdam en zo'n 100 uit bijvoorbeeld Barendrecht. Een deel van hen zal zich vestigen in een huurwoning (in 2017 zo'n 325 huishoudens in de corporatiesector). Er is ook een aantal jongeren/ huishoudens dat uit de regio vertrekt bijvoorbeeld om te gaan studeren. Per saldo was er een plus van 150-200 huishoudens in 2017 (alleen binnenlandse migratie).
 - midden en hogere inkomens (eengezinswoningen en appartementen), waar nu het aanbod relatief beperkt voor is: er is een uitstroom van 100 huishoudens met midden en hoger inkomen uit de regio (met name Dordrecht). Over 15 jaar genomen zijn er minimaal 1.500 woningen nodig om tenminste het aantal huishoudens met midden en hoger inkomen te kunnen behouden. Dit is in de prijsklasse van 300.000-450.000 en 450.000 en meer.
 - ouderen (appartementen en bungalows, levensloopbestendige woningen). Er komen in 15 jaar 7.000 huishoudens bij in de leeftijdsgroep 65-79 jaar. Een deel zal in de huidige woning blijven wonen. Op een andere manier berekend: er zijn in 2030 naar verwachting 45.000 huishoudens van 65 jaar en ouder. Bij een gemiddelde mutatiegraad van 5% zorgt dit voor 2.250 verhuizingen per jaar. Een nieuwbouw van 4.000 woningen specifiek voor deze doelgroep is gewenst. Dit is verdeeld over de prijsklassen. Ouderen vormen wel een kritische groep omdat ze in de regel een volwaardige uitgangssituatie hebben. Ze kunnen zich permitteren om wat langer naar een woning van hun voorkeur te zoeken.

Het aantal een- en tweepersoonshuishoudens neemt in de toekomst toe, gezinnen met kinderen niet. Dit hangt met name samen met de veroudering en andere factoren.

Behoefte huishoudens met midden en hoog inkomen

Om de behoefte van huishoudens met midden en hoog inkomen te achterhalen hebben we een analyse gemaakt met behulp van twee bestanden, de inkomensstatistiek afkomstig van het CBS, met gegevens over de inkomensverdeling op buurniveau en de WOZ-statistiek met gegevens over de kenmerken van de woningvoorraad. Het gaat om een statistische analyse over het algemeen verband tussen de woonbuurt waar relatief veel huishoudens met een hoger inkomen wonen en de kenmerken van de woningen die in die buurten staan. Gemiddeld genomen heeft het CBS een indeling gemaakt in drie inkomensgroepen: de 40% huishoudens met de laagste inkomens, de 20% met de hoogste inkomens en de 40% huishoudens met een midden inkomen. We hebben voor de analyse aangenomen dat een buurt waar meer dan 30% huishoudens met een hoger inkomen woont aantrekkelijk is voor deze hogere inkomensgroep. In de Drechtsteden gaat het om 40 buurten, met in totaal 21.500 woningen (17% van de voorraad).

Uit de analyse van deze 40 buurten⁸ in de Drechtsteden waar meer dan 30% huishoudens met een hoger inkomen wonen (t.o.v. gemiddeld in Nederland 20%), blijkt dat in deze buurten 40% (37% eengezins en 3% appartement) dure woningen staan (t.o.v. 17% gemiddeld). Het gaat relatief vaak (33%) om nieuwe woonbuurten (met woningen met bouwjaar van na 2000), t.o.v. 13% gemiddeld. De nieuwbouw van duurdere woningen heeft een positief effect op het aantal huishoudens met hoger inkomen (en daarnaast ook middeninkomens), echter dit verband geldt voornamelijk voor eengezinswoningen. Voor appartementen is het effect op huishoudens met een hoger inkomen veel geringer. Ten eerste blijken appartementen relatief meer bewoond te worden door alleenstaanden (dus geen tweeverdieners). Ten tweede zijn appartementen vaker aantrekkelijk voor huishoudens met een midden inkomen (denk aan ouderen).

Vervangingsvraag huursector

Naast de vraag naar woningen in de koopsector is er een vervangingsvraag van woningen in de sociale huursector (ter compensatie van de sloop van verouderde woningen) en een demografische vraag in de sociale en middeldure huursector vanuit alleenstaanden en tweepersoonshuishoudens uit diverse leeftijdsgroepen. Daarnaast begint driekwart van de starters in een huurwoning. Er is in totaal vraag naar 7.000 huurwoningen (waarvan 2.000 ter vervanging). Deze factsheet richt zich echter voornamelijk op de opnamecapaciteit van de koopmarkt. De huursector komt meer zijdelings aan de orde.

Behoefte van gezinnen

De verhuisgeneigdheid en woonwensen van gezinnen zijn beschreven in een artikel van Koen Laarman en Frank van Dam.⁹ Stellen blijken vlak voor of vlak na de geboorte van een kind sterk geneigd om te verhuizen, terwijl ze enige tijd na de geboorte van een kind juist minder wensen te verhuizen. Belangrijke redenen om te verhuizen voor een gezin kunnen een (te) kleine woning zijn, maar ook de behoefte aan een kindvriendelijke woonomgeving.

Gezinnen zoeken vooral stabiliteit en veiligheid: een koopwoning met financiële zekerheid, in een veilige groene woonomgeving voor hun kinderen. Zo'n woonwens gekoppeld aan de wens om in of nabij de stad te willen wonen, vanwege de bereikbaarheid van werk, sluit naadloos aan op het type groenstedelijke buitenwijken. De meeste gezinnen willen wel in de stad wonen, maar liever niet in het drukke centrum –stedelijke woonmilieu. Een jaar of drie/vier geleden was er sprake van de opkomst van het stadsgezin, echter de afgelopen jaren lijkt er weer een trek van jonge gezinnen naar buiten de stad. Dat komt ook doordat er weinig betaalbaar aanbod voor gezinnen in het stadscentrum is.

In de Drechtsteden woont 72% van de 30.000 gezinnen in een koopwoning. Hiervan wonen er 1.775 (6% van de gezinnen in een koopwoning) in een koopappartement of benedenwoning. (Bron: Woonmonitor, 2016). Vanuit de Grote Omgevingstest komt een iets lager aantal. Als we kijken naar de voorkeur dan zouden 400 gezinnen die er nu nog niet wonen wel ook voor een koop-appartement kunnen kiezen. Dus ongeveer 6% van de (kleinschalige) koopappartementen zullen ook door gezinnen met kinderen bewoond kunnen gaan worden. Bij de nieuwbouwplanning kan overwogen worden om 2 of 3 complexen die

⁸Het gaat om 40 van de ruim 300 buurten in de regio

⁹blad Demos Waar willen jongen gezinnen wonen? Koen Laarman & Frank van Dam, Demos jrg 34, nr 10 p4-7

gunstig gelegen zijn ten opzichte van voorzieningen voor (jonge) gezinnen mede te richten op deze doelgroep.

Behoeft van oudere huishoudens

De verhuizingen van oudere huishoudens zijn beschreven door Willem Gielen, Daniël Herbers en Femke Hitzert.¹⁰ Oudere huishoudens geven relatief vaak aan kleiner te willen wonen (dat geldt voor ongeveer de helft), willen vaker dan jongere huishoudens naar een appartement en hebben een voorkeur voor huren. Van de hurende ouderen wil bijna 90% in de huursector blijven en van de eigenaar-bewoners is dat 40%

3 De plannen

De nieuwbouwplannen voor de komende 15 jaar zijn opgenomen in de provinciale planmonitor. Deze bevat de nieuwbouw- en sloopplannen van gemeenten in de regio (inclusief Hardinxveld-Giessendam). Voor de periode tot en met 2030 staan er 236 plannen in waarvan 81% onherroepelijk of in voorbereiding of via bestemmingplan geregeld zijn en 44 nu nog niet (19%). Al deze plannen tezamen bevatten 16.235 nieuwbouwwoningen.

Van de 16.235 nieuwe woningen zijn er 12.160 een koopwoning (75%). Van de koopwoningen zijn er 5.250 een koop-appartement met name in Dordrecht (2.781 woningen) en Zwijndrecht (1.284 woningen). Met de nieuwbouw van 16.235 woningen (uitbreiding van 14.235) zou tweederde van de Groeiagenda zijn gerealiseerd. Er zijn ook al nieuwe locaties in beeld, maar die zijn nog niet regionaal afgestemd. In de komende jaren zal naar nog meer locaties worden gezocht en kunnen worden ontwikkeld.

De plannen voor 5.250 koop appartementen bevinden zich op verschillende soorten locaties en woonmilieus.

In de planmonitor wordt ook een prijsindicatie gegeven voor de nieuwbouwwoningen. Dat is echter op dit moment nog niet duidelijk bij de helft van de plannen en bovendien kan dit ook in de loop der jaren verschuiven. We houden het er daarom op dat de koopappartementen qua prijs verdeeld zijn conform de verkopen in de afgelopen jaren.

Hiermee kan een voorspelling worden gegeven van het aantal op te leveren koopappartementen in de komende jaren. In Dordrecht is dat 185 koopappartementen per jaar, in Zwijndrecht ongeveer 85 per jaar en in de overige regio ongeveer 80 per jaar. De planning van 350 koopappartementen per jaar is ruim 2x het aantal verkopen van nieuwbouw in de afgelopen jaren. Dat houdt in dat het kritisch kan zijn voor concurrerende locaties (binnen of aangrenzend de regio) of locaties op minder gunstige locaties of locaties met een relatief ongunstigere prijs/kwaliteit verhouding. Marketing of profilering kan de vraag wel gunstig beïnvloeden. Onderlinge afstemming van het programma blijft zeker belangrijk om pieken en dalen in programmering van een bepaald woningtype of prijssegment te voorkomen. De woningmarkt en doorstroming zijn het meest gebaat bij een continue stroom aan nieuwbouwplannen in diverse categorieën en voor diverse doelgroepen.

Gezien de differentiatie in woonmilieu zullen de plannen in de overige gemeenten niet concurrerend zijn voor de plannen in Dordrecht of Zwijndrecht. De plannen in Dordrecht en Zwijndrecht zijn ook verspreid over diverse woonmilieus, maar wel in belangrijke mate geconcentreerd in het woonmilieu Buiten centrum. De specifieke kwaliteit van de locaties zal daarom in de keuze van de consumenten meer bepalend zijn (zie vorige paragraaf over de voorkeuren voor woonconcepten van woonconsumenten).

De planning van 460 koopwoningen eengezins (2[^]1 kap en vrijstaand) per jaar is 1 3/4 maal de minimum opnamecapaciteit conform de verkopen van nieuwbouw in de afgelopen jaren. Daarbij moet aangetekend worden, dat deze periode gekenmerkt wordt door de crisis op de woningmarkt (2008-2015).

¹⁰CBS, Statistische Trends, Verhuizingen van oudere huishoudens, augustus 2018

4 Autonome behoefte (Rigo)

De autonome woningbehoefte is beschreven in het Woningmarktonderzoek Drechtsteden 2016-2031 (Rigo). De autonome woningbehoefte is gebaseerd op demografische en economische ontwikkelingen. Het Primos prognose model laat zien hoe het aantal huishoudens zich ontwikkelt in de komende 15 jaar. De vraag is wat de ontwikkeling van huishoudens betekent voor de toekomstige woningbehoefte. Om die vraag te kunnen beantwoorden zijn aannames nodig over de woningen die de doelgroepen in de toekomst bewonen. Er zijn meerdere varianten doorgerekend, waarbij we er drie hieronder opnemen:

De eerste variant is de trendmatige woningbehoefte. Hierbij is het uitgangspunt dat huishoudens uit de doelgroepen (naar leeftijd en huishoudensamenstelling) in de toekomst op een soortgelijke manier wonen als huishoudens met dezelfde kenmerken.

