

Verslag bijeenkomst Marktkenners Dronten – 28 februari 2022

Gespreksonderdeel: Evaluatie Woonvisie

Aanwezigen

Makelaars	Flipse Makelaardij	Naud Rommens
	VSO Makelaars	Marc Onderdijk
Projectontwikkelaars	Bouwbedrijf Van der Steeg	Anne van der Steeg
	OvT Ontwikkeling	Willem van Tilburg
Woningcorporatie	OFW	Marco Kersing
	OFW	Renée Haze
Hypotheekadviseur	De Hypotheker Dronten	Erik Teunisse
Stimuleringsfonds Volkshuisvesting		Mia Buddingh
Nederlandse Gemeenten	SVn	Paul van Weezel Errens
Gemeente Dronten		Jeannet Tijsma
		Gerko Nitrau
Companen		Jeroen Wissink
		Tara Koster

Evaluatie woonvisie

In de eerder toegezonden factsheet zijn diverse data/cijfers opgenomen over de bevolkingsontwikkeling en woningmarkt. Companen licht een aantal ontwikkelingen kort toe en bespreekt de achtergronden met de marktkenners.

Bevolkingsontwikkeling

Vanaf 2019 is de bevolking gegroeid door zowel binnenlandse als buitenlandse migratie. Opvallend is de ontwikkeling van het binnenlandse migratiesaldo. Waar in de periode 2016 tot en met 2018 nog sprake was van een vertrekoverschot, werden er in 2019 tot en met 2021 per saldo juist meer mensen aangetrokken.

Welke verhuisbewegingen zien we in Dronten?

- Toename instroom vanuit Almere en Lelystad naar Dronten. Dit past in het beeld dat door de sterke stijging van de huizenprijzen in de randstad de vraag steeds meer opschuift richting Flevoland. Steeds meer mensen zien Dronten als aantrekkelijk alternatief gaan zien. Dit wordt vanuit de makelaars zeker herkend.
- Uitstroom van Dronten naar Kampen en Zwolle. Vermoedelijk hangt dit samen met jongeren die in Zwolle gaan studeren.

Vanuit de marktkenners is gevraagd of er meer informatie is over de kwalitatieve onderverdeling van instroom/ uitstroom en hoe deze van elkaar verschillen? → De verhuisbewegingen zijn alleen op hoofdlijnen onderzocht. Het beeld is dat vooral mensen in de gezinsleeftijd zich vestigen in Dronten en dat het met name jongeren zijn die uitstromen. Het is interessant om bij het opstellen van de nieuwe Woonvisie de migratiecijfers nader te specificeren.

De invloed van Corona laat zich tot nu toe nog niet echt duidelijk zien in de in de migratiecijfers. De makelaars merken deze invloed echter wel degelijk: een goede woning (ruim en rustig) om thuis te werken is ineens veel belangrijker geworden. Wonen dicht bij werk is minder van belang (want niet elke dag meer naar kantoor). Steeds vaker heeft men te maken met kopers die om die redenen nu voor Dronten kiezen.

Woningbouwprogramma en gerealiseerde bouw

De ambitie was om 250 woningen per jaar te bouwen. Daarvoor is (medio 2016) een programma opgesteld, onderverdeeld naar woningtypen, zowel in de sociale huur als in de koop, plus een aandeel vrije ruimte. Van 2016 tot en met 2021 zijn er 1.292 nieuwbouwwoningen opgeleverd - gemiddeld 215 woningen per jaar. Met name in de beginjaren na de woningmarktcrisis kostte het tijd om de productie op het gewenste niveau te krijgen; vanaf 2018/2019 zien we een duidelijke toename.

Wat feitelijk is gerealiseerd, sluit kwalitatief vrij goed aan bij de opgave. Wel zijn er meer vrijstaande koopwoningen gerealiseerd dan gedacht. Bij de sociale huurwoningen is vooral in de beginjaren veel minder gerealiseerd dan beoogd, inclusief minder specifiek aanbod voor senioren. Er wordt momenteel wel een inhaalslag sociale huur gemaakt. Overigens goed te realiseren dat opleveringen in een bepaalde periode soms het resultaat zijn van al veel eerder afgesloten contracten. In het programma is de vrije sector huur niet afzonderlijk opgenomen (is onderdeel vrije ruimte); er zijn wel enkele projecten in dit segment gerealiseerd.

