

**stec  
groep**



# Woningmarktonderzoek Uitgeest

Stec Groep aan gemeente Uitgeest

**Esther Geuting & Erik de Leve**  
December 2016

# Inhoudsopgave

<b>1</b>	<b>Inleiding</b>	<b>3</b>
1.1	Introductie.....	3
1.2	Leeswijzer .....	3
<b>2</b>	<b>Opgave voor Uitgeest</b>	<b>4</b>
2.1	Zet met het nieuwbouwprogramma in op doorstroming en flexibele woningen die aan de behoefte aan appartementen en levensloopbestendigheid voldoen .....	4
2.2	Zet in op wensen van verschillende doelgroepen .....	6
<b>3</b>	<b>Vraagontwikkeling</b>	<b>8</b>
3.1	De woningbehoefte neemt nog toe door huishoudensgroei en (beperkte) instroom .....	8
<b>4</b>	<b>Woningvoorraad</b>	<b>12</b>
4.1	Bestaande voorraad in Uitgeest bestaat vooral koopwoningen (vanaf € 200k) .....	12
4.2	Betaalbaarheid van de voorraad in Uitgeest .....	14
4.3	Planaanbod in gemeente Uitgeest .....	18
4.4	Gesprekken met marktpartijen.....	18
<b>5</b>	<b>Langetermijn-confrontatie</b>	<b>20</b>
5.1	Voorkeuren doelgroepen en verwachte behoefte.....	20
5.2	Huidige woningvoorraad vergeleken met de verwachte voorkeuren.....	20
<b>6</b>	<b>Kortetermijn-behoefte – enquête voorkeuren</b>	<b>22</b>
6.1.1	Samenvatting uitkomsten van de enquête .....	22
<b>7</b>	<b>Woningmarkttrends</b>	<b>26</b>
7.1	Woningmarkttrends en hun impact op de woningmarkt in Uitgeest.....	26

# 1 Inleiding

## 1.1 Introductie

Gemeente Uitgeest stelt een nieuwe Woonvisie op. Ook worden er (jaarlijks) nieuwe prestatieafspraken met de woningcorporaties gemaakt en is de woningmarkt de laatste jaren sterk veranderd. Na een tijd van crisis zien we nu herstel, er is veel nieuwe wetgeving zoals de Woningwet, maatregelen van minister Blok op de koopmarkt en ook de scheiding van woning en zorg is nu een feit. Daarom hebt u behoefte aan een actueel woningmarktonderzoek als basis voor uw woonbeleid. Het woningmarktonderzoek moet handvatten bieden voor kwantitatief en kwalitatief programmeren.

Vragen waar u een antwoord op wilt hebben zijn dan ook: hoe ontwikkelt de woningbehoefte zich komende tien en twintig jaar? Wat zijn belangrijke trends (en trendbreuken) die de woningmarkt beïnvloeden en wat is de impact op Uitgeest? Waar doen zich mogelijk fricties voor en voor wie?

Op deze vragen moet het woningmarktonderzoek een met feiten en cijfers gestaafd antwoord geven. Het gaat u zowel om de koopmarkt, sociale huurmarkt (de kernvoorraad) als de vrijesectorhuurmarkt.

## 1.2 Leeswijzer

In het volgende hoofdstuk, hoofdstuk 2, leest u ons advies voor de bestaande woningmarkt en de nieuwbouw in Uitgeest. Dit baseren we op hoofdstuk 3 (de vraag), hoofdstuk 4 (de voorraad), hoofdstuk 5 (de langetermijnconfrontatie vraag en voorraad), hoofdstuk 6 (de kortetermijnbehoeftes en de enquête) en hoofdstuk 7 (de woningmarkttrends).

# 2 Opgave voor Uitgeest

In dit hoofdstuk geven we onze adviezen. De adviezen zijn gebaseerd op langetermijnverwachtingen, gesprekken met marktpartijen in Uitgeest en het woonbehoefteonderzoek. In de eerste paragraaf gaan we in op ons advies voor de indicatieve verdeling van uw nieuwbouwprogramma. Daarna gaan we in op de wensen en eisen van enkele belangrijke doelgroepen uit uw woonbeleid.

## 2.1 Zet met het nieuwbouwprogramma in op doorstroming en flexibele woningen die aan de behoefte aan appartementen en levensloopbestendigheid voldoen

Op basis van (de meest recente) prognoses<sup>1</sup> verwachten we in uw gemeente voor de periode 2017-2037 behoefte aan 600-700 woningen: uw (netto)bouwopgave. We adviseren u deze netto bouwopgave regelmatig te monitoren en bij te stellen aan de hand van actuele prognoses.

Voor deze netto bouwopgave adviseren we onderstaande verdeling naar segmenten. Deze onderverdeling is een indicatief advies. We baseren ons hierbij op de verwachting op de langere termijn, de uitkomsten van de enquête en de gesprekken met marktpartijen.

**Tabel 1: advies indicatief nieuwbouwprogramma naar segment**

Item	Grondgebonden woningen					Appartementen					Sociale huur (tot € 710 pm)	Totaal
	Koop tot € 185.000	Koop € 185.000 - € 275.000	Koop € 275.000+	VSH (vanaf € 710 pm)	Totaal	Koop tot € 185.000	Koop € 185.000 - € 275.000	Koop € 275.000+	VSH (vanaf € 710 pm)	Totaal		
Woning voorraad 2014*	750	1.770	910	690	4.130	80	110	80	250	530	1210	5880
Verwachte behoefte 2017-2037 (groter of kleiner dan voorraad)	-	--	-	--	--	++	++	+	++	++	++	++
Behoeftte volgens enquête	0	+	++	0	++	0	+	-	0	+	+	++
Advies indicatief nieuw bouwprogramma	Circa 5%	10 - 20%	15 - 20%	5 - 10%	40 - 50%	Circa 5%	15 - 20%	5 - 10%	5 - 10%	30 - 40%	10%	100 %

\*afgerond op 10-tallen.

<sup>1</sup> Provinciale prognose, Primosprognose en CBS-prognose.

De verwachte behoefte in de periode 2017-2037 is gebaseerd op confrontatie van het landelijke woonbehoefteonderzoek WoON2015<sup>2</sup> met de huishoudensontwikkeling. Dit is een ontwikkeling op de middellange(re) termijn. De behoefte die blijkt uit de enquête die in dit rapport centraal staat is de behoefte op korte termijn.

Toelichting op ons advies:

- Uit vergelijking van deze twee behoeftes, blijkt een mismatch tussen de behoefte op korte termijn (1 tot 3 jaar) en die op de (verwachte) middellange en lange termijn, met name in de verdeling naar grondgebonden woningen en appartementen. We adviseren u dan ook om voor de korte termijn in te zetten op realisatie van grondgebonden woningen die (op termijn) eenvoudig zijn om te zetten naar levensloopbestendige woningen of (patio)bungalows. Daarnaast raden we aan kleinschalige appartementencomplexen te ontwikkelen, om te voorzien in de langetermijnbehoefte en aan te sluiten bij tekorten in de woningvoorraad. Zo voldoet u aan de kortetermijnbehoefte en houdt u rekening met de behoefte aan appartementen op de (middel)lange termijn.
- Binnen uw woningvoorraad is sprake van een beperkte doorstroom die wordt belemmerd, doordat de gewenste woningen weliswaar in de voorraad zitten, maar niet 'op de markt' zijn. Veel huishoudens in Uitgeest willen doorstromen naar een andere woning, maar kunnen dat niet, omdat de geschikte of gewenste woningen niet beschikbaar zijn. Binnen de koop kan dit door realisatie van duurdere woningen: zo komen woningen in het middensegment vrij die weer betrokken worden door de doorstromers uit starterswoningen. Zo ontstaan langere verhuisketens dan wanneer u bijvoorbeeld starterswoningen realiseert die veel minder verhuisbewegingen genereren (vaak slechts één verhuisbeweging, terwijl duurdere woningen vier tot vijf verhuisbewegingen genereren).
- Binnen de sociale huurwoningvoorraad is sprake van een (klein) overschot wanneer we kijken naar de omvang van de voorraad en de omvang van de groep huishoudens die hiervoor in aanmerking komt. De mate waarin de woningen beschikbaar komen voor de betreffende doelgroep is echter van grote invloed: denk bijvoorbeeld aan woningen die bewoond worden door huishoudens met een te hoog inkomen. Om de beschikbaarheid van sociale huurwoningen te garanderen, adviseren we u in het bouwprogramma (beperkt) in te zetten op nieuwbouw, om te voorzien in de kortetermijn beschikbaarheidsproblemen, zonder op termijn een (groot) overaanbod te realiseren. Overweeg afspraken te maken over het op termijn weer verkopen van corporatiewoningen. Beter dan op grote schaal toevoegen van nieuwbouw in het sociale segment, raden we u aan afspraken met woningcorporaties te maken over doorstromingsbevorderende maatregelen die kunnen helpen met het meer beschikbaar maken van de sociale huurwoningvoorraad (zie bijlage D voor een overzicht van mogelijke maatregelen).
- Ook is er binnen de sociale huurwoningvoorraad sprake van een kwalitatieve mismatch: er is op de middellange en lange termijn behoefte aan meer woningen specifiek voor een- en twee-persoonshuishoudens, terwijl de voorraad bestaat uit ruimere eengezinswoningen. Zet binnen dit segment vooral in op gestapelde complexen. Houd hierbij echter wel rekening met de schaal van Uitgeest en uitstraling van de complexen. Kleinschalige appartementencomplexen met een meer 'grondgebonden' uitstraling passen meer bij Uitgeest dan hoogbouw. Binnen de sociale huurwoningvoorraad adviseren we u meer in te zetten op de vervanging van eengezinswoningen door eenheden voor kleinere en oudere huishoudens.

---

<sup>2</sup> Gebaseerd op de resultaten van het onderzoek in Uitgeest en daarnaast gemeenten die lijken op Uitgeest. In Uitgeest zelf zijn in het WoON2015-onderzoek slechts een beperkt aantal enquêtes uitgevoerd (31 stuks).



Bron: diverse websites  
projectontwikkelaars

- Uit de enquête blijkt dat een groot deel van de respondenten graag in de nabijheid van voorzieningen zit. Provincie Noord-Holland streeft naar het realiseren van nieuwbouwprojecten in de nabijheid van OV-knooppunten. Voor Uitgeest is dat met name het NS-station. Aanwezigheid van een NS-station wordt door inwoners vaak hoog gewaardeerd (met name op afstanden die groter zijn dan 300 meter, en kleiner zijn dan 1 km). Ten opzichte van direct omliggende plaatsen heeft Uitgeest hiermee een voordeel. Uit de enquête bleek echter geen sterker dan gemiddelde voorkeur voor een woning nabij het NS-station<sup>3</sup>.