De tweede variant noemen we de woningbehoefte inclusief fricties. Hierin wordt bij de raming van de toekomstige woningbehoefte rekening gehouden met de discrepanties tussen vraag en aanbod in de huidige woningmarkt (WoOn 2015).

De eerste en tweede variant zijn berekend op basis van de basis variant qua economische ontwikkeling. De derde variant die we overnemen uit het Rigo-onderzoek is het positief economisch scenario.

Om de autonome opgave te bepalen vergelijken we de toekomstige woningbehoefte in 2031 met de huidige woningvoorraad. Per woningbehoeftevariant is te zien hoe groot de uitbreidingsbehoefte is in diverse woningsegmenten.

In de woonvisie is de tweede variant, de woningbehoeftevariant inclusief fricties gebruikt. In deze factsheet nemen we voor de autonome behoefte ook de trendmatige woningbehoeftevariant op, vooral om te laten zien of er veel variatie tussen de drie varianten is. We presenteren ook de positieve economische ontwikkeling, omdat die het best aansluit bij de huidige trend van de afgelopen 2 jaar (hetgeen overigens geen garantie is voor de toekomst).

We presenteren de behoefte per gemeente naar type (koop eengezins, koop meergezins en huur eengezins en huur meergezins).

Tabel 5 Autonome trendmatige woningbehoefte 2016-2031

Categorie	AI	Do	HG	Hia	Pa	SI	Zw	totaal
koop eengezins	420	1.750	480	1.220	320	630	950	5.760
koop meergezins	80	990	80	180	220	150	340	2.050
huur eengezins	-100	-530	-10	-30	-220	40	-270	-1.090
huur meergezins	50	680	260	230	100	700	330	2.360
onzelfstandig	30	210	40	60	30	70	60	450
totaal	490	3.110	850	1.660	460	1.600	1.410	9.560

Tabel 6 Autonome woningbehoefte 2016-2031 inclusief fricties (overgenomen in de Woonvisie)

categorie	AI	Do	HG	Hia	Pa	SI	Zw	totaal
koop eengezins	400	2.020	460	1.180	350	760	960	6.830
koop meergezins	70	510	100	210	90	140	220	1.510
huur eengezins	-60	110	10	-40	-90	90	-80	-550
huur meergezins	40	250	240	250	80	530	250	1.290
onzelfstandig	30	180	40	50	30	70	60	450
totaal	490	3.110	850	1.660	460	1.600	1.410	9.560

Tabel 7 Autonome woningbehoefte 2016-2031 positief economisch scenario

categorie	AI	Do	HG	Hia	Pa	SI	Zw	totaal
koop eengezins	470	2.190	530	1.310	420	720	1110	6.730
koop meergezins	100	1.150	90	190	250	170	390	2.340
huur eengezins	-120	-660	-40	-80	-280	10	-350	-1.530
huur meergezins	20	250	240	190	40	630	200	1.560
onzelfstandig	30	180	40	50	30	70	60	450
totaal	490	3.110	850	1.660	460	1.600	1.410	9.560

zie ook voetnoot¹¹

¹¹Als we kijken naar de verschillen tussen gemeenten, dan vallen Papendrecht en Sliedrecht op: Sliedrecht heeft in absolute zin een relatief grote uitbreidingsbehoefte, terwijl Papendrecht een opvallend kleine behoefte lijkt te hebben. Hierbij moet worden aangetekend dat de behoefte ook beïnvloed wordt door de input van het absoluut woningbouwprogramma. In Papendrecht zijn niet veel uitbreidings-mogelijkheden

Behoeftte aan huur of koop?

De totale vraag naar huurwoningen (inclusief onzelfstandig) is in de drie berekeningen niet erg groot (1720, 1190, 480).¹² Dat komt overeen met 5 tot 18% van de autonome behoefte. De autonome behoefte is dus vooral gericht op de koopsector.

Aan welk type koopwoning is behoefte?

Bij de trendmatige woningbehoefte is relatief de vraag naar meergezinswoningen (huur- en koop) het grootst. Bij het positief economisch scenario is er relatief meer vraag naar koop meergezinswoningen. De behoefte aan koop meergezinswoningen varieert in het Rigo onderzoek tussen 16% en 24% afhankelijk van het scenario. Het bij woonvisie als uitgangspunt gekozen scenario zit wat de behoefte aan koopappartementen betreft relatief laag. Bij een positieve economische ontwikkeling zou de behoefte ruim 800 appartementen hoger uit kunnen pakken, waarvan zo'n 600 in Dordrecht.

Terecht dat in het Rigo onderzoek wordt geconcludeerd dat de verdeling van de autonome woningbehoefte per gemeente nog geen blauwdruk voor een woningbouwprogramma is. "Het dient als beleidsmatige discussie over een woningbouwprogramma. Daarbij spelen naast deze uitkomsten ook bestuurlijke opvattingen over de gewenste ontwikkelingsrichting van de regio een rol: willen de gemeenten en corporaties de regionale woningmarkt zo houden zoals ie is of meer ruimte bieden voor bepaalde doelgroepen?"

Conclusies: de autonome behoefte is als gevolg van de huidige fricties op de woningmarkt vooral gericht op de koopsector en daarbinnen 16-24% op appartementen, afhankelijk van het scenario. Toelichting: Vooral het aantal huishoudens van ouderen neemt toe, maar we zien hier feitelijke generatieverschillen in de woonpatronen ten opzichte van het verleden. Daarom wordt rekening gehouden met het toegenomen eigenwoningbezit. In de toekomst wonen meer ouderen in een koopwoning dan nu het geval is.

Aannamen toekomstige economische ontwikkeling:

Om de inkomensverdeling van de toekomstige huishoudens te kunnen ramen, moeten aannames worden gedaan over economische ontwikkelingen. Omdat de toekomst onzeker is, wordt in het Rigo onderzoek gebruik gemaakt van drie economische scenario's (positief, basis en een negatief scenario).

In de basisvariant wordt ervan uitgegaan dat de economie blijft schommelen en dat de gemiddelde koopkrachtontwikkeling gelijk zal zijn aan de afgelopen periode volgens het CPB. In de periode 1997 t/m 2015 lag dit gemiddelde op 0,30 procent per jaar. Naast deze basisvariant is een positieve en negatieve variant geplaatst.

In het positieve scenario neemt de reële koopkracht met 0,80 procent per jaar toe.

In het negatieve scenario neemt de koopkracht af met gemiddeld 0,15 procent per jaar. Hoe de economie zich daadwerkelijk zal ontwikkelen is en blijft onzeker, de varianten zijn vooral bedoeld om bandbreedten inzichtelijk te maken. Bron: Rigo Woningmarktonderzoek Drechtsteden 2016-2031, p 23

qua nieuwbouw, behoudens enkele inbreidingslocaties en Land van Matena, waardoor huishoudens met een woningvraag uitwijken naar (nabijgelegen) andere gemeenten, terwijl in Sliedrecht in de eerste jaren van de geprognosticeerde periode juist relatief veel uitbreidingsmogelijkheden op het programma staan (Baanhoek-west), waardoor deze gemeente relatief meer instroom genereert.

¹² Het betreft zowel de corporatiesector als de vrije huursector

Aannamen toekomstige woningbehoefte:

- De demografische prognose Primos 2016 is leidend voor de kwantitatieve woningbehoefte (+9.560 tot 2031).
- Bij de trendmatige woningbehoeftevariant hanteren we als aanname dat de huishoudens van de toekomst op soortgelijke wijze kunnen en willen wonen als soortgelijke huishoudens op dit moment, gegeven hun leeftijd, samenstelling en inkomen.
- Voor de ontwikkeling van huishoudens naar leeftijd en samenstelling is Primos 2016 leidend. Voor de ontwikkeling van de inkomensgroepen hanteren we drie economische scenario's op basis van de werkelijke ontwikkeling van de koopkracht en voorspelling van het CPB.
- Vanwege feitelijke generatieverschillen in de woonpatronen, passen we een 'ouderencorrectie toe'. Hiermee houden we rekening met het toegenomen eigenwoningbezit. In de toekomst wonen meer ouderen in een koopwoning wonen dan nu het geval is.
- Bij de tweede woningbehoeftevariant houden we bij de raming van de toekomstige woningbehoefte rekening met de discrepanties tussen vraag en aanbod in de huidige woningmarkt. Deze fricties zijn gebaseerd op de woonwensen van verhuisgeneigde starters en doorstromers en het in potentie vrijkomende aanbod uit het woningmarktsimulatie-model op basis van het WoON 2015 en lokale data.
- Voor de fricties in de huursector naar prijsklassen hebben we de woonwensen van woningzoekenden met een laag inkomen gecorrigeerd voor de regels van het passend toewijzen. Bron: Rigo Woningmarktonderzoek Drechtsteden 2016-2031, p 33

5 Resultaten uit het verleden

Verkoop van nieuwe koopwoningen

We hebben de resultaten van de verkoopmonitoren uit de afgelopen 10 jaar bij elkaar gezet. In de afgelopen 10 jaar zijn er 4.105 nieuwbouwwoningen verkocht. Dat is gemiddeld 410 woningen per jaar en daarmee relatief weinig als we het afzetten tegen de voorraad van 112.713 woningen begin 2008. Er zijn in deze periode namelijk ook niet erg veel huurwoningen gebouwd. De woningvoorraad nam toe met 7.623 woningen (dat is exclusief Hardinxveld-Giessendam).¹³ Een toename van ongeveer 0,5/0,6% per jaar, dat is lager dan het gemiddelde in Nederland waar gemiddeld 0,8% toename in woningen was.

Gezien de nieuwbouwwijk de Volgerlanden die de gemeenten Zwijndrecht en Hendrik-Ido-Ambacht samen ontwikkelen, maar geheel ligt op het grondgebied van Hendrik-Ido-Ambacht was hier het aantal verkopen het grootst (namelijk 1.177). Net iets meer dan het aantal verkopen in Dordrecht (1.116), maar omdat Dordrecht een grote gemeente is valt het aantal nieuwbouwwoningen hier relatief gezien laag uit. Papendrecht ontwikkelde de nieuwbouwwijk Oostpolder eerder dan de aanliggende wijk Baanhoek west in Sliedrecht. Het gevolg was dat er in Papendrecht vanaf 2010 niet veel nieuwe woningen meer gebouwd zijn, terwijl toen de nieuwbouw in Sliedrecht op gang kwam. In Zwijndrecht is relatief weinig gebouwd in de afgelopen 10 jaar, maar de behoefte aan nieuwbouw kon in Hendrik-Ido-Ambacht vervuld worden.

Ruim een derde van de gebouwde/verkochte nieuwbouwwoningen betrof een appartement, ten opzichte van twee derde eengezinswoningen (inclusief twee onder één kap en vrijstaande woningen). Het merendeel van de eengezinswoningen viel onder de categorie middelduur (tussen 190.000 en 350.000). 30% betrof een duurdere eengezinswoning.

Bij de appartementen ligt de nadruk op goedkoop en middelduur.

Conclusie: in de afgelopen 10 jaar zijn in de regio gemiddeld 260 koop eengezinswoningen verkocht en 150 koopappartementen per jaar.

