

Regionale woonvisie Alblasserwaard Vijfheerenlanden

Overkoepelende visie



datum

31 oktober 21 november
2013

werk

21.357 | 130183

onderwerp

Regionale woonvisie

behandeld door

Daniel Depenbrock

Kattenhage 1 9712 JE GRONINGEN

Van Nelleweg 2426 3044 BC ROTTERDAM

Bloemfonteinstraat 62 – lokaal 14 5642 EH EINDHOVEN

KAW Postbus 1527 9701 BM GRONINGEN +31 (0) 88 529 00 00 info@kaw.nl www.kaw.nl



Inhoudsopgave

1. Inleiding	5
2. Managementsamenvatting	9
3. Uitvoeringsprogramma	13
4. Samenvatting van deel I, II en III	15
I De regio in 2012	16
II Visie op 2020	20
III Van visie naar afspraken	24

I. Inleiding

Waarom deze visie?

Drie redenen zijn bepalend voor het opstellen van deze regionale woonvisie:

- Deze visie is een uitwerking op de regionale “Visie 2030 – Open, voor elkaar”. Daarin spraken we af om samen te werken aan woonkwaliteit, met oog voor de unieke kwaliteiten van elke regiogemeente.
- Er is een regionale woonvisie “Authentiek en vernieuwend”, maar deze is verouderd. Deze visie is opgesteld ruim voor de grote veranderingen op de woningmarkt en gaat vrijwel uitsluitend over nieuwbouw, terwijl ook de bestaande woonomgeving om aandacht vraagt.
- De Provincie vraagt om een regionale woonvisie waarin regionale afstemming van nieuwbouwplannen is geregeld. Alleen na regionale afstemming zal de provincie medewerking geven aan planologische procedures.

Deze nieuwe visie speelt nadrukkelijk in op de dynamiek van de woningmarkt, en op flexibel en in onderlinge afstemming programmeren van nieuwbouw.

Doel en resultaat

Doel van de regionale woonvisie is om de woonkwaliteit van de regio te vergroten, door:

- Kansen te pakken voor woningbouw. Alleen vraaggericht bouwen leidt tot succes, en daarom willen we antwoord op de vragen: wat bouwen we, waar, voor wie, hoeveel en hoe snel?
- Signaleren van uitdagingen. Wonen behelst meer dan nieuwbouw. Minstens zo belangrijk is behoud van kwaliteit in de huidige woongebieden en het verbeteren van de leefbaarheid, met oog op ontgroening, vergrijzing en schaalvergroting van voorzieningen. Deze uitdagingen willen we aanpakken.

Hoe kwam deze visie tot stand?

Dit document is een resultaat van een proces van ruim een jaar analyseren, discussiëren, kiezen en uitwerken. In de aanloop naar deze regionale visie werkten we met drie delen:

- I: Een foto van de regio in 2012;
- II: Een visie op de regio in 2020;
- III: Vertaling van die visie naar afspraken opgedeeld in twee memo's:
 - o bestaande woonomgeving en leefbaarheid;
 - o nieuwbouw.

Deze deelproducten zijn besproken in een werkgroep (ambtelijk, corporatiemedewerkers), in een stuurgroep (portefeuillehouders en corporatiebestuurders) en de delen I en II van de visie zijn voorgelegd aan de raden. De deelproducten I, II en III horen afzonderlijk als bijlagen bij deze visie en bevatten gedetailleerde informatie. We vatten deze delen samen in hoofdstuk 4.

Een belangrijke inhoudelijke input voor de visie op woningbouw is de indeling in:

- Mentality-milieus: groepen mensen met op hoofdlijnen een gemeenschappelijke set waarden en behoeften;
- Woonmilieus: een gebiedsindeling van plekken in de regio met hun eigen profiel van wonen, voorzieningen en bereikbaarheid).

Relevant is vooral de match tussen beide: welke Mentality-groepen voelen zich thuis in welke woonmilieus, en op welke manier kan de regio daar op inspelen? Om thuis te raken in deze manier van denken over het wonen, waren er tekensessies met beleidsmedewerkers en bestuurders en er is een gezamenlijke bijeenkomst geweest met de raden in de regio om de uitkomsten te bespreken.



Tekensessies met beleidsmedewerkers en bestuurders, in november en december 2012



Werkbijeenkomst met regionale gemeenteraden op 23 januari 2013 in Hardinxveld-Giessendam

De belangrijkste bevindingen uit de Regiovisie 2030, de analyses, de tekensessies en de raadsbijeenkomst zijn vertaald naar vier strategische richtingen voor woningbouw en vier uitdagingen voor de bestaande woonomgeving. De keuzes die voortvloeien uit de visie worden in de jaren 2013 en daarna uitgevoerd.

Status van de regionale woonvisie

De regionale woonvisie geeft invulling gegeven aan de “Visie 2030 – Open, voor elkaar” op het gebied van wonen en beantwoordt de vraag: hoe zorgen we er voor dat de regio Alblasserwaard Vijfheerenlanden (AV) in 2020 een aantrekkelijk woongebied is voor zowel huidige als nieuwe inwoners? Ook beantwoordt de regionale woonvisie de eis van de provincie om in bestemmingsplannen de behoefte aan te tonen met een regionale visie. In bestemmingsplannen moet daarnaar verwezen worden.

Verordening ruimte - Artikel 2 Algemene regels ter zake van bestemmingsplannen - Lid 1 regionale afstemming: “Een bestemmingsplan dat betrekking heeft op een nieuwe ontwikkeling met wonen, (...) voorziet in een aantoonbare behoefte en is gebaseerd op een regionale visie op het programma terzake of is tenminste regionaal afgestemd. De toelichting van het bestemmingsplan bevat hierover een verantwoording.

Alleen na regionale afstemming werkt de provincie mee aan planologische procedures. Deze regionale woonvisie waarborgt afstemming bij nieuwbouw en onderbouwing van de woningbehoefte. De visie is geen vrijblijvend stuk maar is zelfbindend.

Werkwijze regionale woonvisie en provinciale toetsing

De regionale woonvisie legt een werkwijze voor planafstemming vast. Deze biedt de regiogemeenten voldoende flexibiliteit om in te spelen op de vraag. En het biedt de provincie inzicht in de fasering en (ruimtelijke) afrondbaarheid van bestemmingsplannen. Deze werkwijze hebben we met de provincie besproken en zij staan positief tegenover de uitgangspunten.

Belangrijk voor de provincie is met name:

- om zicht te hebben op de bestuurlijke afspraak van 3500-4500 woningen tot 2020 (welke plannen horen bij die afspraak en welk deel is na 2020 voorzien);
- om te kunnen sturen op fasering, opsplitsen en afronding van grotere, langlopende bestemmingsplannen indien de verkoop/bouw tegenvalt;

Gemeenten toetsen hun plannen aan deze regionale woonvisie (zie 'afstemmen van nieuwbouwplannen' en nemen het resultaat daarvan op in hun bestemmingsplan. Er hoeft dan geen aparte brief vanuit de regio te worden verzonden.