## 2.2 Zet in op wensen van verschillende doelgroepen

Naast de algemene wensen en voorkeuren, gaat uw aandacht uit naar enkele specifieke doelgroepen. Daarom brengen we in deze paragraaf de belangrijkste wensen en eisen van de doelgroepen jongeren, gezinnen en ouderen in Uitgeest in beeld. Ook besteden we aandacht aan de goedkope scheefwoners. Dit is gebaseerd op de uitkomsten van het WoON2015, het woonbehoeftesonderzoek Uitgeest 2016 en de gesprekken met de makelaars.

### Jongeren tot circa 30 jaar

Jongeren hebben een sterkere voorkeur voor huurwoningen en met name de goedkoopste sociale huurwoningen. Ook is de voorkeur van jongeren voor rijwoningen en voor appartementen zonder lift hoger dan voor andere doelgroepen. Stellen hebben binnen deze groep wel een sterkere voorkeur voor koop dan alleenstaanden. Deze doelgroepen kunt u goed huisvesten in de bestaande voorraad als deze vrijkomt door verhuizing in de bestaande woningvoorraad.

### Gezinnen

Van de gezinnen gaat bijna de helft van de voorkeur uit naar grondgebonden koopwoningen, met name de woningen vanaf € 185.000 en meer. Ook hebben gezinnen een sterke voorkeur voor sociale huurwoningen. Deze groep kijkt meer dan de andere doelgroepen naar ruime woningen met tuin. Vanuit de marktpartijen is ook aangegeven dat door het ontbreken van beschikbaar aanbod, veel gezinnen naar buiten Uitgeest vertrekken. Deze doelgroep is met name geïnteresseerd om door te stromen naar ruimere woningen.

### Ouderen

De oudere doelgroep (65+) laat een grotere voorkeur voor gestapelde woningen met lift zien. Ook is deze doelgroep geïnteresseerd in grondgebonden woningen die (op termijn) levensloopbestendig en/of gelijkvloers zijn. (Patio)bungalows voldoen goed aan deze vraag. Als deze doelgroep kan doorstromen, komen woningen beschikbaar voor de stellen en gezinnen die een stap in hun wooncarrière willen maken. Van deze doelgroep is een relatief groot aandeel geneigd om in de vrijehuursector te huren. Hier moet dan wel een hoogwaardig afwerkingsniveau, aangename woonomgeving (en mogelijk zorg in de nabijheid) tegenover staan.

<sup>3</sup> In de enquête zijn echter alleen inwoners van Uitgeest bevroegd, waardoor niet inzichtelijk is in hoeverre de aanwezigheid van een NS-station een aantrekkelijke werking heeft op huishoudens uit andere gemeenten bij de keuze voor een nieuwe woning. Uit wetenschappelijk onderzoek blijkt de aanwezigheid van een station een prijsverhogende werking te hebben van circa 10% -15% (bron: Transumo).

### Scheefwoners

Onder de onderzochte huishoudens zitten weinig huishoudens met een belastbaar inkomen boven € 34.678 die wonen in een sociale huurwoning (huurprijs beneden € 710,68) van de woningcorporaties. Daarom hebben we gekeken naar huishoudens met een inkomen boven € 30.000 in een huurwoning (ongeacht of het corporatiebezit is of particulier bezit) met een huurprijs tot de 1<sup>e</sup> aftoppingsgrens. Hiermee is de groep iets groter en krijgen we ook een beeld van de doelgroep die mogelijk op termijn nog goedkoop scheef woont.

Circa 46% van deze doelgroep geeft aan een koopwoning te willen betrekken (in het segment € 210.000-425.000). Deze groep blijft naar waarschijnlijkheid dus in een sociale huurwoning wonen, omdat er te weinig beschikbaar aanbod is. Ook wil een deel graag in een duurdere huurwoning wonen (vanaf de aftoppingsgrens (circa € 628) en zelfs boven de liberalisatiegrens (circa € 710)).

# 3 Vraagontwikkeling

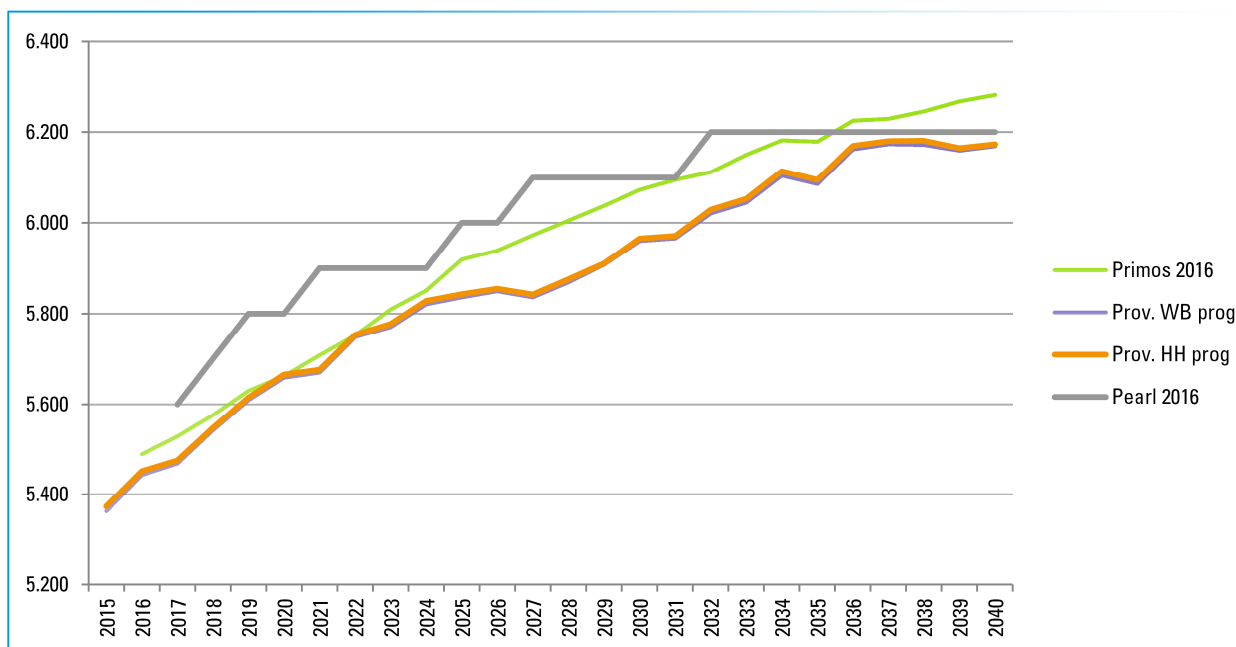
Om de verwachte behoefte aan woningen en woningtypen in beeld te brengen voor de lange(re) termijn, kijken we naar de huishoudensontwikkeling. In dit hoofdstuk gaan we in op de verwachte huishoudenstoename en de in- en uitstroom in de gemeente Uitgeest.

## 3.1 De woningbehoefte neemt nog toe door huishoudensgroei en (beperkte) instroom

**Uitgeest groeit de komende jaren nog relatief sterk, ook na 2027 groeit het aantal huishoudens maar rond 2037 is sprake van stabilisatie van de groei**

In onderstaande grafiek zijn de verschillende huishoudensprognoses voor gemeente Uitgeest weergegeven. Zoals blijkt uit de figuur, laten de prognoses een verschillend beeld zien. Wel gaan alle prognoses uit van een toename van het aantal huishoudens en de hierop gebaseerde woningbehoefte. De huishoudenstoename voor de periode 2017-2027 wordt door de provinciale prognose (uit 2015) geschat op circa 370. Dit komt ongeveer overeen met de hiervan afgeleide toename van de woningbehoefte (provincie Noord-Holland 2015). De Primosprognose 2016 gaat uit van een huishoudenstoename van circa 445 huishoudens en de Pearlprognose gaat uit van een plus van 500. Voor de periode 2017-2037 geven de prognoses een marge van 600-700 extra huishoudens. Omdat de meest recente prognoses uitgaan van een sterkere toename van de huishoudens, verwachten we dat u de provinciale prognose kunt hanteren als de onderkant van de verwachte marge en rekening te houden met een hogere woningbehoefte. We raden u wel aan om de huishoudensontwikkeling (en de woningbehoefte) goed te monitoren en regelmatig te updaten.

**Figuur 1: verwachte ontwikkeling huishoudens en woningbehoefte in de gemeente Uitgeest**



Bron: ABF Research (Primos2016), Provincie Noord-Holland en CBS/PBL (Pearl 2016), bewerking Stec Groep 2016.

### De grootste groei komt door toename van de oudere huishoudens

In tabel 2 staan de aantallen huishoudens in 2017 en 2027 en 2037 verdeeld naar verschillende doelgroepen weergegeven. Zoals blijkt, nemen de huishoudens in de leeftijdsgroepen vanaf 55 jaar het sterkst toe in aantal. Dit geldt voor beide aangegeven tijdsperiodes. De doelgroep (eenouder)gezinnen laat



ook een toename in aantal zien. Dit is conform de provinciale prognose uit 2015. Vanaf 2027 komt de toename voornamelijk door de groei van het aantal 75-plushuishoudens.

**Tabel 2: ontwikkeling doelgroepen in Uitgeest in 2017-2027-2037**

Doelgroep	2017	2027	2037	Ontwikkeling '17-'27	Ontwikkeling '17-'37
Alleenstaanden t/m 24 jaar	50	35	45	-15	-5
Alleenstaanden 25 t/m 34 jaar	205	135	165	-70	-40
Stellen t/m 34 jaar	215	170	145	-45	-70
(1-ouder)gezinnen	2.305	2.375	2.360	70	55
Alleenstaanden en stellen 35 t/m 54 jaar	725	685	720	-40	-5
Alleenstaanden en stellen 55 t/m 74 jaar	1.355	1.585	1.645	230	290
Alleenstaanden en stellen 75 jaar of ouder	600	830	1.080	230	480
Overige huishoudens	15	25	20	10	5
<b>Totaal</b>	<b>5.475</b>	<b>5.840</b>	<b>6.180</b>	<b>365</b>	<b>705</b>

Bron: Provinciale prognose 2015, bewerking Stec Groep. Aantallen zijn afgerond op 5. Som kan verschillen van afgerond totaal.