De verkoopmonitor waarin de verkoop van nieuwbouw in de koopsfeer wordt bevestigd dat het aantal nieuwe koopwoningen (zowel grondgebonden als appartementen) redelijk laag is (in de afgelopen 10 jaar gemiddeld zo'n 410 woningen per jaar, excl. Hardinxveld-

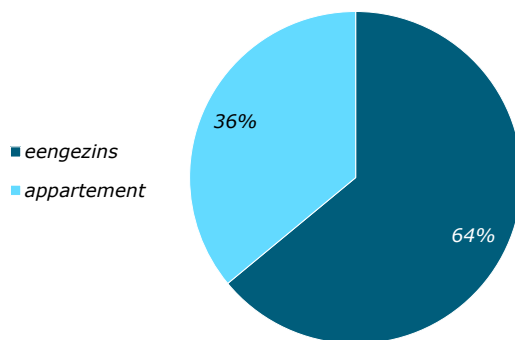
¹³ Er zijn geen historische gegevens van Hardinxveld-Giessendam op een zelfde manier verzameld

Giessendam), terwijl de vraag is toegenomen. Het aanbod was nog lager in de jaren van crisis (2011-2014), maar neemt vanaf 2015 weer enigszins toe, echter minder snel dan in andere gebieden van Nederland.

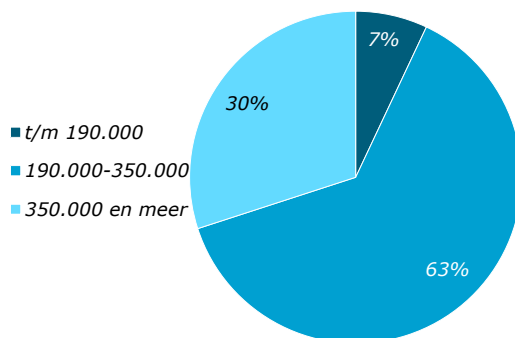
Gezien de huidige krapte op de woningmarkt is voor Nederland de verwachting dat een (veel) ruimer nieuwbouwaanbod nodig is. De afgesproken bouwproductie van 75.000 woningen (koop en huur) voor heel Nederland is al meerdere jaren achtereen niet gehaald. De (sterke) stijging van verkoopprijzen van bestaande woningen komt mede voort uit het geringe aanbod van nieuwbouwwoningen.

Welk type woning is gebouwd/verkocht?

Figuur 7 Verkochte nieuwbouw 2008-2017 naar type (n= 4.105)

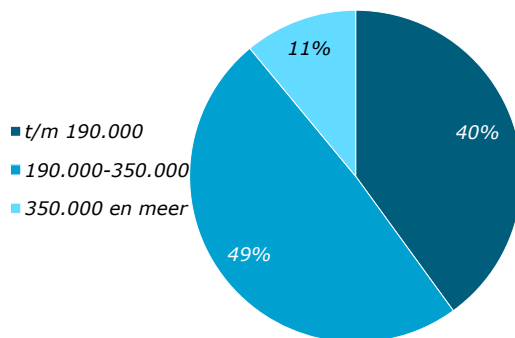


Figuur 8 Verkochte eengezinswoningen 2012-2017 naar prijscategorie (n= 1550)



Van de periode 2008-2011 is een deel niet exact verdeeld over de prijscategorieën en daarom buiten beschouwing gebleven.

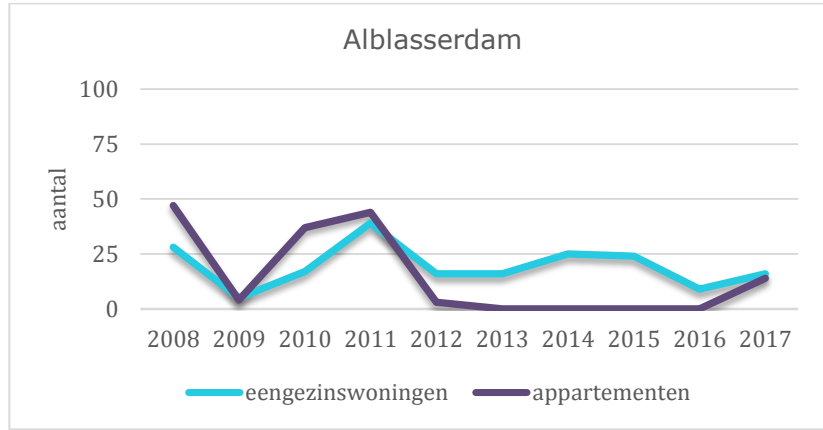
Figuur 9 Verkochte meergezinswoningen 2012-2017 naar prijscategorie (n=684)



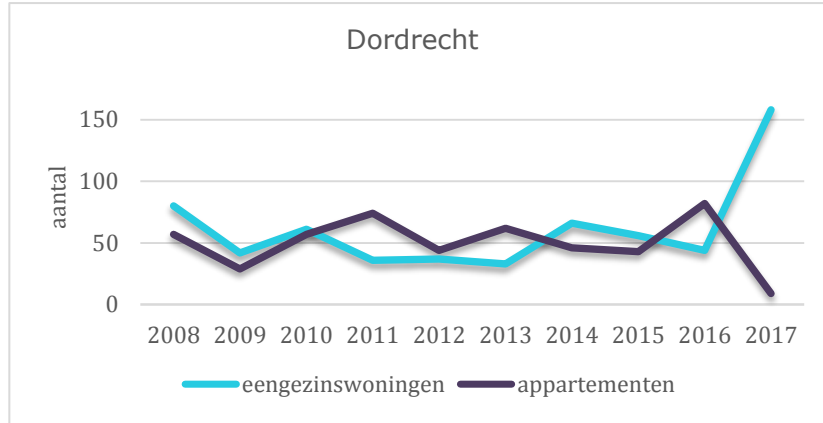
Van de periode 2008-2011 is een deel niet exact verdeeld over de prijscategorieën en daarom buiten beschouwing gebleven.



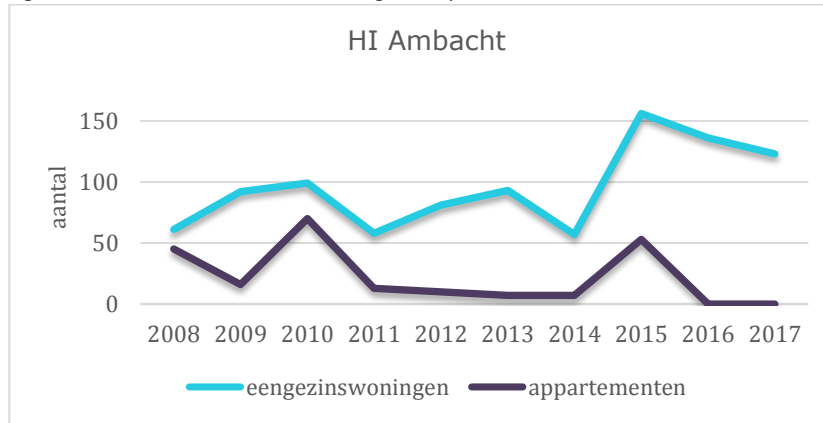
Figuur 10a Verkochte nieuwbouwwoningen koop



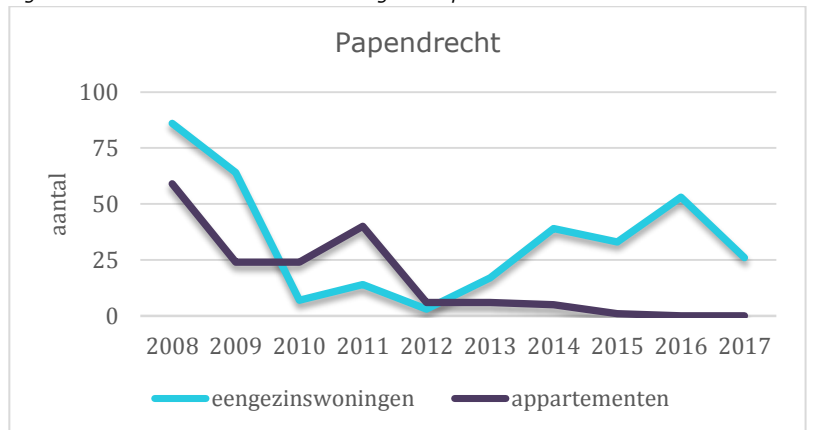
Figuur 10b Verkochte nieuwbouwwoningen koop



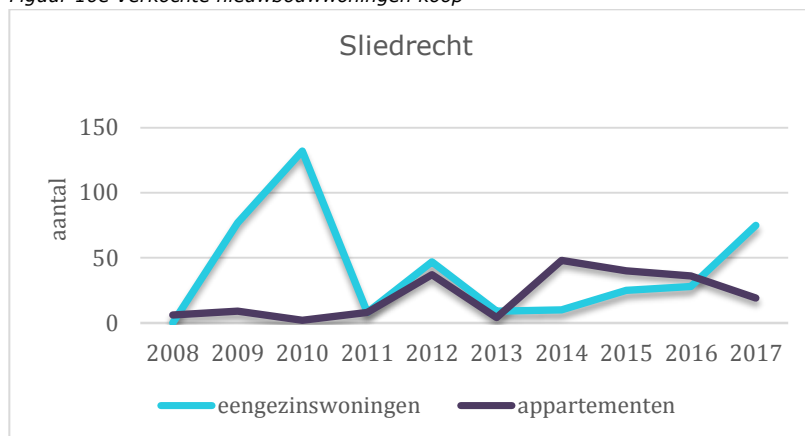
Figuur 10c Verkochte nieuwbouwwoningen koop



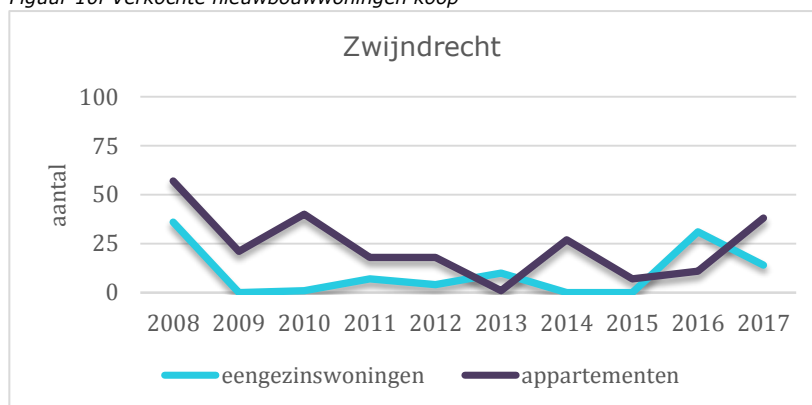
Figuur 10d Verkochte nieuwbouwwoningen koop



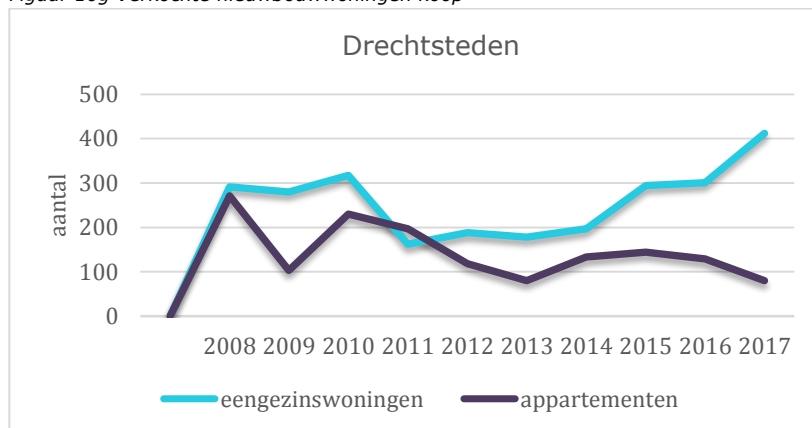
Figuur 10e Verkochte nieuwbouwwoningen koop



Figuur 10f Verkochte nieuwbouwwoningen koop



Figuur 10g Verkochte nieuwbouwwoningen koop



6 De huidige markt

Verkopen bestaande koopwoningen afgelopen 10 jaar (Kadaster)

Met behulp van de cijfers van het Kadaster konden we een overzicht maken van het aantal verkopen en de gemiddelde transactieprijs van bestaande koopwoningen in de regio in de afgelopen jaren.