2. Managementsamenvatting

Open, voor elkaar

De regio Alblasserwaard-Vijfheerenlanden kent een bijzondere combinatie van een rustig middengebied (vooral Molenwaard, Zederik, Giessenlanden) en een dynamische stedelijke zone (vooral Gorinchem, Leerdam, Hardinxveld-Giessendam). Elke gemeente en kern heeft kwaliteiten en weet sommige groepen te binden, maar andere weer minder. De verschillende woonmilieus in de regio vullen elkaar aan. “Open, voor elkaar”, zoals verwoord in de Visie 2030. In deze visie hebben we daar oog voor, en met een uitgebalanceerd en gevarieerd programma binden we een maximaal aantal mensen aan onze regio.

Overall investeren in nieuwbouw en de bestaande omgeving, geen kernen ‘op slot’

Investeren doen we overall, maar niet overall hetzelfde. Voor alle dorpen en wijken geldt dat behoud van kwaliteit in de bestaande woningen, woonomgeving en leefbaarheid urgenter is dan nieuwbouw. Het grootste deel van de woonomgeving van 2020 staat er nu ook al en de kwaliteit daarvan is grotendeels bepalend voor de totale woonkwaliteit van de regio. Dit drukken we in deze visie uit in 1. behoud van kwaliteit en uitstraling, 2. woonlastenbeperking en energie en 3. comfortverbetering in relatie tot zorg.

Geen van de gebieden gaat ‘op slot’ maar de vraag naar uitbreiding via nieuwbouw is naar verhouding het grootst in het stedelijk gebied en in dorpen met een breed pakket aan voorzieningen¹. Alleen vraaggerichte plannen hebben kans van slagen: het juiste product, voor de juiste doelgroep, op de juiste plek, op het juiste moment. Dit drukken we in deze visie uit in vier strategieën voor nieuwbouw², op maat toegepast op de verschillende woonmilieus in de regio.

Mentality-milieus en woonmilieus: niet overall hetzelfde recept

De beste kansen liggen in het binden van de huidige bewoners. Zij hebben al een binding en zijn bij een passend woonaanbod vaak te behouden. Door te werken met Mentality-milieus hebben we meer inzicht gekregen in de aard van onze bewoners, hun wensen en waarden, de daaruit volgende woonvraag en hoe we ze kunnen binden. Er zijn acht Mentality-milieus met een eigen karakter en gedrag die we hier clusteren tot vier relevante groepen, met een korte beschrijving:

1. Traditionele burgerij en moderne burgerij: regionaal zeer grote groep, vooral op het platteland en in de dorpen, sterke sociale binding, lager of middelhoog inkomen, kiezen voor beproefde woonproducten;
2. Gemaksgeoriënteerden en opwaarts mobilen: een grote, groeiende groep, in dorpen en steden, lagere en middelhoge inkomens. Trekken richting voorzieningen, werk, bereikbaarheid. Opwaarts mobilen zoeken nieuwe koopwoningen in wat hogere prijsklasse, gemaksgeoriënteerden zoeken vaker een huurwoning en wonen in bestaande wijken.
3. Postmaterialisten en nieuwe conservatieven: vormen een niche instroomgroep voor de regio. Hogere inkomens, zoeken landschappelijk of cultuurhistorisch aantrekkelijke plekken uit, hogere prijssegmenten. Postmaterialisten komen vaker uit de regio Utrecht en zijn meer gericht op bestaande woningen, nieuwe conservatieven komen vaker uit de regio Rijnmond en zijn gericht op nieuwbouw.

¹ Dit sluit aan op de analyse “Op weg naar een nieuwe balans in de regionale woningbouw” van Companen

² Vier strategieën: 1. starters, 2. doorgroeiërs, 3. senioren en 4. een niche aan instromers, per Mentality-milieu het gewenste woonmilieu en woonproduct.

4. Kosmopolieten en postmoderne hedonisten: zijn zeer stedelijk gericht, en kiezen voor de grote steden (Utrecht, Rotterdam). Zijn niet te behouden met woonbeleid.

Deze groepen maken verschillende woonkeuzes. Het gaat daarbij naast woningtype en prijs ook om het juiste woonmilieu (dorps of stedelijk, traditioneel of modern, op status gericht of niet)¹:

- Stedelijk gebied kent naast lokale vraag een substantiële regionale instroom van de groepen 'opwaarts mobilen' en 'gemaksgeoriënteerden'. Er is reden voor grootschalige nieuwbouw en transformatie, met een centrumstedelijk of groenstedelijk karakter².
- Voorzieningendorpen hebben een bovenlokale functie in wonen en voorzieningen. Nieuwbouw bedient hier de lokale vraag, aangevuld met toestroom uit omliggende dorpen. Hier past een gemengd bouwprogramma, ook projectmatig, voor starters, doorstromers en senioren. Naast traditionele groepen is er vraag van de groepen 'opwaarts mobilen en gemaksgeoriënteerden'.
- Woondorpen met weinig of geen voorzieningen beantwoorden de lokale vraag in kleine aantallen woningen en zelden projectmatig. Hier wonen veel honkvaste, oudere huishoudens ('traditionele en moderne burgerij', krimpgroepen) en voor hen is behoud van woonkwaliteit belangrijk. Nieuwbouw richt zich vooral op het bedienen van lokale starters en doorstromers. Er is een niche-instroom naar woondorpen met landschappelijke of cultuurhistorische waarde.

3.500 woningen tussen 2010 en 2020, flexibel reageren op marktveranderingen

De groei van inwoners en huishoudens vakt af door vergrijzing, ontgroening en door migratie van met name jongeren naar grote steden buiten de regio³. In de regionale visie gaan we uit van een netto groei van 3.500 huishoudens in de periode 2011-2020, uitgaande van herstel op de woningmarkt in dit decennium. Dat is iets meer dan de 2.900 in het vorige decennium, toen er veel uitstroom was, maar in lijn met de realisatie in de jaren 2010-2012. Met oog op de onzekere markt houden we rekening met hogere of lagere aantallen, waarbij we 4.500 als ambitie kiezen: in dat scenario kent de regio geen netto uitstroom van inwoners meer.

We maken flexibele plannen die tussentijds veranderd, vertraagd of versneld kunnen worden. Bij een aantrekkende woningmarkt trekt waarschijnlijk ook de migratie naar voorzieningendorpen en stedelijk gebied aan, in lijn met de woonwens.