De Primosprognose uit 2016 gaat overigens uit van het gelijk blijven van de doelgroepen alleenstaanden tot 25 en 25 tot 34 jaar en een minder sterke toename van de huishoudens van 55 tot en met 74 jaar. Toch gaat ook deze prognose ervan uit dat de grootste groei in Uitgeest komt van de oudere huishoudensgroep. De (relatieve) toename van deze huishoudens heeft effect op de woonwensen en -eisen in uw gemeente. In het volgende hoofdstuk gaan we hier meer op in (de enquête en het WoON2015.)

### Uitgeest heeft sterke verhuisrelaties met buurgemeenten Heemskerk, Castricum en Beverwijk

In de volgende tabel is de totale verhuisinteractie met de omliggende gemeenten van Uitgeest opgenomen voor de periode 2011-2014. Uit de tabel blijkt dat een groot deel van de verhuisde personen (huur en koop) die zich vestigen in Uitgeest uit de omliggende gemeenten Heemskerk, Castricum en Beverwijk komen. Hetzelfde geldt voor verhuisde personen uit Uitgeest die naar een andere woning verhuizen. Ook is er sprake van in- en uitstroom met Amsterdam en Zaanstad. Toch maakt het aantal verhuisde personen binnen de gemeente Uitgeest nog bijna de helft van de vestigers en/of vertrekkers uit.

Uitgeest kende over de afgelopen tien jaar een positief migratiesaldo (instroom). De afgelopen twee jaar is dit migratiesaldo echter licht negatief geworden. Dit hoeft echter nog geen structurele omkeer te zijn.

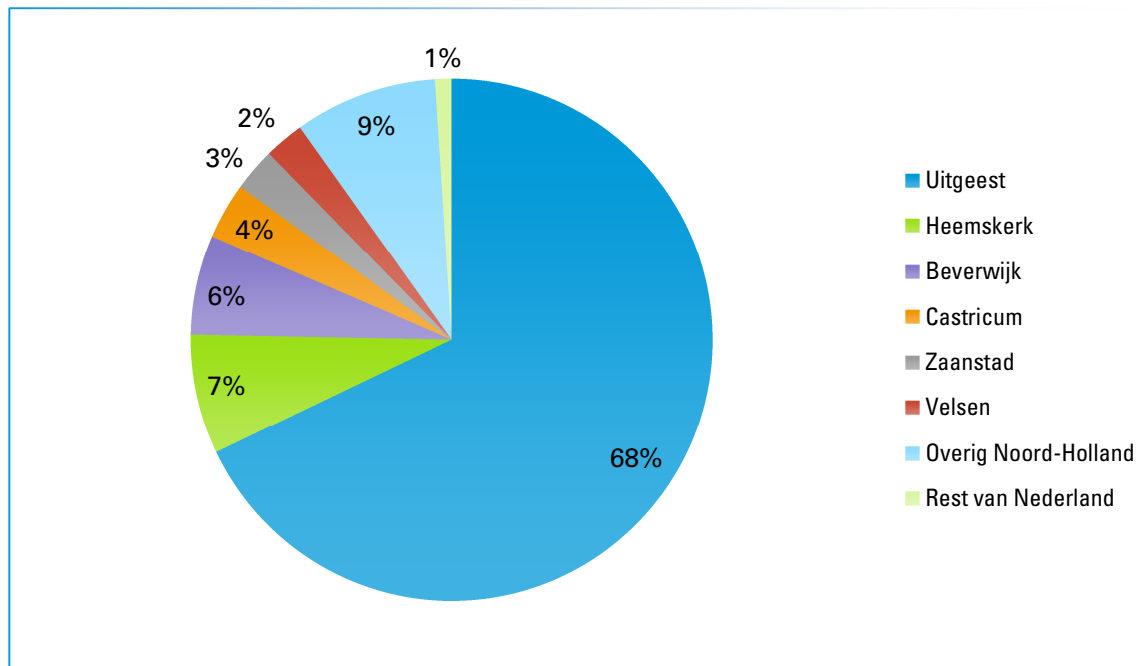
**Tabel 3: verhuisde personen tussen Uitgeest en omliggende gemeenten in 2011-2014**

Herkomst vestigers in Uitgeest	Aantal	%	Vestigingsgemeente verhuizers uit Uitgeest	Aantal	%
<b>Uitgeest</b>	<b>1.756</b>	<b>47%</b>	<b>Uitgeest</b>	<b>1.756</b>	<b>50%</b>
Heemskerk	428	12%	Heemskerk	329	9%
Castricum	210	6%	Castricum	230	7%
Beverwijk	242	7%	Beverwijk	178	5%
Amsterdam	181	5%	Amsterdam	158	5%
Zaanstad	153	4%	Zaanstad	126	4%
Haarlem	85	2%	Haarlem	76	2%
Alkmaar	79	2%	Alkmaar	72	2%
Velsen	72	2%	Velsen	46	1%
Heerhugowaard	34	1%	Heerhugowaard	33	1%
Heiloo	30	1%	Heiloo	23	1%
Overig binnen provincie	168	5%	Overig binnen provincie	180	5%
Overig Nederland	273	7%	Overig Nederland	288	8%
<b>Totaal</b>	<b>3.711</b>	<b>100%</b>	<b>Totaal</b>	<b>3.495</b>	<b>100%</b>

Bron: CBS 2016, bewerking Stec Groep 2016.

Op basis van de Monitor Nieuwe Woningen (MNW) blijkt dat de nieuwbouwkooptmarkt in Uitgeest een overwegend lokaal karakter heeft. Zo komt circa 68% van de kopers van een nieuwbouwwoning uit Uitgeest zelf (periode 2005 t/m 2014). Verder zijn er weer sterke verhuisrelaties met buurgemeenten Heemskerk (7%), Beverwijk (6%) en Castricum (3%).

**Figuur 2: herkomst kopers van nieuwbouwwoningen in Uitgeest in 2005 - 2014**

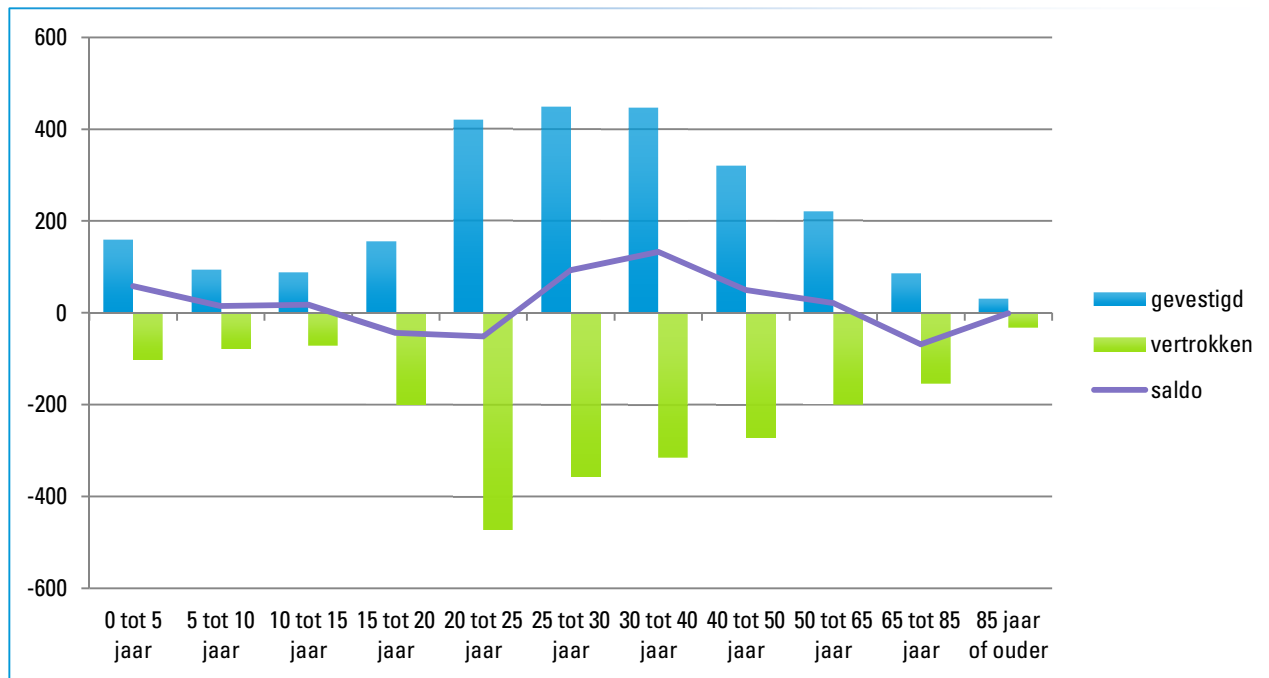


Bron: MNW 2005 t/m 2014.

### Met name de (startende/jonge) gezinnen zorgen voor grensoverschrijdende verhuizingen

Als we kijken naar de leeftijd van de personen die Uitgeest in- of uit verhuizen, dan zien we dat Uitgeest een uitstroom kent van 15 tot 25 jarigen. Dit zijn met name alleenstaanden die vanwege opleiding en/of werk vertrekken naar buiten Uitgeest. Er is een grote instroom van 25 tot 65 jarigen (en hun kinderen, de personen van 0 tot 15 jaar). Deze doelgroep bestaat vooral uit stellen en gezinnen die op zoek zijn naar een ruimere woning en/of een gezin willen stichten. Deze groep laat ondanks de grote(re) instroom, ook een grote uitstroom zien.

Figuur 3: in- en uitstroom en migratiesaldo van personen naar leeftijd in Uitgeest in 2011-2015



Bron: CBS 2016, bewerking, Stec Groep 2016.

# 4 Woningvoorraad

## 4.1 Bestaande voorraad in Uitgeest beslaat vooral koopwoningen (vanaf € 200k)

In deze paragraaf gaan we in op de bestaande woningvoorraad in gemeente Uitgeest. Dit is de woningvoorraad waarin de meeste huishoudens gehuisvest worden, nu en in de toekomst. Deze voorraad staat er immers al. Doordat er maar beperkt mogelijkheden zijn om nieuwbouw te realiseren, zal de bestaande voorraad moeten voldoen aan de wensen en eisen van de inwoners van Uitgeest.

### Circa 2/3 van de woningvoorraad is een koopwoning

In Uitgeest is het grootste deel van de woningvoorraad in handen van particulieren. De woningcorporaties beheren ongeveer 23% van de bestaande voorraad. Ongeveer 10% van de voorraad wordt verhuurd door particulieren en/of commerciële verhuurders.