Opvallend, maar niet verrassend is de enorme toename in het aantal transacties vanaf 2013, het dieptepunt van de woningmarktcrisis. Waren er in 2013 nog minder dan 2.000 transacties in de Drechtsteden (exclusief Hardinxveld-Giessendam).¹⁴ Dit aantal is in 2017 meer dan verdubbeld tot 4.053. De verwachting is overigens dat het aantal transacties niet verder zal stijgen. Het betreft namelijk onder meer een inhaalslag van de crisisjaren. De verhouding in verkopen tussen eengezinswoningen en appartementen is in de afgelopen jaren echter grotendeels constant gebleven rond de 30% van de transacties betrof een

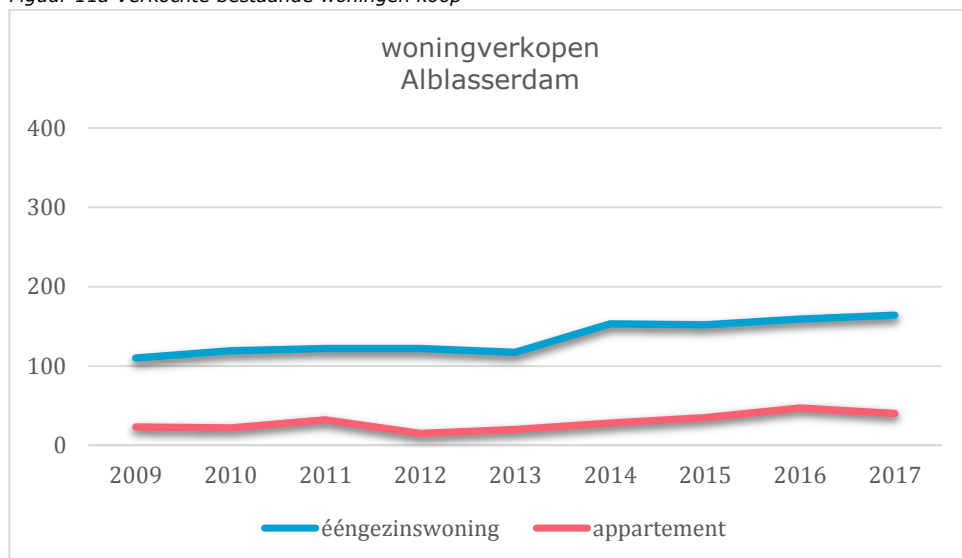
¹⁴Er zijn geen historische gegevens van Hardinxveld-Giessendam op een zelfde manier verzameld

koopappartement. Maar de verkopen van appartementen is veelal geconcentreerd in Dordrecht en Zwijndrecht. In andere gemeenten is de voorraad en daarmee ook de verkoop niet erg groot.

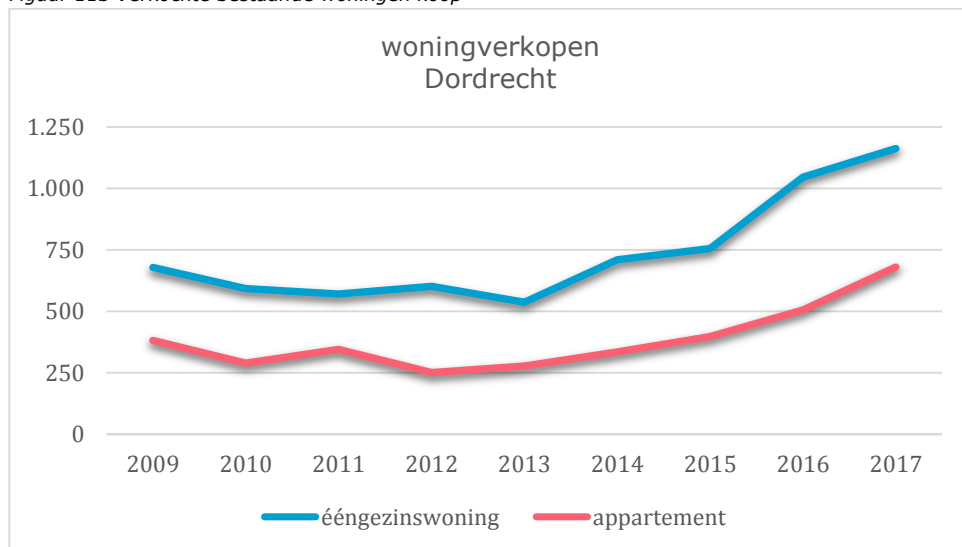
Afgezet tegen de voorraad is de mutatiegraad van koopappartementen hoger dan die van de gemiddelde eengezinswoningen. In 2017 werden er 2.783 van de 56.306 eengezinswoningen verkocht, een mutatiegraad van 4,9%. Er werden 1.270 koopappartementen verkocht van de voorraad van 13.267, een mutatiegraad van 9,6%, bijna een dubbele mutatiegraad ten opzichte van eengezinswoningen. Dit is vergelijkbaar aan het landelijk gemiddelde.

Op het dieptepunt van de crisis daalde de mutatiegraad van koopappartementen tot 4%. Dat koopappartementen een relatief grote omloopsnelheid hebben komt overeen met het landelijk beeld. Koopappartementen zijn geliefd onder drie doelgroepen: jonge starters, één en tweepersoonshuishoudens van alle leeftijden en senioren. Het is bekend dat huishoudens in de leeftijd 20-30 jaar relatief veel verhuizen, waaronder de groep jonge starters. De groep senioren verhuist juist relatief weinig. Wel zal deze groep in aantal in de komende 15 jaren fors toenemen. Er komen tussen 2016 en 2030 bijna 10.000 huishoudens bij van 65 jaar en ouder. Van de voorraad koopwoningen is overigens 19% een koopappartement.

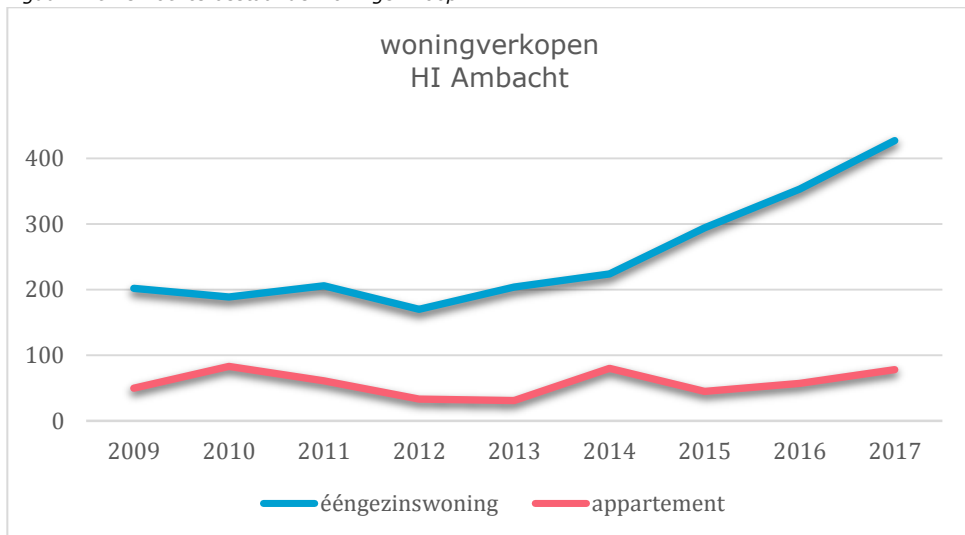
Figuur 11a Verkochte bestaande woningen koop



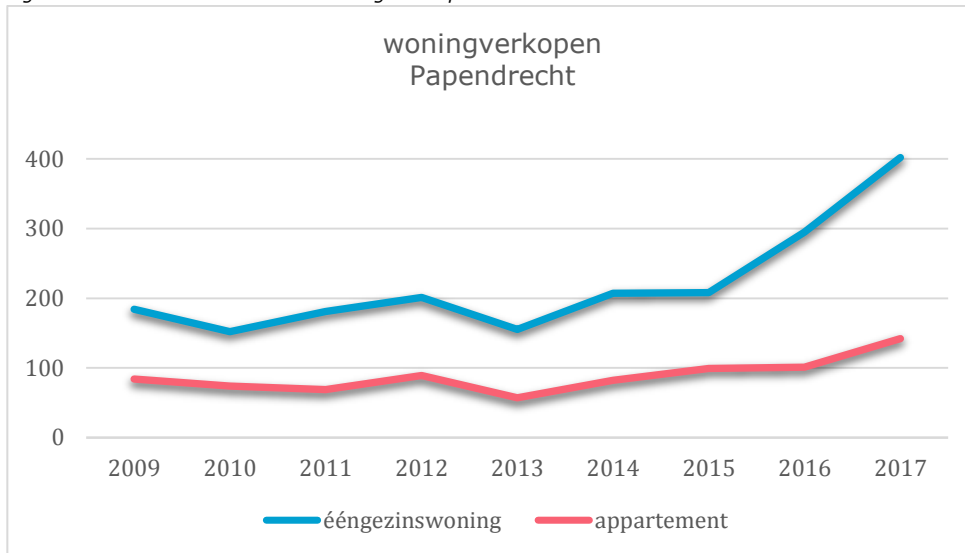
Figuur 11b Verkochte bestaande woningen koop



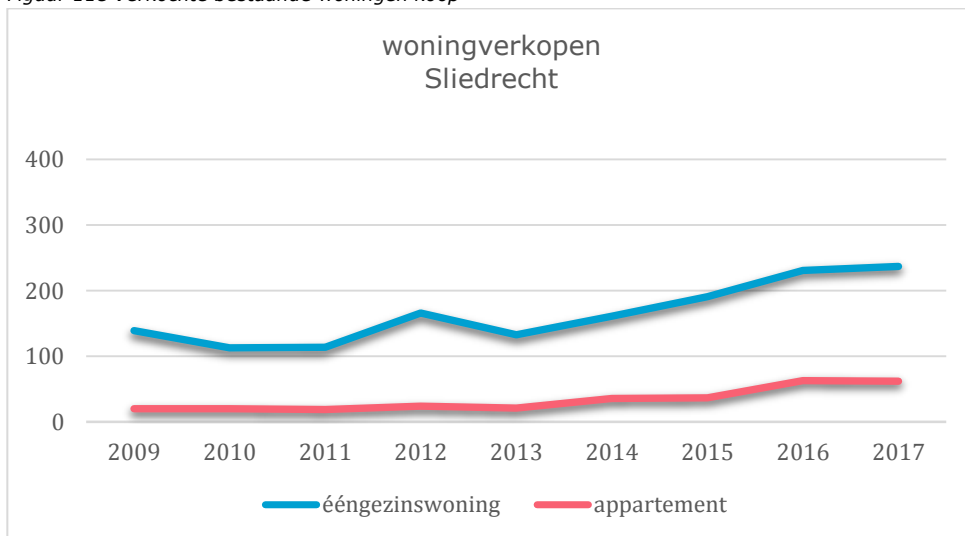
Figuur 11c Verkochte bestaande woningen koop