Afstemming van nieuwbouwplannen: elkaar vasthouden en elkaar loslaten

Als regiogemeenten stemmen we nieuwbouwplannen met elkaar af. We maken geen getalsmatige verdeling vooraf per gemeente maar onderbouwen waarom een plan toegevoegde waarde heeft. Doel is: vraaggericht bouwen op plekken met de beste kansen en die plannen stimuleren. Zie ook de uitgebreidere samenvatting in hoofdstuk 4 of Deel III van de woonvisie

Wanneer een plan een bovenlokale functie heeft en mogelijk concurrentie met andere plannen aangaat, zoeken we regionaal afstemming in de uitwerking of fasering. Of er mogelijk concurrentie is en of een plan regionaal geagendeerd wordt, signaleren we met twee toetsen, die we toepassen op planniveau en kernniveau. Zie ook het processchema op pagina 25.

¹ Zie de inhoudelijke samenvatting in hoofdstuk 4 voor een uitleg van de Mentality-milieus (groepen) en de woonmilieus.

² Binnen dit woonmilieu maken we in de delen I en II van de woonvisie nog gedetailleerder onderscheid.

³ Alleen Gorinchem heeft een positief migratiesaldo binnen deze leeftijdsgroep.

Plannen die potentieel concurreren, worden besproken in een regionale werkgroep. De initiatiefnemer onderbouwt nut en noodzaak van de plannen, en de regionale werkgroep beoordeelt dit getalsmatig en kwalitatief. Daarbij toetst de werkgroep aan:

- De regionale woonvisie: passend aantal woningen, noodzaak voor nieuwbouw, inbreiding boven uitbreiding, passend bij de nieuwbouwstrategie die bij dat woonmilieu hoort?
- Een objectieve lokale marktanalyse, waaruit de noodzaak en toegevoegde waarde blijkt;
- Een concurrentieanalyse waaruit blijkt waarom het plan wel of niet concurreert met andere plannen.

De regionale werkgroep kiest een actie:

- Opnemen in de planlijst en de uitwerking van het plan opnieuw agenderen;
- Opnemen in de planlijst, met een kwalitatief advies aan de gemeente en de uitwerking van het plan opnieuw agenderen;
- Agenderen voor bestuurlijk overleg.

De regionaal afgestemde plannen worden voorgelegd aan de provincie Zuid-Holland, ter toetsing en accordering. Bij de planafstemming hoort ook een monitor. Zie hoofdstuk 4 voor een uitleg.

Behoud en verbetering van de bestaande woningen en omgeving

Omdat nieuwbouw maar een beperkte voorraadverandering teweeg brengt is de kwaliteit van de bestaande voorraad in toenemende mate bepalend voor de totale woonkwaliteit van de regio. Een aantrekkelijke bestaande woningvoorraad en woonomgeving is een voorwaarde voor doorstroming op de woningmarkt en daarmee ook voor succesvol ontwikkelen van nieuwbouw.

Corporaties vervullen een sleutelrol bij de sociale huurvoorraad en richten zich meer en meer op hun kerntaken. Kwaliteit van de woonomgeving is een heldere verantwoordelijkheid van de overheid. Vergroten van de kwaliteit van particulier bezit is in principe geen overheidsrol, maar de overheid heeft hier wel een algemeen belang, bij kwetsbare groepen ook een verantwoordelijkheid (lage inkomens, mensen met een zorgvraag), en bovendien ambities (duurzaamheidsdoelstellingen). We richten ons langs drie thema's op behoud en verbetering van kwaliteit:

1. Kwaliteit en uitstraling van de bestaande omgeving: meestal lokaal maatwerk

Bij kwaliteit en uitstraling in steden gaat het vooral om vroeg naoorlogse woonwijken (Gildenwijk, Stalkaarsen, Haarwijk) en Leerdam (west) in relatie tot de technische en uiterlijke staat van woningen, de inrichting van de openbare ruimte en sociale veiligheid. In de dorpen gaat het vaker om vershraling van het voorzieningenniveau en leegkomende functies en bereikbaarheid van voorzieningen elders. Regionale thema's hierbinnen zijn: afstemmen van verkeer- en vervoerbeleid en delen van oplossingen voor vrijkomende functies. Kwaliteit heeft ook te maken met de sociale infrastructuur, waarbij de overheid een activerende rol aanneemt. Dit vraagt om lokale uitwerking, niet om regionale afspraken.

2. Woonlasten en energie: vasthouden ambities corporaties, campagne onder particulieren

De energielasten vormen een groeiend deel van de totale woonlasten. Dit is extra relevant voor lagere inkomens in huur en koop.

- De regiocorporaties¹ steken veel energie in verbetering van de woningvoorraad. Binnen de financiële kaders van nu werken zij met het Programma duurzaamheid en energie. Daarbinnen worden tot 2020 90% van alle huurwoningen energetisch verbeterd tot minimaal Label C. (ca. 17.000 woningen) en stimuleren zij samen met gemeenten gedragsverandering in stookgedrag via voorlichting;
- Bij particulieren is verbetering van de huidige woningvoorraad een uitdaging. We richten ons in een regionale energiecampagne tot minstens 5.000 particuliere huishoudens met een relatief hoog verbruik. We willen hen verleiden tot investeren in duurzaamheid. De campagne wordt uitgewerkt binnen het PFO Ruimte en Duurzaamheid.

3. Comfort in relatie tot vergrijzing: comfortcampagne

Steeds meer mensen worden oud in hun huidige woning, omdat dit hun wens is en omdat Rijksbeleid daarop aanstuurt (extramuralisering). Dat leidt voor velen tot andere eisen aan de woning en de omgeving.

- Corporaties houden bij nieuwbouw en complexmatige verbeteringen rekening met toegankelijkheid van de woningen en werken tot medio 2015 gezamenlijk aan een regionaal programma voor upgrading en aanpassing van woningen. Zij werken met de gemeenten regionaal aan professionalisering van de woningtoewijzing, waarbij zij ook zoeken naar manieren om aangepaste woningen gericht toe te wijzen.
- We starten een regionale Comfortcampagne, die zich richt op 5.000 huishoudens, ouder dan 65 jaar in een koopwoning. De campagne wordt uitgewerkt in de Werkgroep Scheiden wonen en zorg (gemeenten, corporaties, zorginstellingen).
- Omdat wonen en zorg gescheiden worden, veranderen de verhoudingen en diensten van corporaties en zorgpartijen. Om een goede dekking van zorg te behouden, is regionaal overleg nodig tussen corporaties, gemeenten, zorgverzekeraars, thuiszorg, welzijnsorganisaties en het Zorgkantoor. De Werkgroep Scheiden wonen en zorg (gemeenten, zorginstellingen en woningcorporaties) werkt daar aan.

¹ Stichting Poort 6, Stichting Goed wonen Zederik, Woningbouwvereniging Nieuw Lekkerland, Lek en waard wonen, Stichting Kleurrijk wonen
Omnivera, Stichting Tabliswonen, Woningbouwvereniging Beter wonen Streefkerk

3. Uitvoeringsprogramma

In dit hoofdstuk gaan we in op de acties en maatregelen die voortkomen uit onze visie, keuzes en uitgangspunten in hoofdstuk 2.