Tabel 4: woningvoorraad naar eigendom in 2014 in gemeente Uitgeest

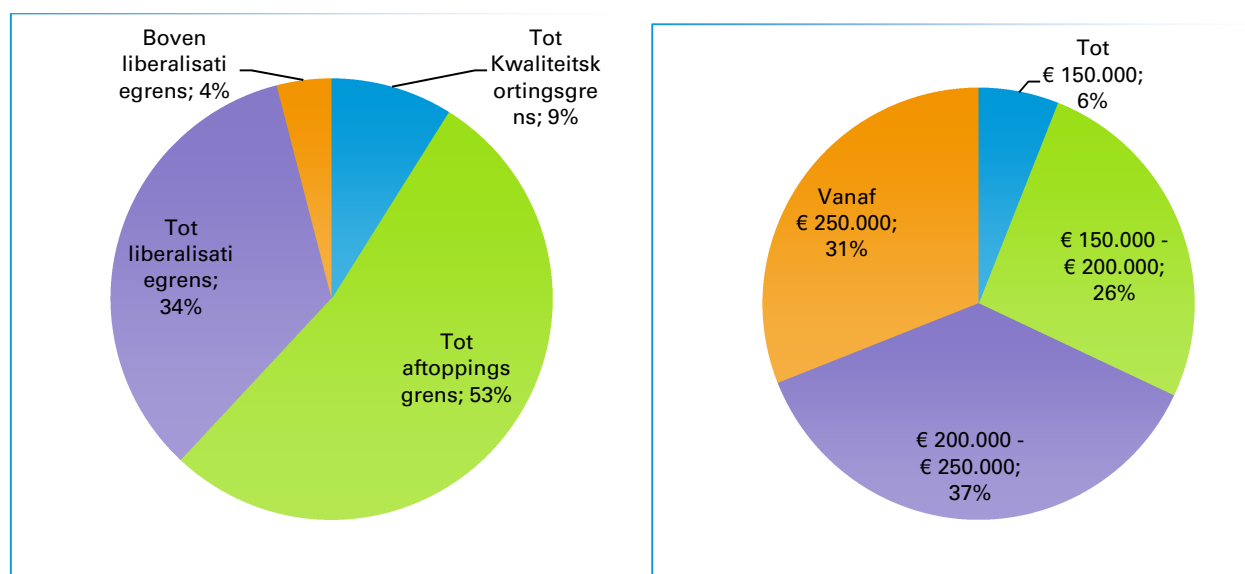
	Voorraad koopsector	Voorraad sociale huursector	Voorraad particuliere huursector
Aantal	3.688	1.243	542
Aandeel	67,4 %	22,7 %	9,9 %

Bron: ABF Research, 2014. Bewerking Stec Groep, 2015.

Binnen het corporatiebezit heeft circa 62% van de huurwoningen een huurprijs tot de aftoppingsgrens. Huishoudens met recht op huurtoeslag krijgen in principe geen huurtoeslag over het deel van hun huurprijs dat ligt boven deze huurprijsgrens. Ongeveer 4% van het corporatiebezit wordt verhuurd met een huurprijs boven de liberalisatiegrens, de vrijesectorhuur.

In de koopmarkt behoort circa 6% tot het segment tot € 150.000. 31% behoort tot het segment vanaf € 250.000.

Figuur 4: corporatiehuur- en koopwoningvoorraad naar huurprijs of WOZ-waarde in 2014 in gemeente Uitgeest\*

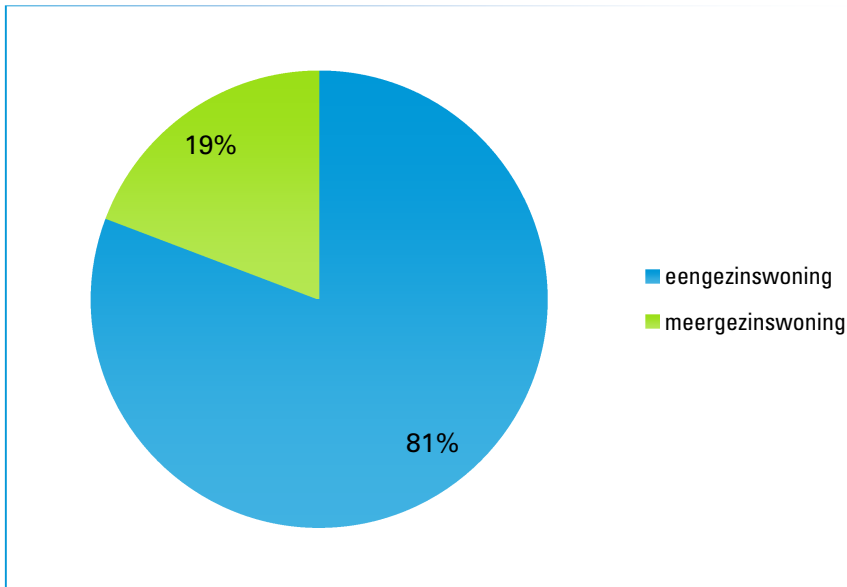


Bron: [www.waarstaatjegemeente.nl](http://www.waarstaatjegemeente.nl) 2016, WoON2015, Bewerking Stec Groep, 2016.

**81% van de woningvoorraad is een eengezinswoning, de woningvoorraad is wel jong**

Het overgrote deel van de woningvoorraad in Uitgeest bestaat uit eengezinswoningen. Ongeveer 19% van de woningen is een meergezinswoning. In hoeverre de woningvoorraad levensloopbestendig is, is op basis van deze cijfers niet in te schatten.

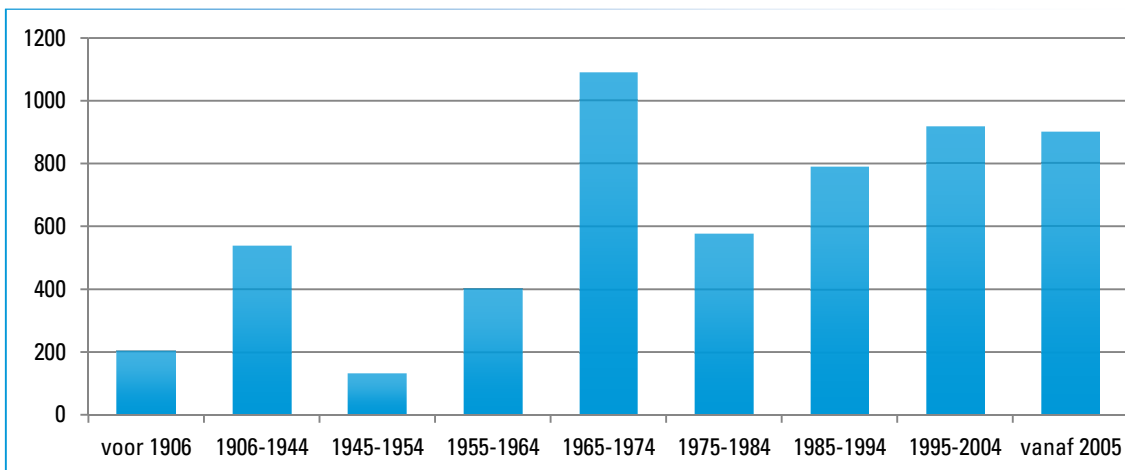
**Figuur 5: aandeel eengezins- en meergezinswoningen in 2016 in gemeente Uitgeest\***



Bron: CBS 2016, Bewerking Stec Groep, 2016.

Op basis van de bouwperiode van de woningvoorraad in Uitgeest, zien we dat bijna de helft van de voorraad (47%) van na 1985 is. Dit betekent dat een groot deel van de woningvoorraad voldoet aan de hogere (bouw)kwaliteitseisen en -wensen die woonconsumenten stellen. Hiermee voldoet een groot deel van de woningen waarschijnlijk ook aan de wensen en eisen die huishoudens in Uitgeest stellen aan woningen qua gehorigheid, indeling, bezonning et cetera. Toch is er naar verwachting wel een opgave in de bestaande voorraad die naast een verduurzamingsopgave (aanbrengen van isolatie) ook ingaat op het levensloopbestendig maken van woningen.

**Tabel 5: bouwperiode woningvoorraad in 2016 in gemeente Uitgeest\***



Bron: CBS 2016, Bewerking Stec Groep, 2016.

### Het actuele (koop)aanbod in de woningmarkt in Uitgeest

In het koopaanbod (op funda) zien we het volgende:

- In het kooprijsegment van € 210.000 tot € 550.000 worden de meeste woningen aangeboden. Het zwaartepunt ligt hierbij rond de € 210.000-€ 425.000.
- De meeste verkochte woningen liggen echter in de kooprijsegmenten van € 210.000 tot € 425.000.
- Het huidige aanbod bedraagt circa 52 woningen, tegenover een aantal verkochte woningen in voorgaande 12 maanden van 163. Dit betekent dat de doorlooptijd van de koopwoningmarkt minder dan een jaar bedraagt.

**Tabel 6: aanbod en verkochte woningen (voorgaande 12 maanden) in gemeente Uitgeest, 2016**

Vraagprijs	Te koop (aantal en %)		Verkocht in voorafgaande 12 maand (aantal en %)	
< € 175.000	3	6%	18	11%
€ 175.000 - 210.000	1	2%	3	2%
€ 210.000 - < € 250.000	12	23%	61	37%
€ 250.000 - < € 300.000	12	23%	26	16%
€ 300.000 - < € 425.000	13	25%	30	18%
€ 425.000 - < € 550.000	7	13%	17	10%
€ 550.000 - < € 675.000	0	0%	4	2%
€ 675.000 - < € 800.000	1	2%	4	2%
Meer dan € 800.000	3	6%	0	0%
<b>Totaal</b>	<b>52</b>	<b>100%</b>	<b>163</b>	<b>100%</b>

Bron: [www.funda.nl](http://www.funda.nl) (peildatum eind 2016). Bewerking Stec Groep (2016).

## 4.2 Betaalbaarheid van de voorraad in Uitgeest

### In gemeente Uitgeest wonen relatief veel hogere inkomens

In gemeente Uitgeest is het aandeel hoge inkomens groter en het aandeel lage inkomens kleiner dan in Nederland gemiddeld. In onderstaande tabel staat dit weergegeven naar 10%-groepen. Huishoudens zijn hierin op basis van nationale gegevens ingedeeld naar hoogte van het besteedbaar inkomen in tien inkomensgroepen van gelijke omvang, van laag naar hoog. Op basis van deze inkomensgrenzen zijn de huishoudens in Uitgeest verdeeld. In Uitgeest zijn de huishoudens met een bruto-inkomen tot € 36.200 'ondervertegenwoordigd'. Zij maken in totaal 27% uit, tegenover 40% gemiddeld in Nederland. De vijf hogere inkomens (de groepen 6-10) maken in totaal circa 64% uit en zijn hiermee met 14% 'oververtegenwoordigd' ten opzichte van Nederland gemiddeld.