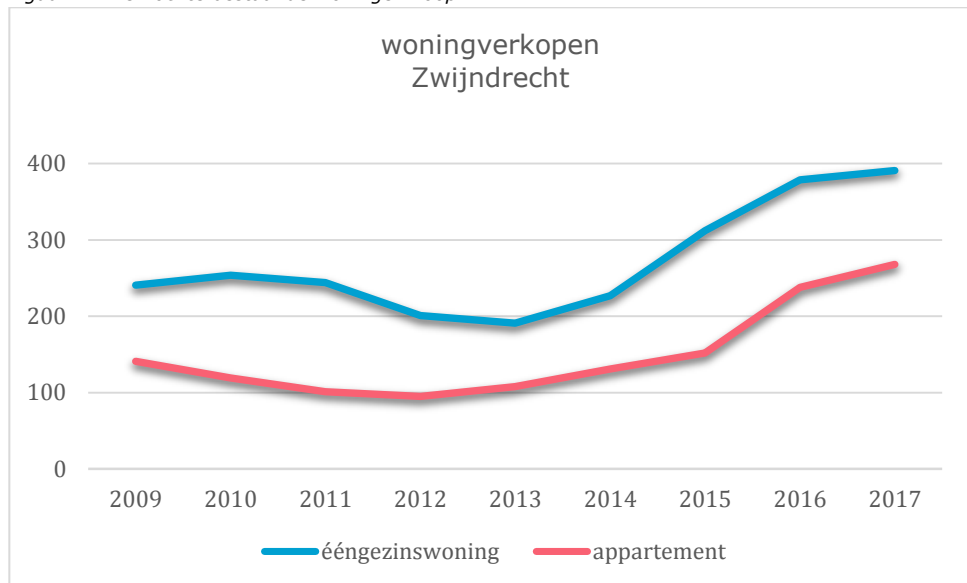
Figuur 11d Verkochte bestaande woningen koop



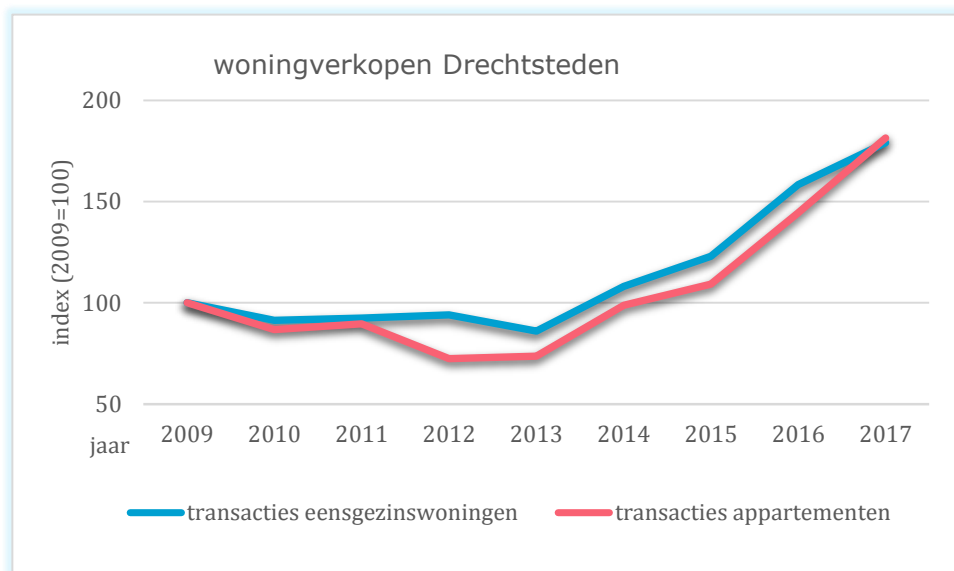
Figuur 11e Verkochte bestaande woningen koop



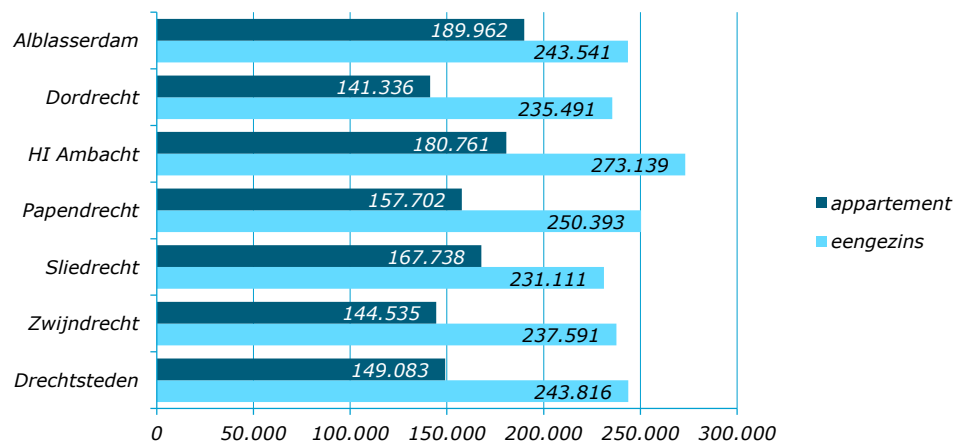
Figuur 11f Verkochte bestaande woningen koop



Figuur 11g Verkochte bestaande woningen koop (index)



Figuur 12 Gemiddelde prijs van verkochte woningen naar type (2017)



Verkopen bestaande koopwoningen 3^e kwartaal 2018 (NVM)

Tabel 8a Aantal transacties derde kwartaal 2018 (n=610)

	A	D	HG	H	P	S	Z	Ds
tussenwoning	21	138	1	36	22	5	28	251
hoekwoning	8	39	1	16	9	3	16	92
2-onder-1-kap	9	25	3	12	7	2	11	69
vrijstaand	10	9	5	10	0	1	5	40
appartement	2	102	0	11	17	4	22	158
totaal	50	313	10	85	55	15	82	610

Voor het 4^e kwartaal is alleen een regionaal cijfer bekend. Het aantal transacties was iets lager: 590
2-onder 1 kap en vrijstaande woningen De mediane transactieprijs steeg naar 2.201 euro

Tabel 8b Mediane transactieprijs derde kwartaal 2018 (x1.000)

	A	D	HG	H	P	S	Z	Ds
tussenwoning	270	216	258	242	240	210	227	224
hoekwoning	291	247	234	272	218	255	230	241
2-onder-1-kap	418	368	219	420	363	252	391	377
vrijstaand	440	710	425	610		680	600	-
appartement	195	150		237	175	164	197	154
totaal	331	225	327	315	232	244	264	240
verschil transactie- en vraagprijs	-1,4%	-0,4%	-0,8%	0,4%	-0,7%	-1,6%	-1,1%	

Toelichting: gezien het geringe aantal verkopen van vrijstaande woningen, soms opengelaten
Voor regiogemiddelde (n=566), conform NVM regio Dordrecht, 52

Tabel 8c Mediane transactieprijs per vierkante meter derde kwartaal 2018

	A	D	HG	H	P	S	Z	Ds
tussenwoning	2.314	2.012	2.145	2.259	2.066	2.038	2.069	2.053
hoekwoning	2.254	2.136	2.017	2.353	2.281	2.341	2.210	2.233
2-onder-1-kap	2.902	2.674	2.342	2.834	2.423	2.263	2.417	2.607
vrijstaand	3.100	3.366	3.033	3.093		2.344	2.826	-
appartement	2.569	1.869		2.672	2.158	2.181	2.043	1.902
totaal	2.578	2.075	2.635	2.506	2.175	2.187	2.176	2.137

Toelichting: gezien het geringe aantal verkopen van vrijstaande woningen, soms opengelaten
Voor regiogemiddelde (n=566), conform NVM regio Dordrecht, 52

Voor het 4^e kwartaal is alleen een regionaal cijfer bekend. De mediane transactieprijs steeg naar 2.201 euro

Tabel 8d Mediane verkooptijd derde kwartaal 2018 (n)

	A	D	HG	H	P	S	Z	Ds
tussenwoning	43	35	307	25	30	23	37	31
hoekwoning	19	48	54	33	22	135	27	35
2-onder-1-kap	45	52	35	20	36	63	70	42
vrijstaand	92	78	21	110	0	84	117	-
appartement	18	42	0	27	28	6	54	34
totaal	48	41	57	36	29	50	49	35

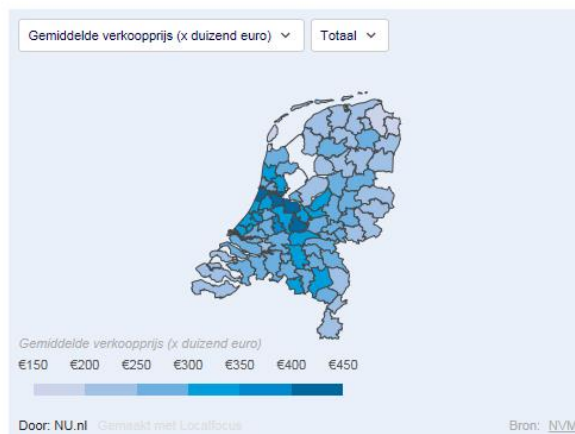
Toelichting: gezien het geringe aantal verkopen van vrijstaande woningen, soms opengelaten
Voor regiogemiddelde (n=566), conform NVM regio Dordrecht, 52

Tabel 9 Aantal te koop staande woningen via NVM 16-08-2018

	A	D	HG	H	P	S	Z	Ds
tussenwoning	6	111	3	15	8	3	19	165
hoekwoning	1	33	3	13	6	5	11	72
2-onder-1-kap	4	29	3	7	7	6	11	67
vrijstaand	6	33	7	29	5	2	16	98
appartement	1	73	0	5	12	5	16	112
totaal	18	279	16	69	38	21	73	514

De mediane verkoopprijs van 240.000 in het derde kwartaal en 245.000 euro in het vierde kwartaal 2017 ligt lager dan die in de omliggende regio's.

Bekijk hier de ontwikkeling in jouw regio:



Transacties 2018

Via een andere bron (Calcasa) is de gehele markt in beeld te brengen. Ongeveer tweederde van de koopmarkt verloopt namelijk via een NVM makelaar.

Het aantal transacties van bestaande woningen in de Drechtsteden nam af van 4.280 in 2017 naar 3.641, een afname van -15% (landelijk -10%). Procentueel daalt het aantal transacties van koopappartementen het hardst met -19% en van de grondgebonden woningen met -13%.