De makelaars/ontwikkelaars geven aan dat het programma afgelopen jaren aansloot bij de marktvraag. Of er op onderdelen ook sprake is geweest van een mismatch is eigenlijk niet te beantwoorden omdat er door de recente marktontwikkelingen naar alle woningtypen heel veel vraag is. De grote zorg op dit moment is het gebrek aan aanbod en nieuwe locaties. De vraag is enorm, maar er is nu geen nieuwbouwproject in de hele gemeente op Funda te vinden. Het duurt te lang voordat de gemeente keuzes maakt over de toekomstige groei en nieuwe bouwlocaties. Dronten moet als onderdeel van de hele groeidiscussie goed nadenken over wat men wil ontwikkelen om in te spelen op de vraag van de toekomst.

Starters

In 2016 was de problematiek van de koopstarter eigenlijk niet aan de orde: door het prijsniveau en de lage hypotheekrente was er voldoende aanbod voor hen beschikbaar. In het woningbouwprogramma is daarom ook niet afzonderlijk gestuurd op deze categorie (bv. sociale koop). Inmiddels is het beeld enorm veranderd. De cijfers laten zien dat ook in de gemeente Dronten jongeren steeds langer thuis blijven. In 2016 woonde circa 17% van de 25-30 jarigen nog thuis. Op 1 januari 2021 is dit toegenomen naar 22%. Dit heeft zeker te maken met de (on)betaalbaarheid van een koopwoning en het feit dat woningzoekenden langer moeten wachten op een sociale huurwoning. De marktkenners herkennen dit beeld. Het risico is er dat 'de veertiger' straks nog thuis zal wonen. Huishoudens met een gemiddeld inkomen kunnen op dit moment in de gemeente nauwelijks een huis kopen. 'Bieden vanaf' is ook in Dronten normaal geworden en er moet dan veel spaargeld worden ingebracht. Dit is voor starters niet te doen.

Daarentegen is het opvallend dat binnen de bestaande koopmarkt het aandeel door starters aangekochte woningen al een aantal jaren stabiel rond de 20% ligt (cijfers Kadaster). Dat is lager dan het landelijk gemiddelde van 35%. Hoe te verklaren? De cijfers laten niet zien dat de aankopen door beleggers hiervoor de verklaring zijn. Hoewel niet met zekerheid te zeggen, zien de marktkenners als mogelijke oorzaak: jongeren starten relatief weinig binnen de koopmarkt in Dronten, maar verlaten de gemeente (i.v.m. werk of studie). Na een aantal jaren keren ze terug naar Dronten, maar dan als doorstromer. Ook de makelaars maken dit regelmatig mee: bij het starten van een gezin komen veel huishoudens weer terug. Het percentage van 20% zou ook kunnen betekenen dat starters in de gemeente relatief vaker instromen in de nieuwbouw. Zo zijn de afgelopen jaren in bv. De Gilden/Palet meerdere starterswoningen gerealiseerd. Een mogelijke verklaring dat starters in Dronten gemiddeld een lager inkomen zouden kunnen hebben dan in de rest van Flevoland, wordt niet herkend. De starters die niet gestudeerd hebben komen er nu soms nog beter vanaf: geen studieschuld, beginnen eerder met werken, etc. Dit los van het feit dat het bij de huidige prijsstijgingen ook voor hen steeds lastiger wordt.