**Tabel 7: verdeling in Uitgeest naar 10%-inkomensgroep, bruto inkomen (mediaan)**

Inkomensgroep	1e	2e	3e	4e	5e	6e	7e	8e	9e	10e
Aantal hh	200	300	400	500	500	600	600	700	800	800
Aandeel	4,4%	6,3%	7,9%	8,7%	9,1%	10,1%	11,8%	13,0%	14,8%	13,8%
Bruto-inkomen (max grens)	Tot € 17.100	Tot € 22.400	Tot € 28.600	Tot € 36.200	Tot € 45.500	Tot € 56.200	Tot € 69.400	Tot € 86.400	Tot € 113.900	-

Bron: CBS 2016, (meest recente cijfers over 2014).

### Er is en klein (theoretisch) overschot aan sociale huurwoningen

Als we kijken naar de huishoudens die de doelgroepen vormen voor de sociale huurwoningvoorraad in Uitgeest, dan zien we dat de omvang van het bezit van de woningcorporaties ongeveer overeen komt met de omvang van de groep huishoudens die recht heeft op een sociale huurwoning (een inkomen tot circa € 34.678). In de onderstaande tabellen staat dit weergegeven.

Ongeveer 56% van de huishoudens die recht heeft op huurtoeslag, woont in een corporatiehuurwoning. Daarnaast huurt nog 11% een particuliere huurwoning en beschikt 25% over een eigen woning. Het eigenwoningbezit is onder de huishoudens die geen recht hebben op huurtoeslag een stuk hoger: 74%. Van deze groep woont slechts 15% in een corporatiehuurwoning.

**Tabel 8: huisvesting doelgroep huurtoeslag<sup>4</sup> gemeente Uitgeest**

Huidig woningtype	Doelgroep huurtoeslag	Geen doelgroep huurtoeslag	Totaal
Koopwoning	230 (25%)	3.280 (74%)	3.510 (66%)
Corporatiewoning	520 (56%)	675 (15%)	1.195 (22%)
Particuliere huurwoning	105 (11%)	360 (8%)	465 (9%)
Onbekend	70 (8%)	90 (2%)	160 (3%)
Totaal	925 (100%)	4.405 (100%)	5.330 (100%)

Bron: waarstaatjegemeente 2016, gegevens uit 2014. Aantallen zijn afgerond op 5-tallen en verschillen soms door afrondingen.

Van de huishoudens die op basis van hun inkomen een sociale huurwoning toegewezen zouden moeten krijgen (de doelgroep laag), woont circa 49% in een corporatiehuurwoning. Ongeveer 35% beschikt over een eigen woning. Van de doelgroep waar corporaties 10% van hun vrijkomende aanbod aan mogen aanbieden (de doelgroep hoog) woont circa 24% in een corporatiewoning. Deze doelgroep kent een veel hoger eigenwoningbezit. Van de doelgroep die in principe geen toegang meer heeft tot het corporatiebezit, bewoont 8% een corporatiewoning.

**Tabel 9: huisvesting doelgroep toewijzing sociale huurwoning<sup>5</sup> gemeente Uitgeest naar huidige woning**

Huidig woningtype	Doelgroep toewijzing sociale huurwoning laag	Doelgroep toewijzing sociale huurwoning hoog	Geen doelgroep toewijzing	Totaal
Koopwoning	615 (35%)	180 (67%)	2.720 (83%)	3.515 (66%)
Corporatiewoning	865 (49%)	65 (24%)	270 (8%)	1.200 (22%)
Particuliere huurwoning	200 (11%)	20 (7%)	250 (8%)	470 (9%)
Onbekend	95 (5%)	5 (2%)	55 (2%)	155 (3%)
Totaal	1.775 (100%)	270 (100%)	3.295 (100%)	5.340 (100%)

Bron: waarstaatjegemeente 2016, gegevens uit 2014. Aantallen zijn afgerond op 5-tallen en verschillen soms door afrondingen.

Het aandeel corporatiewoningen in Uitgeest dat bewoond wordt door huishoudens met een te hoog inkomen (het goedkope scheefwonen) bedraagt circa 21,2%. Ongeveer 16,1% van de woningen wordt verhuurd aan huishoudens met een te laag inkomen voor de huurprijs van de sociale huurwoningen (dure scheefwoners). Het merendeel van de huishoudens in de sociale huurwoningen is echter passend gehuisvest.

**Tabel 10: aandeel scheefwoners in corporatiewoningen in gemeente Uitgeest**

Scheefwonen	Aandeel
Goedkoop	21,2%
Duur	16,1%
Passend gehuisvest	62,7%

Bron: waarstaatjegemeente 2016, gegevens uit 2014.

<sup>4</sup> De doelgroep huurtoeslag heeft betrekking op huishoudens met een zodanig laag inkomen en vermogen dat zij een huurbijdrage kunnen ontvangen om te voldoen aan de huurkosten. Er moet aan verschillende voorwaarden zijn voldaan om tot de doelgroep huurtoeslag te behoren. Het inkomen ligt beneden € 20.000 of € 30.000, afhankelijk van leeftijd en aantal personen in huishouden.

<sup>5</sup> Corporaties dienen ten minste 80% van de vrijkomende woningen te verhuren aan huishoudens met een belastbaar huishoudinkomen onder € 34.678. Dit betreft de lage doelgroep. Maximaal 10% van de vrijkomende woningen mag worden toegewezen aan de hoge doelgroep, de huishoudens met een belastbaar inkomen hoger dan of gelijk aan € 34.678 maar lager dan € 38.690. Woningcorporaties mogen de overige 10% vrij toewijzen aan huishoudens met een belastbaar huishoudinkomen hoger dan of gelijk aan € 38.690. De bedragen hebben betrekking op het jaar 2014.

Goedkoop scheefwonen in bovenstaande tabel betreft een corporatiewoning met een huur tot de liberalisatiegrens (€ 710 per maand) met een inwonend huishouden met een belastbaar inkomen dat hoger dan of gelijk aan € 38.690 is. Dure scheefwoners hebben recht op huurtoeslag door hun inkomen tot € 20.100 of € 30.000 (afhankelijk van leeftijd en huishoudenssamenstelling), maar bewonen een huurwoning met een huurprijs boven de voor hun huishouden geldende aftoppingsgrens.

Op basis van deze informatie is het mogelijk een vergelijking te maken van de omvang van de doelgroep die (op basis van huidig inkomen) recht heeft op een sociale huurwoning en de benodigde sociale huurwoningvoorraad. We simplificeren echter verschillende zaken:

- We houden geen rekening met de vrijkomende huurwoningen (door bijvoorbeeld verhuizing) en dus de mate waarin woningen daadwerkelijk toegewezen kunnen worden.
- We nemen als uitgangspunt dat alle woningen van woningcorporaties ingezet kunnen worden als sociale huurwoningen (met een prijs beneden de aftoppingsgrenzen).
- We nemen als uitgangspunt dat de particuliere huurwoningvoorraad, die verhuurd is aan huishoudens die een sociale huurwoning toegewezen kunnen krijgen, verhuurd wordt tegen een sociale huurprijs.
- Het aandeel van de doelgroep dat in een koopwoning woont en recht heeft op huurtoeslag zien we als potentiële vragers voor een sociale huurwoning. Het aandeel van de huishoudens dat een sociale huurwoning toegewezen kan krijgen en in een koopwoning woont, zien we als niet-potentiële vragers (bijvoorbeeld gepensioneerden die een lager pensioen hebben, maar hun koopwoning hebben afbetaald of zo vermogen hebben opgebouwd).
- De doelgroep die woont in een woning waarvan de eigenaar 'onbekend' is, zijn verdeeld naar rato over de andere doelgroepen.

**Tabel 11: omvang sociale huurwoningvoorraad en sociale doelgroep in gemeente Uitgeest in 2014**

Beschrijving	Omvang
Omvang doelgroep sociale huurwoning (laag)	1.775
Doelgroep in koopwoning die geen recht heeft op huurtoeslag	-615 -35* + 230 + 20*
Benodigde omvang	1.375
Voorraad corporatiewoningen	1.200 + 30*
Tekort	145
Doelgroep die in particuliere huurwoning woont	-210
Overschot (theoretisch)	65

Bron: waarstaatjegemeente 2016, gegevens uit 2014. Bewerking Stec Groep 2016. \* naar rato verdeelde huishoudens uit woningen met onbekende eigendomsvorm. Aantallen zijn afgerond op 5-tallen en verschillen soms door afrondingen.

Uit bovenstaande vergelijking blijkt dat wanneer al het corporatiebezit ingezet wordt om de doelgroep, die vanwege hun inkomen een sociale huurwoning toegewezen kan krijgen EN recht heeft op huurtoeslag, te huisvesten, dat er dan een klein theoretisch overschot is.

### We zien overschotten in de sociale huurvoorraad (klein) en de koop van € 150.000 tot € 250.000

We bekijken ook de vraag-aanbodssituatie op een andere, aanvullende wijze via ons Stec-marktruimtemodel. Daaruit blijkt er in theorie een tekort aan vooral middeldure vrijesectorhuurwoningen en (middel)dure koopwoningen op de woningmarkt in Uitgeest. In het sociale huur- en goedkope koopsegment lijkt sprake van een overaanbod: een ontspannen markt.

Het model zet de bestaande voorraad af tegen de in theorie gewenste voorraad. Daarbij maken we een inschatting van de gewenste en financierbare voorraad op basis van woonquotes (Nibud, 2015), voorkeuren voor huur en koop (WoON2015) en bestedingskracht (CBS, 2016).