Tabel 10 Aantal transacties 2018 (bron Calcasa/Kadaster)

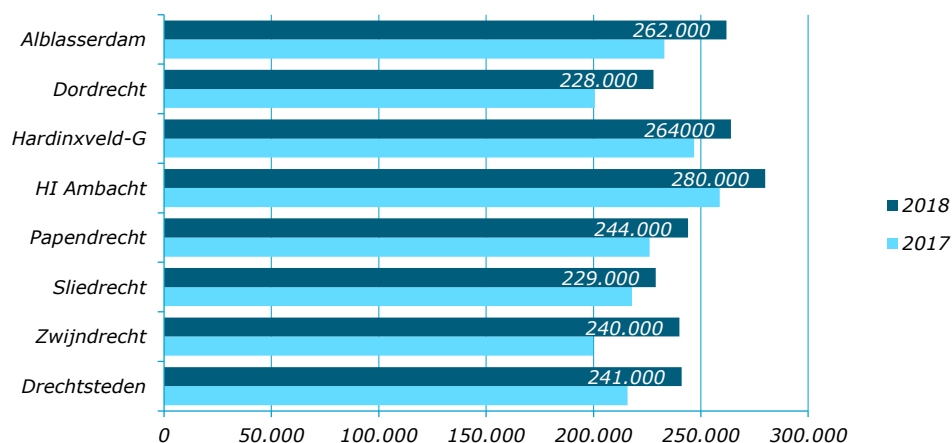
gemeentenaam	app	egw	totaal
Alblasserdam	43	153	196
Dordrecht	526	1082	1608
Hardinxveld-Giessendam	21	162	183
Hendrik-Ido-Ambacht	62	305	367
Papendrecht	136	296	432
Sliedrecht	59	209	268
Zwijndrecht	206	381	587
Drechtsteden incl HG	1053	2588	3641

De gemiddelde verkoopprijs nam toe met gemiddeld 11,5% tot 241.000 euro (dat wijkt niet zo veel af van de mediaan van 245.000 euro van het NVM) (landelijk +9%), met name steeg de gemiddelde verkoopprijs van appartementen met 20% en van grondgebonden woningen met 9%. Per gemeente zijn er duidelijke verschillen in verkoopprijzen.

Tabel 11 Gemiddelde verkoopprijs 2018 (bron Calcasa/Kadaster) *1.000

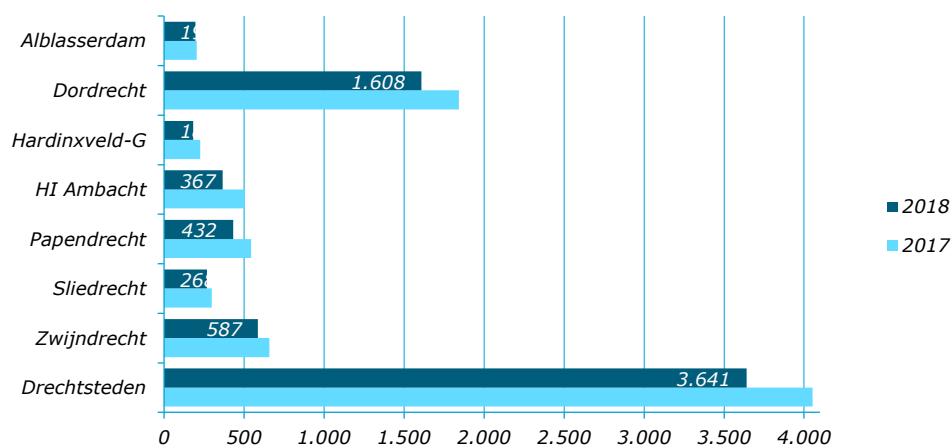
gemeentenaam	app	egw	totaal
Alblasserdam	233	270	262
Dordrecht	167	257	228
Hardinxveld-Giessendam	219	270	264
Hendrik-Ido-Ambacht	214	294	280
Papendrecht	189	269	244
Sliedrecht	200	237	229
Zwijndrecht	175	275	240
Drechtsteden inclusief HG	180	266	241

Figuur 13 Gemiddelde prijs van verkochte woningen naar type (2017-2018)



Bron: 2017: Kadaster, 2018: Kadaster, via Calcasa

Figuur 14 Aantal transacties in 2017 en-2018



Bij Calcasa wordt bijgehouden wat het totale aanbod aan woningen in verkoop is geweest in het afgelopen kwartaal. In het vierde kwartaal 2018 zijn in de regio in totaal 2264 woningen te koop aangeboden), een gemiddeld aanbod van 755 per maand. Ten opzichte van 3.641 verkochte woningen in het afgelopen jaar komt daarmee de marktliquiditeit op 0,21.¹⁵ Voor appartementen is dit 0,19, voor eengezinswoningen 0,21. Gemiddeld is de marktliquiditeit in Nederland 0,4. Er staan derhalve relatief weinig woningen in deze regio te koop, met name is het aanbod aan koopappartementen gering. Bij een gemiddelde liquiditeit van 0,4 zouden er 300 koopappartementen te koop kunnen staan, nu staan er gemiddeld per maand 200 te koop.

Tabel 12 Aantal te koop gehele 4^e kwartaal 2018

	A	D	HG	H	P	S	Z	Ds
appartement	22	338	9	29	51	38	113	600
eengezins	111	748	97	218	131	114	245	1664
totaal	133	1086	106	247	182	152	358	2264

Bron: Calcasa

¹⁵ De marktliquiditeit (verhouding tussen te koop staand en jaarlijks verkocht) heeft een factor 0,4 in Nederland en een factor 0,3 in de Randstad. Bron: Calcasa, Woz Quarterly Q3 2018

Capital Value

Begin 2019 heeft Capital Value samen met ABF research de woningbeleggingsmarkt 2019 in beeld gebracht. Het woningtekort in Nederland is "alarming" hoog. Het woningtekort komt overeen met 3,4% van de voorraad. In de Drechtsteden zou 3% woningtekort een tekort van 3.825 woningen betekenen (JS). Tot 2030 wordt nog een hoog woningtekort verwacht. Er zijn –volgens dit rapport– vooral nieuwe woningen nodig voor ouderen en starters, waarbij per regio goed moet worden gekeken naar de behoefte van deze doelgroepen.

7 Herkomst van kopers (bestaand en nieuwbouw)

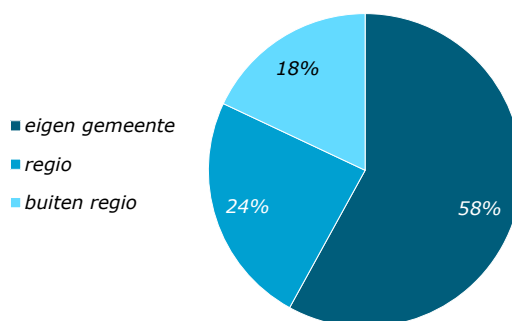
Via een combinatie van gegevens van woningen en bewoning hebben we een overzicht kunnen maken van de herkomst van bewoners van de nieuwbouw van koopwoningen in 2017 én de herkomst van bewoners van verkochte woningen.

Er zijn in 2017 492 nieuwe koopwoningen verkocht, waarvan ongeveer een vijfde een koopappartement. Voor zover de woning al gewaardeerd was, ging het voor de helft om een betaalbare woning met een waarde tot 250.000 euro en voor de helft om een duurdere woning. We maken een onderscheid qua herkomst van bewoners in drie groepen: de gemeente zelf, één van de overige gemeenten uit de regio en buiten de regio.

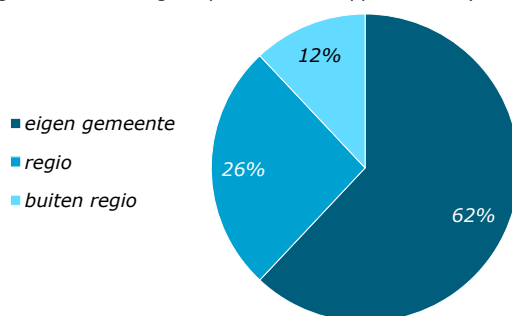
Gemiddeld genomen bleek ongeveer 20% van de bewoners van nieuwbouw afkomstig van buiten de regio. Dit relatief laag aandeel hangt samen met de relatieve schaarste aan nieuwbouwwoningen. Immers als er weinig aanbod is aan nieuwbouw dan zal de nieuwbouw die zich aandient aantrekkelijk zijn voor de consumenten uit de regio zelf. Zij zijn als eerste op de hoogte van de nieuwbouwplannen en zijn het best op de hoogte van de lokale woningmarkt. Bij een ruimer aanbod, kan ook het aandeel vestigers groter zijn.

Dit bevestigt de verwachting dat in deze regio het grootste deel van de vraag afkomstig zal blijven uit de regio zelf. Per project, type en prijs kan dit overigens variëren tot 75% of mogelijk twee derde, bijvoorbeeld wanneer een project verkocht wordt door makelaar van buiten de regio.¹⁶

Figuur 15 Bewoning koop nieuwbouw 2017 (n=470)

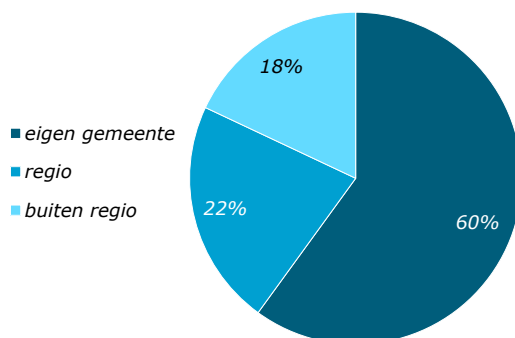


Figuur 16 Bewoning koop nieuwbouw appartement (met lift) 2017



¹⁶ Uit onderzoek in de provincie Utrecht is gebleken dat de lengte van een verhuisketen van nieuwbouw van een koopappartement beïnvloed wordt door de wijk waar de bewoner vandaan komt, de eigendom van de woning die hij verlaat en zijn leeftijd. Senioren die nu een eengezins-koopwoning bewonen zorgen voor de langste verhuisketen.

Figuur 17 Bewoning koop eengezins prijs 250.000 en meer 2017

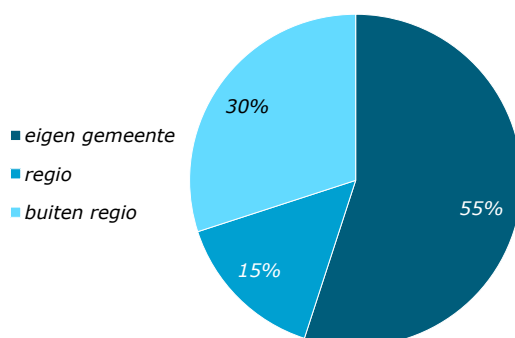


In globale zin concluderen we dat bij alle typen nieuwe woningen (in 2016 en 2017) gold dat meer dan 80% uit de eigen regio afkomstig is en iets minder dan 20% van buiten de regio. Bij nieuwe koopappartementen blijkt een relatief groot deel uit de eigen regio te komen.

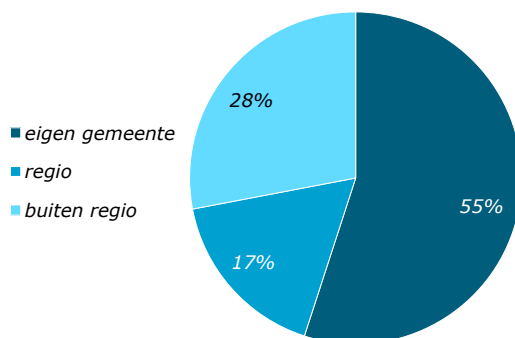
Via een zelfde methode kon ook de herkomst van de kopers van de bestaande eengezinswoningen en appartementen in de koopsector worden bepaald. Er zijn in 2017 in totaal 4.053 woningen verkocht, waarvan 31% een appartement. In 2016 zijn er 3.473 woningen verkocht, waarvan 29% een appartement.

Gemiddeld genomen blijkt ongeveer 30% van de bewoners van bestaande koopwoningen afkomstig van buiten de regio. Bij de duurdere eengezinswoningen is dat 24%.