1. Afstemmen en monitoren van realisatie en plannen voor nieuwbouw

Actie	Trekker	Wanneer	Inspanning	Dekking
Nulmeting	Werkgroep regio	Najaar 2013	Regionale bijeenkomsten ambtelijk en bestuurlijk en inhoudelijke voorbereiding daarvan	Onderdeel van huidige takenpakket
Planbespreking	Werkgroep regio	Doorlopend	Bij nieuwe initiatieven toetst de gemeente zelf vooraf en levert waar nodig een inhoudelijke onderbouwing voor regionaal afstemmingsoverleg.	Onderdeel van huidige takenpakket

2. Verbeteren van de bestaande woningvoorraad en woonomgeving

Actie	Trekker	Wanneer	Inspanning	Dekking
Corporatie-voorraad energetisch verbeteren	Regionale corporaties	Voor 2020	90% van alle huurwoningen label C of beter	Corporaties
Vervanging van woningen	Corporaties	Tot 2020	Nieuwbouw van 1.050 sociale huurwoningen en 250 vrije sector huurwoningen ter vervanging van 1.100 huidige sociale huurwoningen.	Bestaande ambitie corporaties
Stookedrag verbeteren	PFO Duurzaamheid	Doorlopend	Uitwerken aanpak	Nog onbekend
Corporatie-voorraad comfortabeler maken	Regionale corporaties	2015 programma gereed	Regionale corporaties werken in overleg met gemeenten tot medio 2015 een programma uit voor aanpassing van woningen. Daarna uitvoering.	Corporaties
Gerichtere woning-toewijzing	Regionale corporaties	2015 gereed	Uitwerken corporaties in overleg met gemeenten.	Corporaties
Energie-campagne 5.000 huiseigenaren	PFO Duurzaamheid	Vanaf 2014	Urgentie bepalen (energiescan), campagne inrichten.	Regionale middelen

Actie	Trekker	Wanneer	Inspanning	Dekking
Comfort-campagne 5.000 huiseigenaren	PFO Duurzaamheid	Vanaf 2015	Bewustwordingscampagne en stimuleringsmaatregelen uitwerken.	Regionale middelen
Bereikbaarheid voorzieningen vergroten	AO Verkeer en vervoer	Plan in 2014	Aanpak uitwerken, met oog op betere verknoping woon- en voorzieningendorpen onderling	Nog onbekend
Comfortabeler maken van de woonomgeving	Gemeenten	Plan uitwerken in 2014	Zoeken naar locaties met veel zelfstandig wonende ouderen. Maatwerkplannen voor comfortabelere woonomgeving.	Nog onbekend
Zorgen voor dekkend zorgpakket	Werkgroep Scheiden wonen en zorg	Doorlopende afstemming, visie in 2014 of 2015	Aanpak uitwerken. Beter zicht op behoefte en urgentie. Aandacht voor afstemming tussen partijen.	Nog onbekend

3. Monitoring

Actie	Trekker	Wanneer	Inspanning	Dekking
Monitor voortgang nieuwbouw	Werkgroep regio	Jaarlijks tijdens regulier overleg	Bijhouden van realisatie en vergelijken met beoogde planning. Verantwoordelijke kiezen voor regionale dataverzameling en stroomlijnen daarvan. Jaarlijks bespreken van de resultaten.	Regionale middelen
Monitoring behoefte sociale huur	Corporaties	Tot 2020	Onderdeel maken van regionale monitor (zie actie afstemming plannen)	Reguliere taak corporaties
Evaluatie werkwijze planafstemming	Gemeenten	Najaar 2014	Doorlopend bijhouden van ervaringen met deze werkwijze, najaar 2014 balans opmaken.	Regionale middelen
Evaluatie van de campagnes 2x 5.000 woningen en andere acties	Gemeenten	Elk najaar	Regionaal bespreken wat de voortgang en het succes van de acties is, waaronder in elk geval de 2x 5.000 woningen campagnes, maar ook de andere acties onder de punten 1. en 2. in dit schema	Regionale middelen

4. Samenvatting van deel I, II en III

In dit hoofdstuk vatten we de visie en de belangrijkste keuzes en uitgangspunten van de regionale woonvisie samen. Daarvoor putten we uit de oorspronkelijke delen I, II en III, die apart zijn toegevoegd als bijlagen:

- I: Een foto van de regio in 2012;
- II: Een visie op de regio in 2020;
- III: Vertaling van die visie naar afspraken opgedeeld in twee memo's:
 - A. Afstemming van nieuwbouwplannen
 - B. Bestaande woonomgeving (waaronder ook leefbaarheid)



Nieuwbouw en renovatie in de regio

I De regio in 2012

Woonprofiel

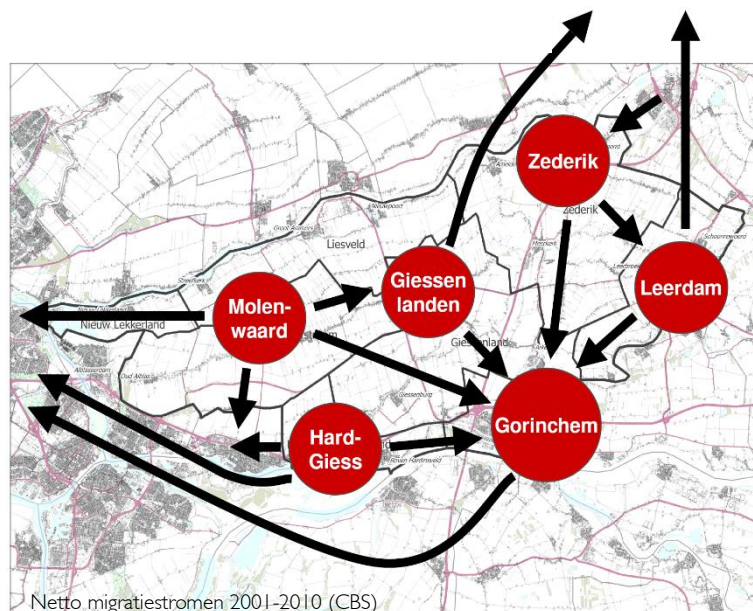
De regio Alblasserwaard-Vijfheerenlanden kent een bijzondere combinatie van een rustig middeengebied (vooral Molenwaard, Zederik, Giessenlanden) en een dynamische stedelijke zone (vooral Gorinchem, Leerdam, Hardinxveld-Giessendam). Elke gemeente en kern heeft kwaliteiten en weet sommige groepen te binden, maar andere weer minder. De verschillende woonmilieus in de regio vullen elkaar aan. “Open, voor elkaar”, zoals verwoord in de Visie 2030.