Senioren

In het woningbouwprogramma is voor senioren in de koopsector geen uitsplitsing gemaakt in grondgebonden woningen/appartementen. De categorie sociale huur is onderverdeeld in appartementen(10%) en specifieke seniorenwoningen (10%) . Met name dit laatste segment is tot nu toe zeer beperkt gerealiseerd. Dit is deels het na-ijl effect van het eerder ontbreken van nieuwbouwinvestingsruimte van OFW maar heeft ook te maken met de keuze voor deze doelgroep vooral inbreidingslocaties te willen aanbieden. En deze locaties zijn beperkt beschikbaar. Alle marktkenners zijn het er over eens dat senioren/ouderen steeds belangrijker worden de komende jaren, ook voor de doorstroming. Er wordt uitgebreid gesproken over de verhuisgeneigdheid van deze doelgroep.

Uit enquêtes blijkt dat een grote groep senioren wil verhuizen. Toch blijkt in de praktijk het aandeel ouderen die feitelijk verhuizen veel lager te liggen. Zo ziet de corporatie dat het aantal inschrijvingen voor een nieuwbouw eengezinswoning in Het Palet vele malen hoger is dan voor een levensloopgeschikte woning in dezelfde buurt. Voor de corporatie is de verhuisgeneigdheid van ouderen dan ook geen vanzelfsprekendheid. Daar staat tegenover dat het in omvang een grote groep betreft. Ook als het aandeel verhuizingen relatief beperkt stijgt, gaat het in absolute zin om forse aantallen. Landelijk onderzoek laat zien dat mensen op bepaalde momenten in hun leven (ijkmomenten) een afweging maken: wel of niet verhuizen. Als zo'n moment gepasseerd is, gaat men dat waarschijnlijk daarna ook niet snel meer doen tot het volgende ijkmoment. Ook speelt een rol: er is onvoldoende passend aanbod, men heeft te veel herinneringen/sentiment aan de huidige buurt; de stap van vrijstaande woning naar appartement is te groot.

Aandachtspunten doorstroomsnelheid senioren:

- Kansen voor hofjesconcepten, die slaan goed aan. Trekt ouderen aan vanaf ongeveer 60 jaar. Wel aandacht voor vitaal houden.
- Locatie belangrijk: eigen buurt (ouderen willen niet in een familiewijk wonen). Met nieuwbouw buiten het centrum gaan ouderen er dus op achteruit.
- Nu verhuist men pas als bij een echtpaar 1 van de 2 wegvalt: verhuizen is dan een noodzaak, maar ook veel gedoe. Bewustwording moet op gang komen: het is veel leuker om met zijn 2en te verhuizen dan alleen (uit noodzaak).
- Veel ouderen wonen nu nog prima en willen er niet op achter uit gaan, bv. meer betalen. Ze willen hun spaargeld niet aanraken en huren in plaats van kopen vindt men zonde van het geld. Ook wordt vaak gedacht dat een verhuizing naar een nieuwe koopwoning niet mogelijk is i.v.m. de leeftijd terwijl de financiering door hypotheekverstrekkers inmiddels veel meer mogelijkheden biedt. Veel ouderen zijn daar onbekend mee. Ook een product als de Blijverslening of verzilverlening is nog nauwelijks bekend.
- Voor deze doelgroep ook sturen op grondgebonden koopwoningen op kleine kavel.
- Ouderen moeten meer geholpen worden, maar er moet ook aanbod zijn. Eerst met de ouderen in gesprek gaan, dan ontwikkelen, dan stimuleren.
- De marktkenners denken dat bv. een doorstroommakelaar/verhuiscoach kan helpen (bewustwordingscampagne, doorverwijzen, informatievoorziening). Ook meer onderzoek naar wat men echt wil en ook wat men tegen houdt, is gewenst.

Druk op de sociale huurmarkt

Die is toegenomen: de gemiddelde wachttijd/inschrijfduur was in 2016 (gemiddeld) 2 jaar maar zit nu op gemiddeld circa 3,5 jaar. De actieve zoektijd is nog wel bijna 2 jaar. Het aantal inschrijvers stijgt, ook omdat bv. starters niet meer kunnen kopen, en dus gaan huren Door een dalend aantal huuropziggingen neemt het aanbod en doorstroming af. De corporatie ziet liever een wachttijd van 2 jaar, dat wordt als acceptabel gezien. Als de wachttijd bij een corporatie onder één jaar (gemiddeld) zou uitkomen, dan is dat een signaal dat in bepaalde delen van het bezit leegstand kan ontstaan. In de huidige markt is dat niet aan de orde, maar in het verleden is dat anders geweest.