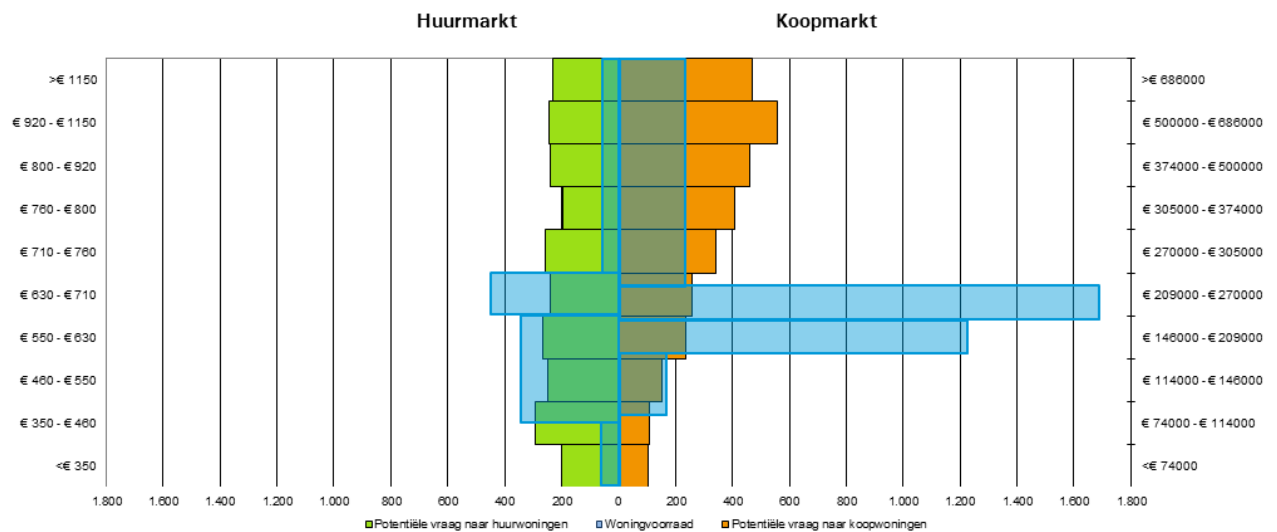
Het overschot in het sociale huursegment heeft nuancering nodig. Het marktruimtemodel baseert de vraag naar vrijesectorhuur op bestedingskracht en niet op basis van daadwerkelijke woonwens. Het houdt



daardoor geen rekening met scheefwoners die wel de bestedingskracht, maar niet direct de wens hebben om over te stappen naar vrijesectorhuur. Dit tekort hangt wel boven de vrijesectorhuurmarkt, maar is op korte termijn moeilijk te verzilveren.

De koopkant van het model geeft een soortgelijk beeld. Ook hier zijn relatief veel huishoudens die op basis van hun inkomen 'te goedkoop' wonen. Dit biedt marktruimte aan de bovenkant van de markt.

**Figuur 6: marktruimtemodel gemeente Uitgeest, 2016**



Bron: Stec Groep (2016).

#### UITLEG MARKTRUIMTEMODEL

In het marktruimtemodel is het woningaanbod in de gemeente Uitgeest ingedeeld naar prijssegmenten (de blauwe blokken), afgezet tegen de potentiële vraag naar huurwoningen (groene staven) en koopwoningen (oranje staven). De gegevens voor het aantal huur- en koopwoningen per prijssegment zijn afkomstig van het WoON2015 en de website [waarsstaatjegemeente.nl](http://www.waarsstaatjegemeente.nl). De potentiële vraag is gebaseerd op de omvang van de inkomensgroepen in Uitgeest (CBS, 2016 maar cijfers over 2013). De verdeling over de inkomensgroepen vormt het uitgangspunt voor de maximale uitgave voor de kale huur door huishoudens. De maximale uitgave is per inkomensgroep bepaald door het toepassen van huurquoten (op basis van cijfers van Nibud, ministerie I&M en WoON2015). Het marktruimtemodel houdt geen rekening met het effect van de huurtoeslag en het fenomeen scheefwonen.

Bron: Stec Groep (2016).

### 4.3 Planaanbod in gemeente Uitgeest

Op basis van het door de gemeente aangeleverde planaanbod, komen we tot onderstaand nieuwbouwprogramma. Er is geen sloopprogramma aangeleverd. Dit nieuwbouwprogramma gaat uit van realisatie in de periode 2016 tot 2026, de beschouwingsperiode van de Ladder voor duurzame verstedelijking.

Harde plannen, totaal 89 woningen:

- 50 appartementen aan de Smallekamplaan;
- 27 grondgebonden woningen in de Waldijk;
- 12 appartementen aan de Hogeweg.

Zachte plannen, totaal 160 woningen op inbreidingslocaties, verdeeld over grondgebonden woningen en appartementen, liggen met name:

- in het centrumgebied;
- op de achtererven Kleis;
- op de voormalige onderwijslocaties.

Zachte plannen, in totaal 100-150 grondgebonden woningen buiten Bestaand Bebouwd Gebied liggen met name:

- in de Limmerkoog;
- aan De Terp.

Een verdeling van het planaanbod naar eigendomsvorm en prijsklasse is op basis van bovenstaande gegevens niet volledig te maken. Wel blijkt dat de gemeente in harde plannen inzet op appartementen en buiten BBG in zachte plannen vooral inzet op grondgebonden woningen.

### 4.4 Gesprekken met marktpartijen

Gesproken met de heer Richard Martens, Q-vastgoed makelaars

- Op dit moment lopen alle prijssegmenten goed, ook in de duurste segmenten.
- In Uitgeest is er nu instroom vanuit gemeenten waar een grotere druk op de woningmarkt is. Uitgeest trekt huishoudens van buitenaf aan, vanwege de gunstige ligging ten opzichte van de snelweg en de aanwezigheid van het NS-station.
- In Uitgeest is er behoefte aan sociale en geliberaliseerde huur.
- Starters zoeken veelal tot circa € 239.000 (zowel grondgebonden woningen als appartementen).
- Ouderen willen vooral een ruimer (koop)appartement, ook omdat er geen huurwoningen beschikbaar zijn.
- Vanwege de beperkte schaal van de kern, hebben oudere huishoudens niet echt een voorkeur voor een bepaalde locatie.
- Bij nieuwbouw is er zowel behoefte aan starterswoningen als aan duurdere woningen (2-onder-1-kapwoning en/of vrijstaand). Een groot deel van de startersvraag kan opgenomen worden in de bestaande bouw die vrijkomt bij doorstromen van huishoudens naar duurdere woningen.

Gesproken met mevrouw Nieboer, Teer Makelaars

- De verkoop van woningen tot de NHG-grens (€ 231.000) loopt het best.
- Ook in het segment boven de NHG-grens is de vraag groot.
- Huishoudens willen wel veelal in Uitgeest blijven, maar er is weinig aanbod aan nieuwbouw (en bestaande bouw). Met andere woorden: doorstromen bevorderen is heel belangrijk in Uitgeest.

- Als er bijgebouwd moet worden, dan vooral bijbouwen voor stellen en gezinnen (in het segment van circa € 2,5 ton) of voor de oudere doelgroep (patiobungalows of appartementen van € 2,5 tot 3 ton).
- Doorstroming kan bevorderd worden door geschikte woningen nabij faciliteiten (zorg en/of winkels) voor ouderen te realiseren.
- Huishoudens die Uitgeest verlaten, gaan veelal naar Heemskerk of Heiloo. Dit zijn meestal de jongere gezinnen die meer ruimte zoeken (en karakteristieke woningen).
- Ieder nieuwbouwplan in Uitgeest kent voldoende vraag/behoefte.
- Scheefwoners in de sociale huurwoningvoorraad willen vaak een koopwoning tot de NHG-grens, zowel appartementen als eengezinswoningen.

# 5 Langetermijn- confrontatie

In dit hoofdstuk kijken we naar de lange termijn (2017-2037). We vergelijken hierbij de verwachte behoefte aan woningen in 2037 met de huidige woningvoorraad. Het verschil tussen beide geeft een indicatie van de ontwikkelingsrichting voor de woningvoorraad aan.

## 5.1 Voorkeuren doelgroepen en verwachte behoefte

Om de verwachte behoefte op de lange termijn te bepalen, kijken we naar de wensen van verhuiscapabele huishoudens. Dit is per doelgroep in onderstaande tabel weergegeven.

**Tabel 12: voorkeuren van verhuiscapabele huishoudens naar doelgroep en woningtype en prijsklasse**

Doelgroep	Grondgebonden					Appartementen					Sociale huur
	Koop tot 185k	Koop 185 - 275	Koop 275+	VSH*	Totaal	Koop tot 185k	Koop 185 - 275	Koop 275+	VSH*	Totaal	
Alleenstaanden t/m 24 jaar	15%	5%	5%	10%	35%	0%	0%	0%	10%	15%	50%
Alleenstaanden 25 t/m 34 jaar	15%	20%	10%	5%	50%	5%	5%	0%	5%	20%	35%
Stellen t/m 34 jaar	25%	35%	15%	5%	80%	0%	0%	0%	5%	10%	10%
(Eenouder)gezinnen	15%	20%	20%	5%	55%	5%	5%	0%	5%	15%	35%
Alleenstaanden en stellen 35 t/m 54 jaar	15%	20%	15%	5%	50%	5%	5%	5%	5%	15%	30%
Alleenstaanden en stellen 55 t/m 74 jaar	5%	5%	10%	5%	25%	5%	10%	10%	15%	35%	40%
Alleenstaanden en stellen 75 jaar of ouder	5%	0%	5%	5%	10%	5%	10%	5%	25%	50%	40%
Overige huishoudens	25%	5%	0%	5%	40%	5%	0%	5%	10%	20%	40%

Bron: WoON2015, gebaseerd op voorkeuren van verhuiscapabele huishoudens. Dit is gebaseerd op doorsnedes van gemeenten in Nederland met dezelfde kenmerken als Uitgeest (aantal inwoners, stedelijkheid, regio West) \*VSH=vrijesectorhuur. Percentages zijn afgerond op 5%.

Deze wensen (uitgedrukt in percentages) projecteren we op de huidige omvang van de doelgroepen in gemeente Uitgeest. Hiermee krijgen we een beeld van de behoefte aan woningtypen en prijsklassen in de gemeente. Ook kijken we naar de ontwikkeling van de doelgroepen over de periode 2017-2037. Hiermee houden we rekening met de veranderende behoefte aan de woningtypen en prijsklassen.

Opvallend is de grote voorkeur naar sociale huurwoningen onder de verschillende doelgroepen.

Op basis van analyses uit het WoON2015 op nationaal niveau, zien we dat een groot deel van de huishoudens die een voorkeur hebben voor een sociale huurwoning, door het huidige beleid geen toegang heeft tot de sociale huursector. Dit betekent dat de voorkeur voor een sociale huurwoning al circa 15% groter is dan op basis van inkomen mogelijk is.

## 5.2 Huidige woningvoorraad vergeleken met de verwachte voorkeuren

Om een indicatief beeld te krijgen van tekorten of overschotten in bepaalde woningsegmenten op de lange termijn, zetten we de woningvoorraad af tegen de verwachte behoefte in 2017 en 2037.

Als de behoefte aan woningen in 2017 groter is dan de huidige voorraad, dan is er een indicatief tekort. Als de behoefte kleiner is dan de huidige voorraad, dan is er een overschot. Bij de overschotten en tekorten tellen we ook de veranderende behoeftes over de periode 2017-2037 op. Zo zien we of tekorten of overschotten toe- af nemen of ongeveer gelijk blijven in omvang.