- A. Algemeen geldt de kwaliteit van het cultuurlandschap en historische steden, de hoge sociale cohesie en de innovatiekracht van het bedrijfsleven, zoals verwoord in de Visie 2030 Open, voor elkaar. De ligging nabij de Randstad is aanvullend van groot belang.
- B. De dorpen die in het Groene Hart vallen, kennen een hoge landschappelijke kwaliteit; het Groene Hart is hier nog echt open en groen. Dit betreft met name de gemeenten Molenwaard, Giessenlanden en Zederik. Hier is de grote binding en sociale cohesie van huidige bewoners opvallend, onder meer door verenigingsleven en kerken. Behoud van werk en voorzieningen is hier een belangrijk thema.
- C. Gorinchem, Leerdam en Hardinxveld-Giessendam voldoen elk op een eigen manier aan drie belangrijke voorwaarden voor binding van bewoners: voorzieningen, werk, bereikbaarheid. Deze plaatsen trekken om die reden veel (vaak jonge) doorstromers binnen de regio aan.

De regionale kwaliteit biedt kans om veel eigen mensen te binden, omdat alle vormen van wonen er worden aangeboden, van rustig tot dynamisch. Er zijn minder kansen om grote groepen mensen van buiten de regio aan te trekken, omdat ook zij vaak gebonden zijn. De dynamische groep stedelingen kiest vaak voor echt grote steden, zoals Rotterdam en Utrecht, en is geen kansrijke doelgroep voor de regio AV.

Woonwensen en woongedrag

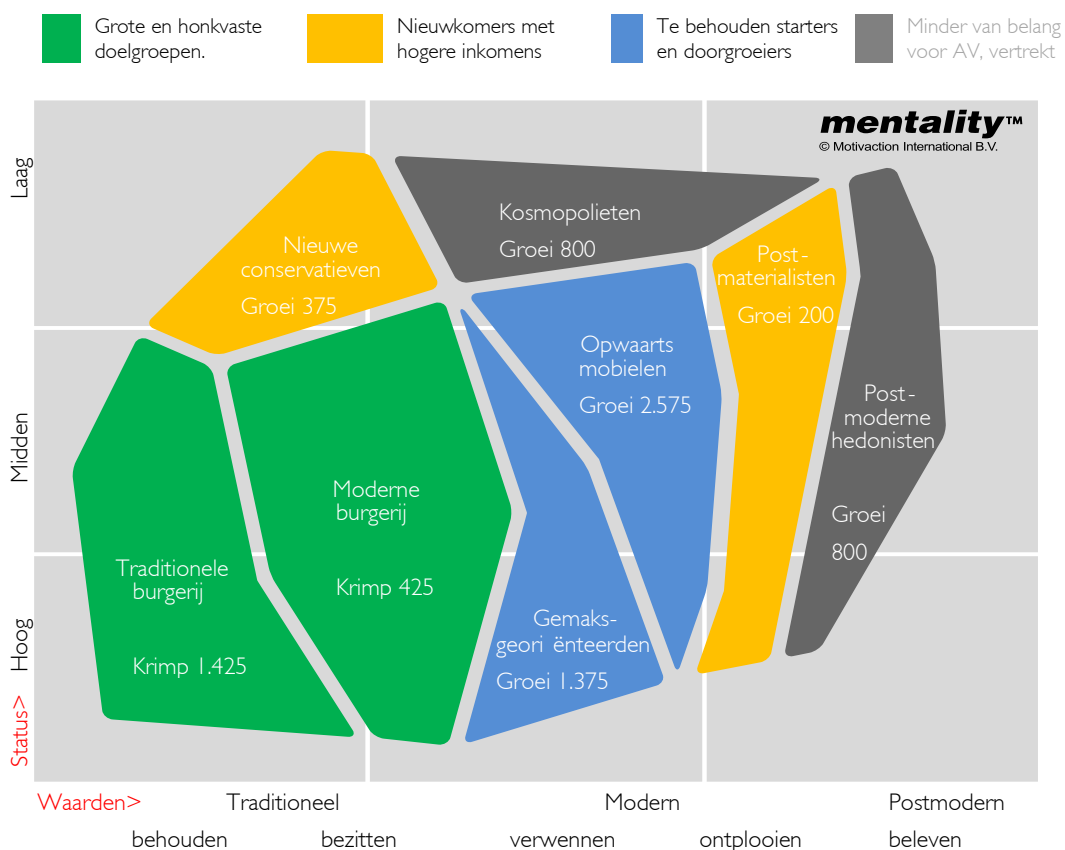
De figuur illustreert het woongedrag¹ in de regio in de afgelopen tien jaar. De regio had een negatief migratiesaldo, behalve Gorinchem. De regio krimpt desondanks waarschijnlijk niet tot 2040, al komen op dorpsniveau krimp en groei naast elkaar voor. De stromen sluiten aan op de grote trends in woonwensen: een bovenlokaal voorzieningenniveau, werk en bereikbaarheid in het algemeen. Het groeiperspectief wordt daar in hoge mate door bepaald en de trend zien we dan ook als een autonoom verschijnsel. Bij een aantrekkende woningmarkt, met meer dynamiek en ruimte voor doorstroming, zullen deze stromen eerder sterker worden dan afzwakken, omdat mensen dan gemakkelijker hun verhuishwensen kunnen omzetten in een werkelijke verhuizing.



¹ Migratie (saldo instroom en uitstroom)

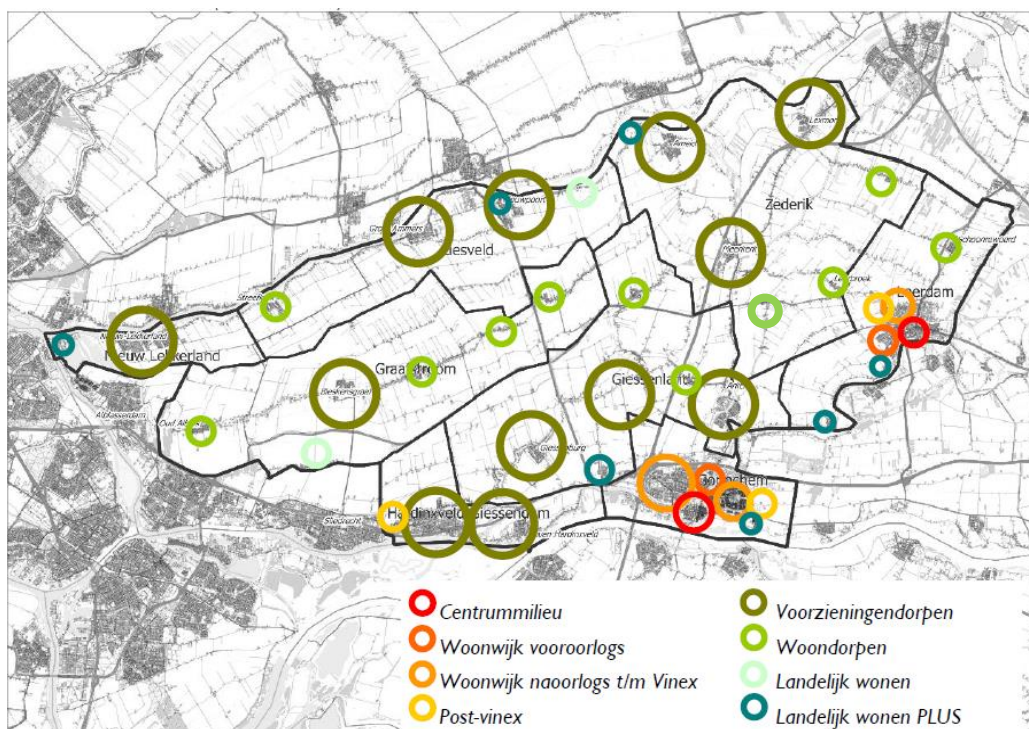
Met Mentality-milieus en woonmilieus meer zicht op woonkeuzes