Belemmeringen t.a.v. woonbeleid

Welke belemmeringen ervaren de marktkenners in Dronten bij het versnellen van de woningbouwopgave?

- Onvoldoende plancapaciteit (afgelopen 2 jaar begon dit probleem te spelen). Uitbreidingslocaties in oost of zuid klaarzetten voor de komende 30 jaar. Dit had allang klaar moeten staan.
- Hoge ambities voor de toekomst: maar wie gaat het doen? Ook binnen de gemeente moet er voldoende capaciteit zijn om zaken snel op te pakken. De ontwikkelaars merken vooral de laatste 1 à 2 jaar dat het langer duurt voordat actiepunten en vervolgspraken worden opgepakt.
- Didam-arrest. Dit leidt nu al tot vertraging. Een concreet voorbeeld in de Graafschap wordt genoemd. Het is niet uit te leggen dat contracten die al in de eindfase waren, nu niet worden afgerond, om puur juridische redenen. Een zo goed als afgerond plan, kan doordoor nu niet in verkoop. De gemeente moet de gevolgen daarvan meer meewegen.
- Inbreidingslocaties gevoelig punt in Dronten. Aanbod sturen in de goede wijken, waar bv. senioren nu wonen (vanwege sociaal netwerk). Maar als er opeens een flat komt te staan roept dit weerstand op. Uitbreidingslocaties geen discussiepunt.
- Veel regels/procedures. Voorbeeld conceptwoningen: waarom voor elke woning die exact hetzelfde is, nieuwe berekeningen, etc.? Probleem: regels worden landelijk gemaakt, gemeente wil wel mee maar kan niet mee door de regels. Ander voorbeeld: woningen kunnen niet verkocht worden omdat ze een energielabel moeten hebben. Het Rijk voert regels in, maar kijkt niet of ze wel uitvoerbaar zijn (o.a. capaciteit voor uitvoering)
- Kijk opnieuw naar de parkeernormen – maak ze flexibeler.
- Iedereen is het er over eens dat we in de crisisjaren heel erg op de rem zijn gaan staan qua nieuwbouwproductie, en daar betalen we nu de prijs voor. Maar er komt ook weer een moment dat de markt anders zal gaan worden, dit blijft niet 10-20 jaar doorgaan. De geschiedenis laat ook zien dat er na een hausse in de markt altijd weer een terugval gaat komen. Op dit moment is heel lastig te voorspellen hoe de markt er over 5 of 10 jaar uit zal zien. Het woningtekort zal niet direct opgelost zijn, maar wat is het effect van oplopende inflatie, hypotheekrente, energielasten enz.? Er is discussie over het bepalen van een (middel)lange termijn strategie (stip op de horizon waarop je koerst) of juist korte termijn plannen maken en daarna pas weer verder kijken. Op dit moment vooral belangrijk: waar ga je bouwen en daarna: wat ga je bouwen. En dat op relatief korte termijn invullen. Voor de woningbehoefte bandbreedtes aanhouden en daarop anticiperen.
- Daarom meer flexibiliteit in bestemmingsplannen nodig: geen dichtgetimmerde plannen. Stuur vooral op betaalbaar aanbod (sociale huur en sociale koop) en laat de rest meer los. Wel sturen op senioren. Voortgang continue monitoren en elk jaar de koers bijstellen. De vraag is wel of dit laatste in de praktijk überhaupt mogelijk is, daarvoor is het ontwikkeltraject te langdurig en te ingewikkeld.
- In nieuwe ontwikkellocaties ook gebieden open laten (strategische zones) waar je op korte termijn niks ontwikkelt, maar die ruimte biedt om in te spelen op een veranderende markt en nieuwe ontwikkelingen.