**Tabel 13: huidige voorraad en verwachte behoefte in 2017-2037 in de gemeente Uitgeest**

Indicator	Grondgebonden woningen					Appartementen					Sociale huur (tot € 710 pm)	Totaal
	Koop tot € 185.000	Koop € 185.000 - € 275.000	Koop € 275.000+	VSH (vanaf € 710 pm)	Totaal	Koop tot € 185.000	Koop € 185.000 - € 275.000	Koop € 275.000+	VSH (vanaf € 710 pm)	Totaal		
Woning voorraad 2014*	750	1.770	910	690	4.130	80	110	80	250	530	1210	5880
Verwachte behoefte 2017-2037 (groter of kleiner dan voorraad)	-	--	-	--	--	++	++	+	++	++	+	++

Bron: WoON2015, provinciale prognose 2015.

Opvallend is de grote behoefte aan sociale huurwoningen. Wanneer we dieper op deze behoefte ingaan, zien we dat een groot deel (circa 15%) van de voorkeur naar sociale huurwoningen afkomstig is van huishoudens die vanwege hun inkomen geen huurwoning toegewezen kunnen krijgen. We verwachten dan ook dat de behoefte aan sociale huurwoningen in de praktijk een stuk lager ligt dan op basis van deze confrontatie blijkt. Wel is er binnen de sociale huurwoningmarkt een kwalitatieve mismatch: de voorraad bestaat voor een groot deel uit eengezinswoningen, terwijl de doelgroep voor de sociale voorraad meer behoefte heeft en krijgt aan kleinere woningen (appartementen).

# 6 Kortetermijn- behoefte – enquête voorkeuren

## 6.1.1 Samenvatting uitkomsten van de enquête

In dit hoofdstuk gaan we kort in op de uitkomsten van de enquête (zie bijlage A voor alle uitkomsten). Per onderwerp geven we in een of twee figuren de belangrijkste uitkomsten weer.

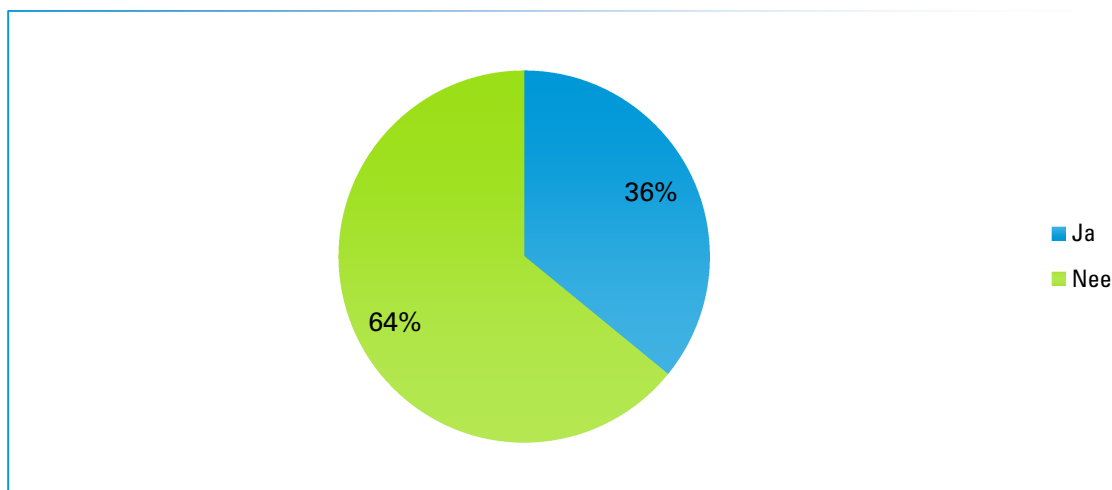
### RESPONS ENQUETE

In totaal zijn 2.500 personen vanaf 15 jaar uit de gemeente Uitgeest per brief uitgenodigd om mee te doen aan het onderzoek. In deze brief stond een link om de vragenlijst online in te vullen. Ook was een uitgeprinte vragenlijst meegestuurd die ingevuld kon worden en per post opgestuurd. Via Twitter, de Facebookpagina van de gemeente Uitgeest en de huis-aan-huiskrant in Uitgeest is aandacht aan het onderzoek besteed. Ook konden inwoners die geen brief hadden ontvangen de enquête via internet invullen. In totaal hebben 490 inwoners deelgenomen aan het onderzoek. Enkele respondenten wonen niet in Uitgeest en van enkele respondenten was de huidige woonwijk of de leeftijd niet bekend. Dit betekent een valide respons van 474 inwoners. Dat is een aandeel van 4,3%. Dit is voldoende om betrouwbare uitspraken te doen.

### Verhuigeneigdheid

Ongeveer 1/3 van de inwoners in Uitgeest is verhuigeneigd als een geschikte woning beschikbaar is. De voorkeuren van deze verhuigeneigde huishoudens verschillen overigens weinig van de voorkeuren van de huishoudens die niet direct verhuigeneigd zijn.

Figuur 7: verhuigeneigdheid inwoners van de gemeente Uitgeest in 2016



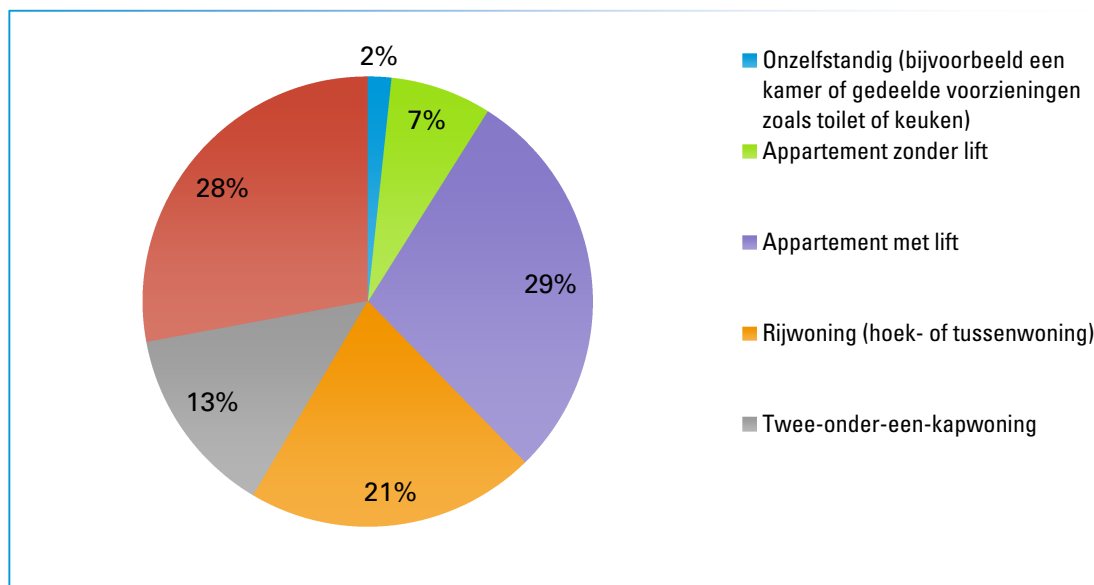
Bron: Enquête Woonwensenonderzoek Stec Groep, gemeente Uitgeest 2016.

Overigens is de afgelopen twee jaar 'slechts' 20% van de inwoners actief op zoek geweest naar een nieuwe woning. Mogelijk dat door het herstel van de economie en de woningmarkt, de verhuiscapaciteit weer is toegenomen.

### Gewenste woningen naar type

Ongeveer 36% van de voorkeur van verhuiscapaciteit gaat uit naar een appartement. Het overgrote deel van de verhuiscapaciteit inwoners is op zoek naar een grondgebonden (eengezins)woning. 28% geeft de voorkeur aan een vrijstaande woning in Uitgeest.

**Figuur 8: voorkeur naar woningtype onder inwoners van de gemeente Uitgeest in 2016**

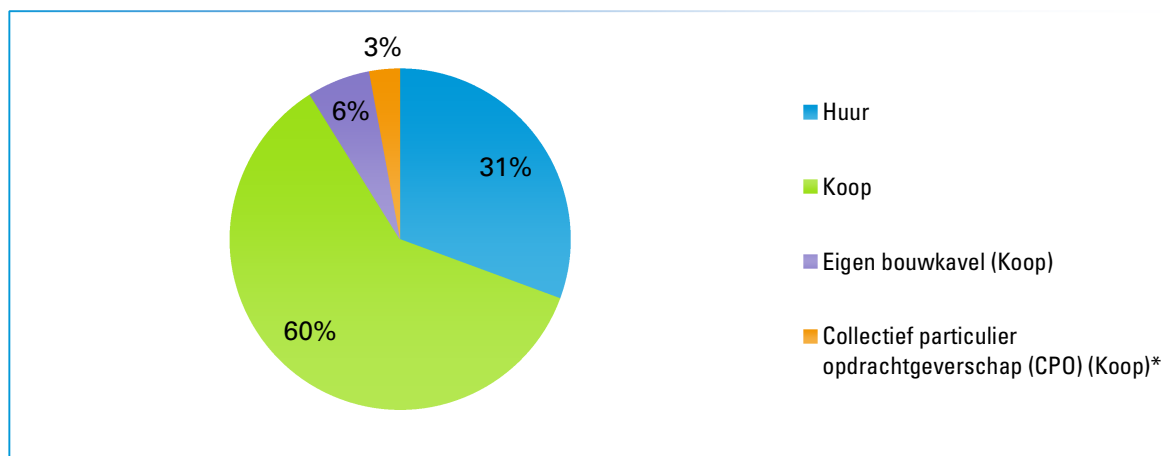


Bron: Enquête Woonwensenonderzoek Stec Groep, gemeente Uitgeest 2016.

### Gewenste woningen naar eigendomsvorm

Respondenten konden de eigendomsvorm die de meeste voorkeur geniet aangeven. 31% geeft de voorkeur aan het huren van een woning. 69% prefereert een koopwoning, waarvan circa 60% voor een 'standaard' koopwoning gaat (een bestaande woning of een ontwikkelaarswoning). 6% wil graag een eigen woning bouwen en 3% zou het liefst een eigen woning samen met een groep bouwen, in een collectief.

**Figuur 9: voorkeur naar eigendomsvorm onder inwoners van de gemeente Uitgeest in 2016**



Bron: Enquête Woonwensenonderzoek Stec Groep, gemeente Uitgeest 2016.

### Gewenste woningen naar prijsniveau

Wanneer we kijken naar de voorkeuren van verhuiscandidate naar huur- en kooprijksklassen, dan zien we dat het zwaartepunt binnen de koopsector ligt tussen € 210.000 en € 425.000 (circa 44% van alle verhuiscandidate). Binnen de huursector gaat de voorkeur vooral uit naar sociale huurwoningen (circa 30% van de totale vraag).