Door te werken met Mentality-milieus hebben de regiogemeenten beter inzicht in de aard van de eigen bewoners, hun wensen en waarden, en de daaruit volgende woonvraag. De woonkeuzes bestaan uit meer dan het woningtype en de prijs: ook het soort woonmilieu (dorps of stedelijk, traditioneel of modern, op status gericht of niet) speelt een rol. In het separate Deel I staan de groepen uitgebreid omschreven. De groene groepen in de figuur zijn sterk gebonden aan de eigen woonplaats, de blauwe zijn geneigd te verhuizen, waarbij de trek naar grotere dorpen en stedelijk gebied zichtbaar wordt.



Traditionele burgerij (16%)	Fatsoenlijk, plichtsgetrouw, rust, reinheid en regelmaat, belang lokale gemeenschap. Nadruk op bestaande voorraad, verhuist weinig, gericht op huidige buurt, maar bij verhuizing soortgelijk als Moderne Burgerij.	Moderne burgerij (22%)	Gezelligheid, Zekerheid, Erbij horen, familie en vrienden dichtbij. Nadruk op nieuwbouw van comfortabele seniorenwoningen, bij voorzieningen, traditioneel-eigentijds, grondgebonden én appartementen, meestal middelduur
Opwaarts mobilen (13%)	Work hard, play hard, ambitieus, belang van nabijheid voorzieningen en werk. Nadruk op nieuwbouw, veel huis voor je geld, modern design, slimme starterswoningen, maar ook middelduur en duur segment, vooral koop.	Gemaks-georiënteerden (10%)	Onbezorgdheid en plezier hebben, impulsief en spontaan. Nadruk op bestaande voorraad, bestaande stadswijken, veel huis voor je geld, slimme starterswoningen, onderkant markt, huur en koop
Nieuwe conservatieven (8%)	Traditie maar ook interesse in technologische ontwikkeling. Belang van status en privacy. Zowel nieuwbouw als bestaande woningen, landschappelijk wonen, hoog segment, hoge status, particulier opdrachtgeverschap	Postmaterialisten (10%)	Maatschappelijk betrokken, balans lichaam-geest, bewust leven, interesse in natuur. Nadruk op bestaande voorraad, landschappelijk wonen, hoog segment, duurzaam en verweven met het landschap, collectieve woonvormen
Kosmopolieten (10%)	Wereldburger, nieuwsgierig, veelzijdig, statusgericht, flexibel. Deze groepen stromen veelal uit naar hoogstedelijke woonmilieus: geen producten.	Postmoderne hedonisten (11%)	Individualist, vrijheid en onafhankelijkheid, tolerantie en experiment, ervaring boven bezit. Deze groepen stromen veelal uit naar hoogstedelijke woonmilieus: geen producten

Tegenover de vraag staat het aanbod aan woonmilieus. We hebben de plaatsen in de regio ingedeeld in landelijk gebied, woondorpen, voorzieningendorpen en stedelijk gebied.



Landelijk wonen en woondorpen

Verspreide huizen en kleine kernen met weinig of geen voorzieningen. Zijn voor voorzieningen (grotendeels) afhankelijk van omliggende dorpen of steden.

Voorzieningendorpen

Dorpen met een combinatie van groter aantal inwoners (meestal meer dan 3.000), voorzieningen voor gezinnen en ouderen (scholen, huisarts, supermarkt), woonzorgaanbod (bijvoorbeeld een verzorgingshuis) en gemakkelijke bereikbaarheid per OV en auto. Vervullen een bovenlokale rol voor omliggende dorpen.

Stedelijk gebied

Betreft Gorinchem en Leerdam. Hardinxveld-Giessendam bestaat uit voorzieningendorpen maar fungeert in de woningmarkt eerder als stedelijk gebied, vanwege bereikbaarheid, werk en voorzieningen.



Nieuwbouw in de regio

II Visie op 2020

Wensbeeld 2020

De Regio Alblasserwaard-Vijfheerenlanden is in 2020 een bijzonder en hoogwaardig woongebied. Bijzonder, omdat het steden als Gorinchem en Leerdam met voorzieningen en vitale woonmilieus combineert met landelijke, rustige woonmilieus waar vooral traditionele groepen wonen. Dat is een unieke combinatie voor een woongebied op de grens met de Randstad. De Regio levert woonkwaliteit die zorgt voor binding van de eigen inwoners en aantrekken van mensen van buitenaf. Bewoners profiteren van de economische dynamiek van de Randstad en de Brabantse stedenrij (de route naar het Duitse achterland) terwijl het gebied zelf in de luwte daarvan ligt.

De meeste bewoners van de regio blijven hun kern, gemeente of de regio trouw en uitstroom van stedelijk georiënteerde groepen is beperkt. Dat lukt onder meer door goede samenwerking op het gebied van wonen. Gemeenten doen waar ze sterk in zijn, en laten aan buurgemeenten over waar zij sterk in zijn. Het resultaat is meer dan de som der delen.

Het dynamisch centrum in de regio is Gorinchem. Gorinchem groeit als woonstad met veel voorzieningen het sterkst. De groepen opwaarts mobilen en de gemaksgewoonde blijven de regio trouw en kiezen vaak voor Gorinchem vanwege de combinatie van stedelijkheid, werk, bereikbaarheid en voorzieningen. Hoog Dalem en de Lingewijk trekken vooral opwaarts mobilen. Zij maken in deze wijken een stap in hun wooncarrière, naar onderscheidende woningen op beperkte afstand tot het centrum, een goede uitvalsbasis voor het dagelijks leven. Gemaksgewoonde zijn nog sterker gericht op voorzieningen en de nabijheid van het centrum trekt hen naar de bestaande wijken van Gorinchem. Dat zorgt voor investeringsruimte in de naoorlogse wijken van Gorinchem, die een flinke verbeterslag krijgen. Naarmate de woningmarkt herstelt, komt er meer ruimte voor nieuwe ontwikkelingen in vooroorlogse woonwijken, voor groepen die dicht bij het centrum willen wonen.