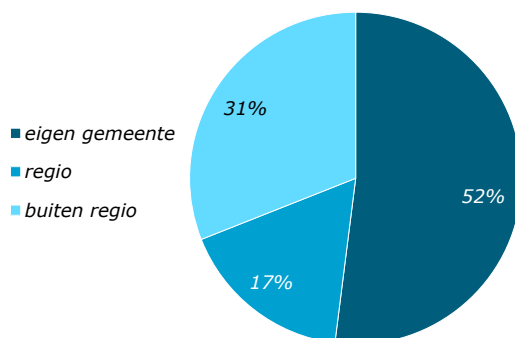
Figuur 18 Bewoning koop bestaand 2017 (n=4.053)



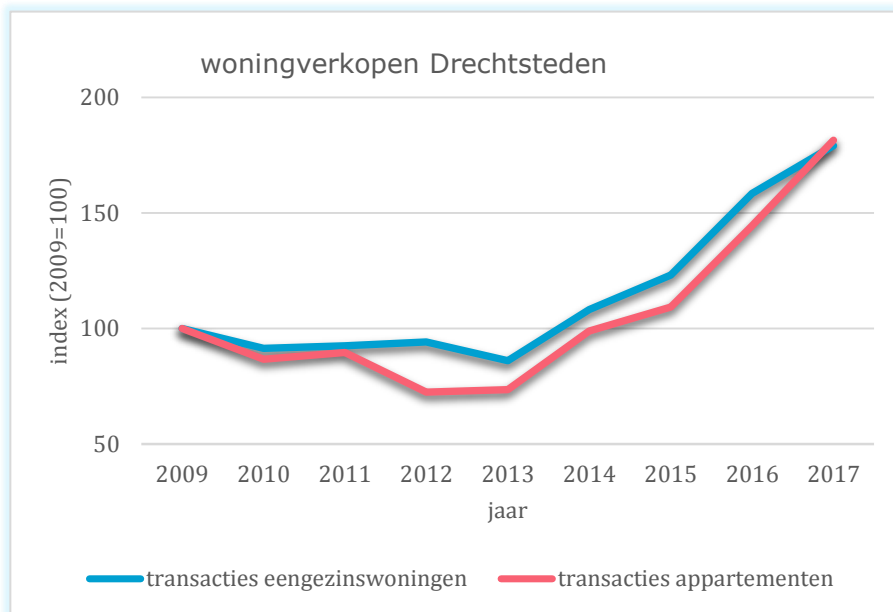
Figuur 19 Bewoning koop bestaand appartement (met lift) 2017 (n=592)



Figuur 20 Bewoning koop bestaand appartement (zonder lift) 2017 (n=671)

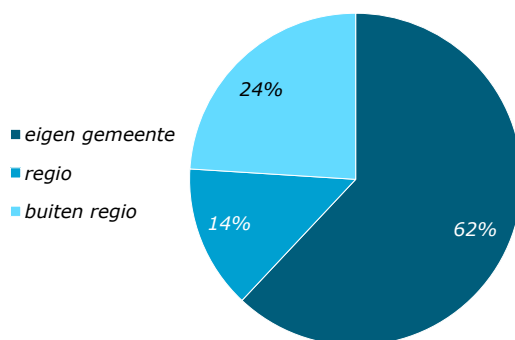


Figuur 21 Woningverkoop Drechtsteden



In 2018 nam het aantal transacties zowel van eengezinswoningen als appartementen sterk af.

Figuur 22 Bewoning koop bestaand eengezins prijs 250.000 en meer 2017 (n=973)



Zowel de nieuwe koopwoningen als de bestaande koopwoningen worden daarmee voor het grootste deel betrokken door de woonconsumenten vanuit de gemeente/regio zelf.

Colliers International heeft eind 2018 een nieuwe residential investment attractiveness index uitgebracht, een model die het risico van de belegging vergelijkt met het gemiddelde rendement. Zij constateren dat het beleggingsvolume in 2018 zeer hoog lag en zij voorzien voor 2018 een recordjaar. Er zijn twee redenen waarom het beleggingsvolume groeit: het ECB beleid (lage rente) en de groei in investeringsmogelijkheden in de markt.

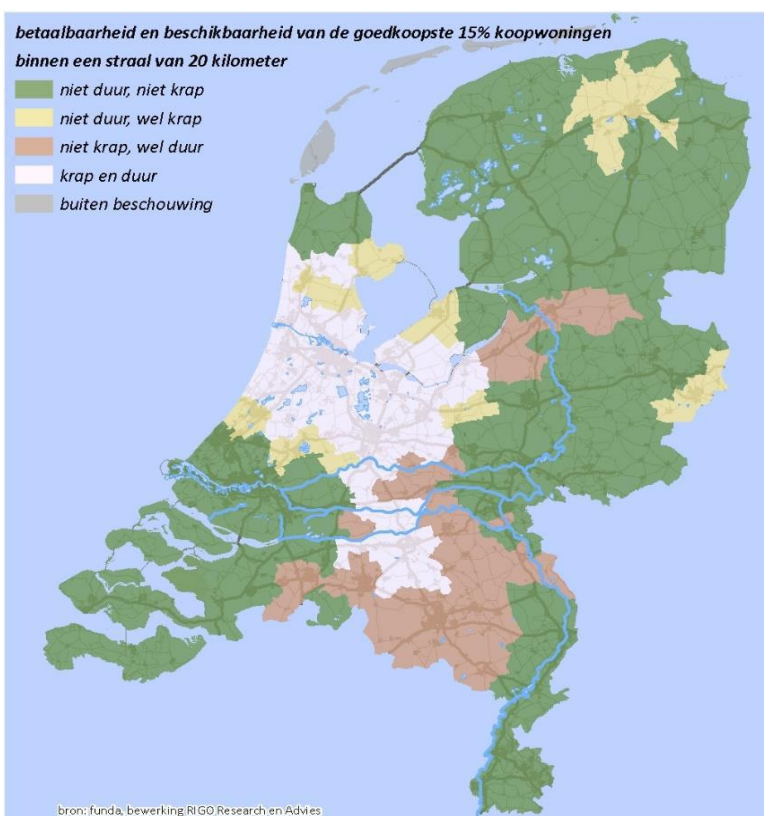
Voor beleggers is dus niet de keuze of ze gaan beleggen, maar het gaat hen er vooral om waar ze het best kunnen beleggen. Een gemeente met een hoog rendement en een laag risico zal de voorkeur krijgen boven een gemeente met een laag rendement of hoog risico.

Colliers heeft de gemeenten gerangschikt met dat model. Het model is niet gebaseerd op feitelijke rendementen, maar op 18 indicatoren zoals woningprijzen. Volgens dit model renderen investeringen in Dordrecht bovengemiddeld, maar hebben ze ook bovengemiddelde risico's. Dordrecht behoort qua rendement of risico niet tot de top tien hoogste of laagste binnen deze 50 gerangschikte gemeenten.

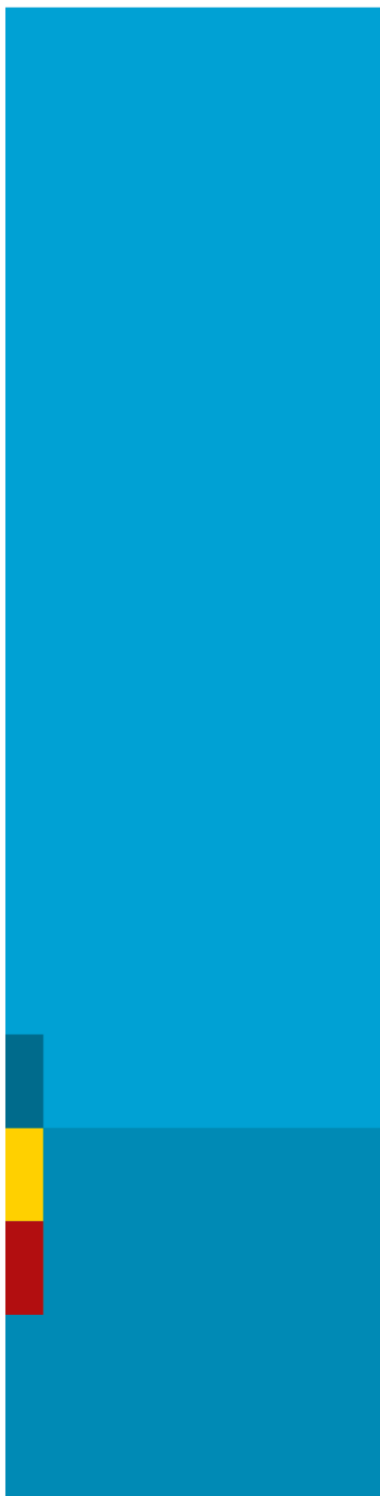
Verkenning vraag naar huurwoningen in het middensegment

In gemeenten waar weinig aanbod is en de koopmarkt weinig toegankelijk is, zijn vaak de goedkoopste woningen nog relatief duur en staat bovendien de markt onder druk. In andere gemeenten zijn goedkope woningen nog goedkoop en bovendien relatief ruim beschikbaar binnen een straal van twintig kilometer.

Zo heeft André Buys van Rigo een onderscheid gemaakt in vier regio's. Waar precies de grenzen liggen, daarover bestaan geen algemeen geldende normen. De grenzen zijn bepaald op grond van standaardafwijkingen. Duur is voor de goedkoopste woningcategorie meer dan € 167.000 (een halve standaardafwijking boven het gemiddelde), krap is een verhouding in aanbod kleiner dan 2,07 (een halve standaardafwijking onder het gemiddelde). Deze grenzen zijn in de figuur aangegeven.



De regio Drechtsteden behoort in dit onderzoek tot de categorie relatief niet duur en relatief niet krap. Dat betekent dat woningzoekenden hier in vergelijking met andere regio's relatief snel een woning kunnen vinden tegen een aantrekkelijke prijs. Aan de andere kant als men vanuit deze regio wil doorstromen naar een andere regio, dan zal de prijs voor de te verlaten woning minder hoog liggen terwijl de prijs voor de woning elders hoger zal liggen. Dit belemmert de stap om te vertrekken naar een andere regio (en is daarom feitelijk gunstig voor het behoud van midden en hogere inkomens voor de regio).





Bijlagen

VERKOCHTE NIEUWBOUW

Overzicht verkochte nieuwbouw koopwoningen

Tabel 1

Alblasserdam	eengezinswoningen					appartementen					totaal (egw+app)
	€	€€	€€€	?	totaal	€	€€	€€€	?	totaal	
2008	0	0	8	20	28	0	0	0	47	47	75
2009	0	5	0	0	5	0	0	0	4	4	9
2010	0	2	0	15	17	0	0	0	37	37	54
2011	10	0	24	5	39	0	0	0	44	44	83
2012	0	12	4	0	16	0	3	0	0	3	19
2013	2	10	4	0	16	0	0	0	0	0	16
2014	2	8	15	0	25	0	0	0	0	0	25
2015	1	1	2	20	24	0	0	0	0	0	24
2016	0	0	9	0	9	0	0	0	0	0	9
2017	0	0	16	0	16	14	0	0	0	14	30
totaal	15	38	82	60	195	14	3	0	132	149	344

Vanaf 2012 is een andere prijsklasse verdeling gehanteerd. De gegevens voor 2012 zijn aangepast aan deze methodiek.
De prijscategorieën: € tot en met 190.000 euro, €€ van 190.000 tot en met 350.000 euro en €€€ meer dan 350.000 euro.