**Tabel 14: voorkeur naar eigendomsvorm en prijsklasse onder inwoners van de gemeente Uitgeest in 2016**

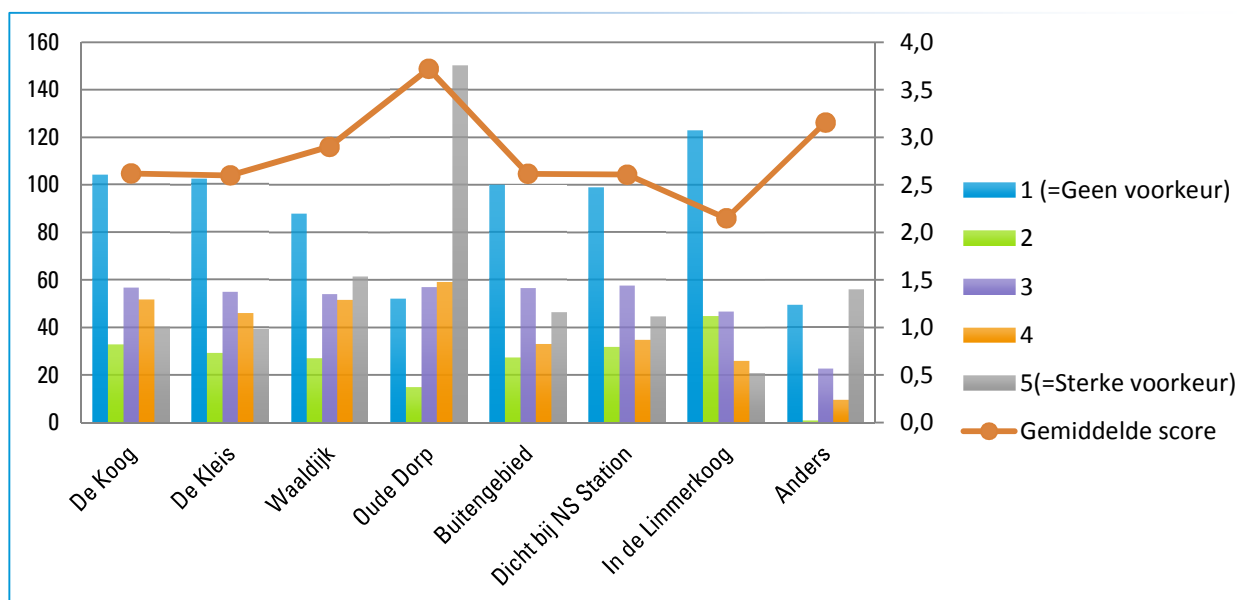
Voorkeur kooprijks	Aandeel	Voorkeur huurrijks	Aandeel
Minder dan € 175.000	6%	Minder dan € 409,92	6%
€ 175.000 - < € 210.000	7%	€ 409,92 - € 586,68	9%
€ 210.000 - < € 250.000	13%	€ 586,68 - € 628,76	8%
€ 250.000 - < € 300.000	16%	€ 628,76 - € 710,68	7%
€ 300.000 - < € 425.000	15%		
€ 425.000 - < € 550.000	6%	Meer dan € 710,68	3%
€ 550.000 of meer	4%		
Totaal koop	67%	Totaal huur	33%
Totaal			100%

Bron: Enquête Woonwensenonderzoek Stec Groep, gemeente Uitgeest 2016.

### Locaties

De mate waarin de verhuiscandidate een voorkeur hebben voor de verschillende (nieuwbouw)locaties staat hieronder. Hieruit blijkt dat met name de locatie het Oude Dorp de meeste voorkeur heeft. Het Oude Dorp heeft zowel gemiddeld de hoogste score en wordt het vaakst aangegeven met score 5 = sterke voorkeur). De locatie In de Limmerkoog scoort, ten opzichte van de andere genoemde locaties, benedengemiddeld.

**Figuur 10: voorkeur voor locaties onder inwoners van de gemeente Uitgeest in 2016**



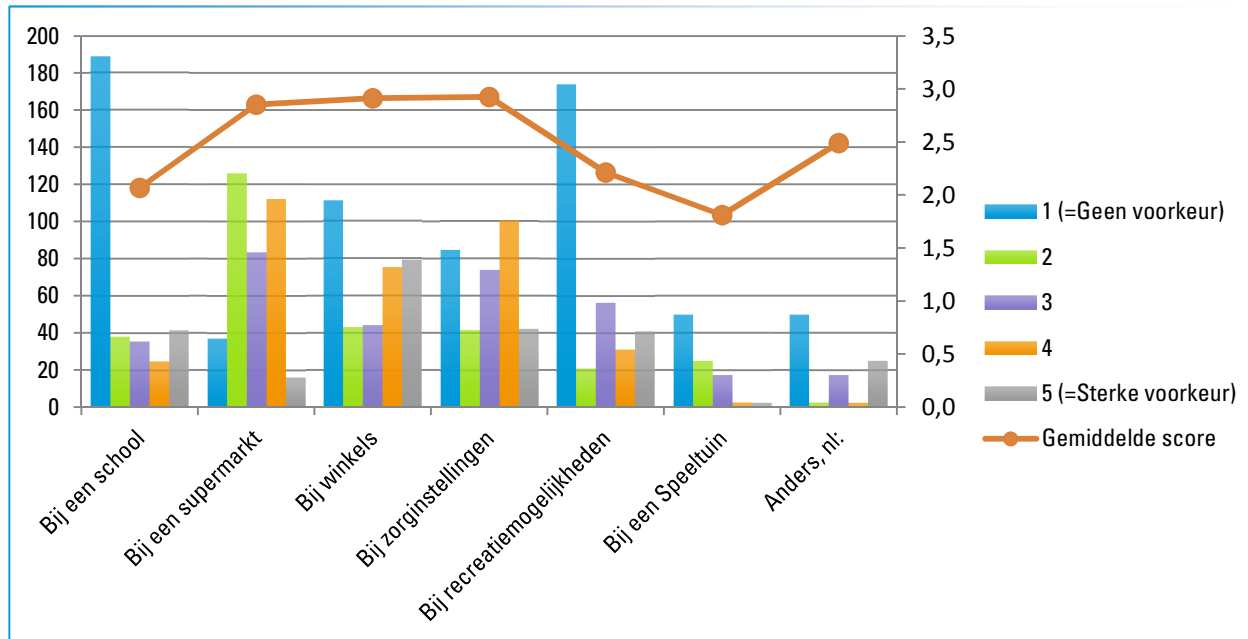
Bron: Enquête Woonwensenonderzoek Stec Groep, gemeente Uitgeest 2016.

### Voorzieningen

Supermarkten, winkels en zorginstellingen zijn de voorzieningen waar verhuiscandidate de meeste voorkeur aan geven om bij in de buurt te gaan wonen. Vooral verhuiscandidate ouderen houden rekening met benodigde zorg en nabijheid van voorzieningen.



Figuur 11: voorkeur voor locaties onder inwoners van de gemeente Uitgeest in 2016



Bron: Enquête Woonwensenonderzoek Stec Groep, gemeente Uitgeest 2016.

# 7 Woningmarkttrends

## 7.1 Woningmarkttrends en hun impact op de woningmarkt in Uitgeest

Ontwikkelingen zoals huishoudensverduunning, extramuralisering van zorg en veranderende wetgeving hebben invloed op de woningmarkt in Uitgeest. In de bijlage hebben we een aantal trends en ontwikkelingen uiteengezet. De belangrijkste lichten we hieronder toe.

### Sociaaldemografische trends

De bevolking van Uitgeest vergrijst. Het aandeel 65- en 75-plussers in de bevolkingsopbouw stijgt. Zij hebben een relatief sterke voorkeur voor huur- en gelijkvloerse woningen. In combinatie met extramuralisering van zorg levert dit een extra vraag naar levensloopbestendige woningen op, met name in het huursegment. Door deze grote demografische verschuiving, zult u de focus in uw woningbouwplanning moeten verleggen van nieuwbouw naar de bestaande voorraad. Bijvoorbeeld door transformatie, sloop en verduurzaming.

Naast vergrijzing is ook een trend van huishoudensverduunning zichtbaar. Zo neemt het aantal kleinere huishoudens (van een en twee personen) in aandeel toe. Dit vertaalt zich naar de behoefte aan kleinere en andere woonoplossingen, bijvoorbeeld in de vorm van friendsconcepten, (hoog)stedelijk gelegen studio's en appartementen, vrijesectorhuurwoningen in het middeldure segment en tijdelijke woonvormen.

### Wet- en regelgeving

De wet- en regelgeving in de woningmarkt is sterk veranderd de afgelopen tijd. Sinds de crisis zijn financieringsvoorwaarden voor koopwoningen strenger geworden. Daarnaast is de nieuwe woningwet ingevoerd ten behoeve van een betere doorstroming op de woningmarkt en heeft u voor uw woningbouwplanning te maken met de Ladder voor duurzame verstedelijking. De Ladder heeft vooral effect op uw dagelijks bestuur. Gebruik deze in uw voordeel als toetsingskader bij woningbouwplanning. Met de woningwet heeft vooral corporatie Kennemer Wonen vandoen. Strengere financieringsvoorwaarden voor koopwoningen zorgen mogelijk voor een toenemende vraag naar huurwoningen. U kunt het verstrekken van startersleningen overwegen om het koopsegment toegankelijk te houden voor starters.

### Specifieke doelgroepen

Zoals eerder genoemd heeft extramuralisering van de zorg grote invloed op uw woningmarkt. Het kabinet stimuleert het langer zelfstandig blijven wonen. Zorgbehoevenden hebben daardoor beperkter toegang tot intramurale zorg en zijn genoodzaakt langer thuis te blijven wonen. Dit leidt tot een extra vraag naar extramurale zorg, zoals levensloopbestendige woningen. Woningcorporatie Kennemer Wonen, maar ook beleggers, zullen hierin willen en moeten investeren. Aan de andere kant heeft u ook te maken met een teruglopende vraag naar intramurale zorg, met leegstand als gevolg. Overweeg ten aanzien van dit zorgvastgoed transformatie of sloop.

### Economische ontwikkeling

De financiële en economische crisis zijn achter de rug en de economie herstelt. De druk op de betaalbaarheid van de sociale voorraad neemt daardoor mogelijk af. Meer bestedingskracht leidt aan de andere kant mogelijk tot meer vraag naar koop- en vrijesectorhuurwoningen. Houd hiermee rekening in uw woningbouwplanning.

Voor een uitgebreid overzicht van woningmarkttrends verwijzen we u naar bijlage C.