Leerdam bedient zijn eigen vraag goed. Dat zijn vooral de groepen moderne burgerij en traditionele burgerij. Onder hen zijn veel oudere bewoners, maar Leerdam weet ook de jongere opwaarts mobilen en gemaksgewoonde te binden én aan te trekken uit de omliggende landelijke gemeenten vanwege de stedelijke functies. Leerdam profiteert van de aantrekkelijke binnenstad en de Linge. Maar de waarde van Leerdam ligt deels ook buiten de regio. De voorzieningen worden ook gebruikt door inwoners uit het Rivierengebied zoals Asperen en Acquoy.

Hardinxveld-Giessendam is vooral in Neder Hardinxveld de maat van voorzieningendorp voorbij en sluit qua karakter aan bij de Drechtsteden. Het kan de vraag van jongere opwaarts mobilen bedienen door de goede bereikbaarheid en door de aantrekkelijke starters- en doorgroeiwoningen in de Blauwe Zoom.

De drie landelijke en traditioneel ingestelde woongemeenten Molenwaard, Giessenlanden en Zederik weten hun vitaliteit te behouden door overal – op maat – te investeren in woonkwaliteit, maar ook door scherp te kiezen voor concentratie van voorzieningen en nieuwbouw in de voorzieningendorpen. Gemeente Zederik heeft binnen de landelijke gemeenten een bijzondere positie ingenomen vanwege de gunstige ligging, bereikbaarheid en de aansluiting met Utrecht.

De Voorzieningendorpen zijn vitaal, door investeringen in bestaande woningen en nieuwbouw. Er komen levensloopbestendige woningen bij, maar velen blijven – vaak na lang wikken en wegen – in de huidige woning wonen en passen deze waar nodig aan. Er is een blijvend pakket aan winkels en medische basisvoorzieningen en de verbindingen tussen deze dorpen en de stedelijke gebieden verbeteren. Aanbieders van welzijn en zorg werken goed samen met vrijwilligers en mantelzorgers. De sociale infrastructuur is hier net zo belangrijk als de fysieke. Hier wordt gericht gebouwd voor senioren die de directe nabijheid van voorzieningen en het comfort van seniorenwoningen belangrijk vinden. In Mentality-milieus uitgedrukt: de grote groep traditionele burgerij en moderne burgerij, die anno 2020 een dagje ouder is geworden.

Deze voorzieningendorpen zijn ook een goede woonplek voor jongere bewoners. In Mentality-terminen: de opwaarts mobiele en gemaksgeliefde. Velen van hen willen graag in een dorp wonen, maar dan wel goed bereikbaar en met voorzieningen. Door hier met woningverbetering én nieuwbouw precies op in te spelen, zijn deze dorpen een passend thuis, zowel voor starters als (daarna) als doorgroeiers. Lexmond en Meerkerk profiteren extra door hun gunstige ligging aan de A27 nabij Utrecht. Deze dorpen groeien, hun autobereikbaarheid trekt bijvoorbeeld ook opwaarts mobiele die zich in een groter woongebied oriënteren.

Woondorpen zoals Streefkerk, Schelluinen, Leerbroek en Schoonrewoerd behouden hun kwaliteit door investeringen in particuliere woningen en de openbare ruimte. De woondorpen zijn met hun hechte gemeenschappen vitaler dan ooit. Veel huishoudens behoren tot traditionele of moderne burgerij. Zij hebben een sterk lokaal sociaal netwerk en gebruiken dat. Voorzieningen vinden ze op korte afstand in het naastgelegen voorzieningsdorp. Als er lokaal een concrete vraag naar nieuwe woningen ontstaat, is er ruimte voor vraaggerichte maatwerkplannen, vaak slechts enkele woningen maar wel van belang voor de inwoners van een dorp.

In dorpen en landelijk gebied met een 'plus' strijken nieuwe instromers neer, postmaterialisten en nieuwe conservatieven, die vallen voor karakteristieke dorpen en pareltjes in het polderlandschap. Meestal biedt de bestaande woningvoorraad hen genoeg keuze, maar op heel kleine schaal is er ook nieuwbouw voor hen.

Overall investeren in nieuwbouw en de bestaande omgeving, geen kernen 'op slot'

Investeren doen we overal, maar niet overal hetzelfde. De focus verschuift van nieuwbouw naar de kwaliteit van bestaande woningen en woonmilieus. Dit vanuit het inzicht dat de bestaande woningvoorraad en omgeving grotendeels de woonkwaliteit bepalen.

Verbetering en behoud van de kwaliteit van het bestaande is belangrijk in alle dorpen en wijken. Dit drukken we in deze visie uit in 1. behoud van kwaliteit en uitstraling, 2. woonlastenbeperking en energie en 3. comfortverbetering in relatie tot zorg (zie de samenvatting van deel III hierna).

Nieuwbouw is alleen kansrijk als het vraaggericht is. Het juiste product, voor de juiste doelgroep, op de juiste plek, op het juiste moment, maar ook de langere termijn de meeste vraag is. Bereikbaarheid, werk en voorzieningen zijn daarbij leidend. Geen van de gebieden gaat 'op slot' maar de vraag naar nieuwbouw is naar verhouding het grootst in het stedelijk gebied en in voorzieningendorpen. Iedereen die een binding heeft met de regio kan zo een woning vinden op een plek die hem of haar het beste woonmilieu biedt.

- Woondorpen en landelijk gebied: bedienen van lokale vraag, zelden projectmatig, vooral voor het binden van starters en doorstromers. Er is ook een niche-instroom naar aantrekkelijke woondorpen in de regio (met bijvoorbeeld landschappelijke of cultuurhistorische waarde).
- Voorzieningendorpen: bedienen van lokale vraag, aangevuld met toestroom uit omliggende dorpen, een gemengd kleinschalig bouwprogramma voor starters, doorstromers en senioren, vaker projectmatig;
- Stedelijk gebied: bedienen van lokaal vraag, aangevuld met een substantiële regionale instroom, ook ruimte voor grootschalige nieuwbouw en transformatie, met een centrum stedelijk of groen stedelijk karakter.

Deze indeling is geen wiskunde. Ook tussen woondorpen, voorzieningendorpen en steden is er verschil in karakter en woningvraag. We spreken daarom af om plannen met een bovenlokale functie af te stemmen, door ze regionaal toe te lichten met oog voor vraaggericht bouwen en de lokale context. Zie pagina 23: afstemmen van nieuwbouwplannen.