Tabel 1a

Dordrecht	eengezinswoningen					appartementen					totaal (egw+app)
	€	€€	€€€	?	totaal	€	€€	€€€	?	totaal	
2008	0	73	7	0	80	16	39	2	0	57	137
2009	0	29	13	0	42	14	8	5	2	29	71
2010	0	24	3	34	61	0	16	1	40	57	118
2011	0	4	0	32	36	27	37	0	10	74	110
2012	7	30	0	0	37	38	5	1	0	44	81
2013	4	20	9	0	33	33	29	0	0	62	95
2014	0	66	0	0	66	27	19	0	0	46	112
2015	0	50	6	0	56	7	24	12	0	43	99
2016	24	2	18	0	44	35	34	13	0	82	126
2017	1	47	110	0	158	2	2	5	0	9	167
totaal	36	345	166	66	613	199	213	39	52	503	1116

Vanaf 2012 is een andere prijsklasse verdeling gehanteerd. De gegevens voor 2012 zijn aangepast aan deze methodiek.
De prijscategorieën: € tot en met 190.000 euro, €€ van 190.000 tot en met 350.000 euro en €€€ meer dan 350.000 euro.

Tabel 1b

HI Ambacht	eengezinswoningen					appartementen					totaal (egw+app)
	€	€€	€€€	?	totaal	€	€€	€€€	?	totaal	
2008	1	5	1	54	61	0	11	0	34	45	106
2009	0	12	8	72	92	0	7	0	9	16	108
2010	0	33	2	64	99	0	19	0	51	70	169
2011	0	38	5	15	58	0	9	0	4	13	71
2012	12	50	19	0	81	0	8	2	0	10	91
2013	41	42	10	0	93	0	7	0	0	7	100
2014	3	54	0	0	57	0	4	3	0	7	64
2015	1	147	8	0	156	21	30	2	0	53	209
2016	0	88	48	0	136	0	0	0	0	0	136
2017	0	28	95	0	123	0	0	0	0	0	123
totaal	58	497	196	205	956	21	95	7	98	221	1177

Vanaf 2012 is een andere prijsklasse verdeling gehanteerd. De gegevens voor 2012 zijn aangepast aan deze methodiek.
De prijscategorieën: € tot en met 190.000 euro, €€ van 190.000 tot en met 350.000 euro en €€€ meer dan 350.000 euro.

Tabel 1c

Papendrecht	eengezinswoningen					appartementen					totaal (egw+app)
	€	€€	€€€	?	totaal	€	€€	€€€	?	totaal	
2008	71	15	0	0	86	42	17	0	0	59	145
2009	16	12	0	36	64	0	14	0	10	24	88
2010	0	1	0	6	7	0	19	0	5	24	31
2011	0	14	0	0	14	0	35	0	5	40	54
2012	0	3	0	0	3	0	6	0	0	6	9
2013	0	17	0	0	17	0	6	0	0	6	23
2014	0	20	19	0	39	0	5	0	0	5	44
2015	0	27	6	0	33	0	1	0	0	1	34
2016	0	43	10	0	53	0	0	0	0	0	53
2017	0	21	5	0	26	0	0	0	0	0	26
totaal	87	173	40	42	342	42	103	0	20	165	507

Vanaf 2012 is een andere prijsklasse verdeling gehanteerd. De gegevens voor 2012 zijn aangepast aan deze methodiek.
De prijscategorieën: € tot en met 190.000 euro, €€ van 190.000 tot en met 350.000 euro en €€€ meer dan 350.000 euro.

Tabel 1d

Sliedrecht	eengezinswoningen					appartementen					totaal (egw+app)
	€	€€	€€€	?	totaal	€	€€	€€€	?	totaal	
2008	0	0	0	0	0	0	2	0	4	6	6
2009	28	37	12	0	77	0	5	0	4	9	86
2010	22	83	0	27	132	0	2	0	0	2	134
2011	0	8	0	0	8	0	0	0	8	8	16
2012	0	38	9	0	47	18	17	2	0	37	84
2013	0	7	2	0	9	0	3	1	0	4	13
2014	0	10	0	0	10	33	1	14	0	48	58
2015	0	21	4	0	25	15	15	10	0	40	65
2016	0	24	4	0	28	1	29	6	0	36	64
2017	0	65	10	0	75	3	12	4	0	19	94
totaal	50	293	41	27	411	70	86	37	16	209	620

Vanaf 2012 is een andere prijsklasse verdeling gehanteerd. De gegevens voor 2012 zijn aangepast aan deze methodiek.
De prijscategorieën: € tot en met 190.000 euro, €€ van 190.000 tot en met 350.000 euro en €€€ meer dan 350.000 euro.

Tabel 1e

Zwijndrecht	eengezinswoningen					appartementen					totaal (egw+app)
	€	€€	€€€	?	totaal	€	€€	€€€	?	totaal	
2008	0	36	0	0	36	0	22	0	35	57	93
2009	0	0	0	0	0	0	7	0	14	21	21
2010	0	1	0	0	1	0	15	0	25	40	41
2011	0	2	0	5	7	0	3	0	15	18	25
2012	0	3	1	0	4	16	2	0	0	18	22
2013	0	4	6	0	10	1	0	0	0	1	11
2014	0	0	0	0	0	6	21	0	0	27	27
2015	0	0	0	0	0	4	3	0	0	7	7
2016	8	11	12	0	31	1	10	0	0	11	42
2017	0	14	0	0	14	0	38	0	0	38	52
totaal	8	71	19	5	103	28	121	0	89	238	341

Vanaf 2012 is een andere prijsklasse verdeling gehanteerd. De gegevens voor 2012 zijn aangepast aan deze methodiek.
De prijscategorieën: € tot en met 190.000 euro, €€ van 190.000 tot en met 350.000 euro en €€€ meer dan 350.000 euro.

Tabel 1f

Drechtsteden	eengezinswoningen					appartementen					totaal
	€	€€	€€€	?	totaal	€	€€	€€€	?	totaal	
2008	72	129	16	74	291	58	91	2	120	271	562
2009	44	95	33	108	280	14	41	5	43	103	383
2010	22	144	5	146	317	0	71	1	158	230	547
2011	10	66	29	57	162	27	84	0	86	197	359
2012	19	136	33	0	188	72	41	5	0	118	306
2013	47	100	31	0	178	34	45	1	0	80	258
2014	5	158	34	0	197	66	50	17	0	133	330
2015	2	246	26	20	294	47	73	24	0	144	438
2016	32	168	101	0	301	37	73	19	0	129	430
2017	1	175	236	0	412	19	52	9	0	80	492
totaal	254	1417	544	405	2620	374	621	83	407	1485	4105

Vanaf 2012 is een andere prijsklasse verdeling gehanteerd. De gegevens voor 2012 zijn aangepast aan deze methodiek.
De prijscategorieën: € tot en met 190.000 euro, €€ van 190.000 tot en met 350.000 euro en €€€ meer dan 350.000 euro.

Tabel 1g

Gemeente	eengezinswoningen					appartementen					totaal
	€	€€	€€€	?	totaal	€	€€	€€€	?	totaal	
Ablasserdam	15	38	82	60	195	14	3	0	132	149	344
Dordrecht	36	345	166	66	613	199	213	39	52	503	1116
HI Ambacht	58	497	196	205	956	21	95	7	98	221	1177
Papendrecht	87	173	40	42	342	42	103	0	20	165	507
Sliedrecht	50	293	41	27	411	70	86	37	16	209	620
Zwijndrecht	8	71	19	5	103	28	121	0	89	238	341
Drechtsteden	254	1417	544	405	2620	374	621	83	407	1485	4105

Aantal transacties, gemiddelde prijs eengezinswoningen en appartementen

Tabel 2

	eengezinswoning		appartementen		totaal	
	2016	aantal transacties	gem. prijs in euro	aantal transacties		gem. prijs in euro
Ablasserdam		159	224.635	47	174.904	206
Dordrecht		1.045	209.127	505	132.882	1.550
HI Ambacht		353	249.825	57	165.315	410
Papendrecht		295	236.644	101	156.122	396
Sliedrecht		231	224.378	63	156.897	294
Zwijndrecht		379	218.246	238	143.075	617
Drechtsteden		2.462	222.096	1.011	142.882	3.473

Tabel 2a

	eengezinswoning		appartementen		totaal	
	2017	aantal transacties	gem. prijs in euro	aantal transacties		gem. prijs in euro
Ablasserdam		164	243.541	40	189.962	204
Dordrecht		1.162	235.491	680	141.336	1.842
HI Ambacht		427	273.139	78	180.761	505
Papendrecht		402	250.393	142	157.702	544
Sliedrecht		237	231.111	62	167.738	299
Zwijndrecht		391	237.591	268	144.535	659
Drechtsteden		2.783	243.816	1.270	149.083	4.053

Tabel 3 Aantal transacties derde kwartaal 2018 (n)

	A	D	HG	H	P	S	Z	Ds
tussenwoning	21	138	1	36	22	5	28	36
hoekwoning	8	39	1	16	9	3	16	13
2-onder-1-kap	9	25	3	12	7	2	11	10
vrijstaand	10	9	5	10	0	1	5	6
appartement	2	102	0	11	17	4	22	23
totaal	50	313	10	85	55	15	82	87

Tabel 4 Transactieprijs derde kwartaal 2018 (x1.000)

	A	D	HG	H	P	S	Z	Ds
tussenwoning	270	216	258	242	240	210	227	238
hoekwoning	291	247	234	272	218	255	230	250
2-onder-1-kap	418	368	219	420	363	252	391	347
vrijstaand	440	710	425	610		680	600	495
appartement	195	150		237	175	164	197	160
totaal	331	225	327	315	232	244	264	277
verschil transactie- en vraagprijs	-1,4%	-0,4%	-0,8%	0,4%	-0,7%	-1,6%	-1,1%	

Tabel 5 Transactieprijs per vierkante meter derde kwartaal 2018

	A	D	HG	H	P	S	Z	Ds
tussenwoning	2.314	2.012	2.145	2.259	2.066	2.038	2.069	2.129
hoekwoning	2.254	2.136	2.017	2.353	2.281	2.341	2.210	2.227
2-onder-1-kap	2.902	2.674	2.342	2.834	2.423	2.263	2.417	2.551
vrijstaand	3.100	3.366	3.033	3.093		2.344	2.826	2.537
appartement	2.569	1.869		2.672	2.158	2.181	2.043	1.927
totaal	2.578	2.075	2.635	2.506	2.175	2.187	2.176	2.333

Tabel 6 Verkooptijd derde kwartaal 2018 (n)

	A	D	HG	H	P	S	Z	Ds
tussenwoning	43	35	307	25	30	23	37	71
hoekwoning	19	48	54	33	22	135	27	48
2-onder-1-kap	45	52	35	20	36	63	70	46
vrijstaand	92	78	21	110	0	84	117	72
appartement	18	42	0	27	28	6	54	25
totaal	48	41	57	36	29	50	49	44

Tabel 7 Aantal te koop 16-08- 2018 (n)

	A	D	HG	H	P	S	Z	Ds
tussenwoning	6	111	3	15	8	3	19	24
hoekwoning	1	33	3	13	6	5	11	10
2-onder-1-kap	4	29	3	7	7	6	11	10
vrijstaand	6	33	7	29	5	2	16	14
appartement	1	73	0	5	12	5	16	16
totaal	18	279	16	69	38	21	73	73