Nieuwbouw in de regio

Vier kwalitatieve strategieën

Uit de analyse van Mentality-milieus en woonmilieus hebben we herleid welke producten voor welke groepen op welke plek gevraagd worden. We drukken dat uit in vier strategieën op hoofdlijnen:

1. Starters mogelijkheden bieden. Dit betreft vooral opwaarts mobilen en gemaksgereïnteerden, in stedelijk gebied en voorzieningendorpen. Zij willen veel huis voor hun geld. Gemaksgereïnteerden wonen vaak in bestaande wijken, opwaarts mobilen vaak in nieuwe woningen in nieuwe wijken en iets duurder. In woondorpen is maatwerk voor lokale vraag mogelijk voor deze groep.
2. Binden van doorgroeiers, vooral opwaarts mobilen in stedelijk gebied en voorzieningendorpen. Zij willen een divers aanbod, met de nadruk op middeldure koop, eigentijdse producten, energiezuinig, flexibel en ruim. In woondorpen is maatwerk voor lokale vraag mogelijk voor deze groep.
3. Binden van senioren, waarbinnen grootste groepen zijn: moderne burgerij en traditionele burgerij. Zij wensen een traditioneel-eigentijds product, ruimer dan bestaande producten, grondgebonden én appartementen. Het liefst is dat nabij de vorige woonplek en hun sociale netwerk, en nabij voorzieningen. De kansen voor nieuwbouw zijn het grootst in voorzieningendorpen en steden.
4. Aantrekken van nieuwkomers. Vaak zijn dit nieuwe conservatieven (west) en postmaterialisten (noordoost). Meestal vinden zij wat zij zoeken in de bestaande bouw, soms vragen ze om nieuwbouw, meestal maatwerk en particulier initiatief. Denk aan landhuizen, boerderijen, kavels in het landschap, in landelijk gebied of dorpen met een 'plus'.

Uitgangspunt: 3.500 woningen nodig tussen 2010 en 2020, flexibel blijven

In de periode 2001-2010 nam het aantal huishoudens en woningen regionaal met ongeveer 2.900 toe. De groei van inwoners en huishoudens vlakt af door vergrijzing, ontgroening en door migratie van met name jongeren naar grote steden buiten de regio. In de eerste drie jaren van dit decennium kwamen netto ruim 1.100 woningen gereed.

In de regionale visie gaan we uit van een groei van 3.500 huishoudens in de totale periode 2011-2020, uitgaande van herstel op de woningmarkt in dit decennium. Het is echter denkbaar dat de markt trager of sneller herstelt. We houden daarom ook rekening met hogere of lagere aantallen realisatie. De ambitie is om 4.500 woningen te realiseren, waarbij er geen netto uitstroom meer is in de regio. Bij een aantrekkende woningmarkt verwachten we dat de trek naar voorzieningendorpen en stedelijk gebied groter is, omdat er in een goed functionerende markt meer mogelijkheden zijn om door te stromen, en omdat regionaal de trek naar deze gebieden een woonwens is. Door monitoring stellen we onze ambitie eventueel bij.

De huidige markt vereist vraaggericht bouwen en een flexibel programma. Dat betekent: procedures, bestemmingsplannen en stedenbouwkundige plannen zo inrichten dat ze tussentijds veranderd, vertraagd of versneld kunnen worden. Maar er zijn ook structurele ontwikkelingen in de vraag, waar gemeenten nu al op kunnen anticiperen bij planvorming. Deze ontwikkelingen zijn deels demografisch van aard (ontgroening, vergrijzing) en deels maatschappelijk en economisch (toenemend belang van voorzieningen, bereikbaarheid en werk, en als gevolg daarvan een trek naar grotere plaatsen en steden).

III Van visie naar afspraken

A. Afstemming van nieuwbouwplannen: elkaar vasthouden en elkaar loslaten

Als regiogemeenten stemmen we nieuwbouwplannen met elkaar af. Doel is: bouwen waaraan behoefte is, daar waar de beste kansen liggen. De juiste hoeveelheid gewenste woningen en woonmilieus voor de doelgroepen in de regio, op het juiste moment op de juiste plek. Goede plannen stimuleren, zodat er ook echt gebouwd wordt. Afstemmen waar nodig (vasthouden) en loslaten waar dat kan. Belangrijke uitgangspunten daarbij zijn::

- Geen getalsmatige verdeling vooraf per gemeente maar onderbouwen waarom een plan toegevoegde waarde heeft;
- Onderscheid maken tussen plannen met een duidelijk lokale en regionale functie;
- Plannen die mogelijk concurreren met andere plannen in het eigen dorp of in andere dorpen regionaal bespreken en komen tot afstemming in inhoud en fasering;
- Plannen met een lokale functie en plannen die al in aanbouw zijn niet regionaal bespreken.

Hierna volgen een uitleg en een stroomschema waarin de te doorlopen stappen staan.

Agenderen van plannen die mogelijk concurrerend zijn

Om te bepalen welke plannen regionaal besproken moeten worden, toetsen we plannen aan twee agenderende maten:

- De 5/10/50 agenda-toets. Plannen die groter zijn dan deze maat, komen op de agenda. Voor landelijk gebied en woondorpen geldt 5 woningen als bovengrens, in voorzieningendorpen is dat 10 woningen, in stedelijk gebied (Gorinchem, Leerdam en Hardinxveld-Giessendam) is het 50. We kijken naar de bruto nieuwbouw, dus zonder rekening te houden met sloop, omdat het voorraadeffect bij deze toets belangrijk is.
- De 0,7%-agendatoets. Dit staat gelijk aan de gemiddelde jaarlijkse groei van het aantal woningen bij een groei van 3.500 woningen tussen 2010 en 2020. De toets werkt op kernniveau, de optelsom van plannen geldt, waarbij gecorrigeerd wordt voor sloop. In kernen met een veel hogere geplande groei, is de kans groot dat huishoudens van buiten de kern nodig zijn om het plan te vullen. In dat geval is regionale concurrentie waarschijnlijk. Deze plannen komen op de regionale agenda.

Plannen regionaal toelichten, toegevoegde waarde toetsen op omvang en samenstelling

In dit overleg komen alle nieuwe plannen op de agenda die:

- groter zijn dan de 5/10/50-toets en / of;
- in een kern vallen waar de totale planruimte groter is dan 0,7% groei per jaar;
- waarvan (delen van) de programmering nog beïnvloedbaar is (nog niet in aanbouw).

De gemeente die het plan inbrengt, legt uit waarom dit plan wenselijk is, en wat het verwachte effect is op andere plannen binnen de regio¹. Dat gebeurt aan de hand van de regionale woonvisie, een concurrentieanalyse op hoofdlijnen, aangevuld met lokale analyse. Hoe gunstiger de uitkomst uit deze analyse is, hoe groter de toegevoegde waarde, hoe passender het plan is binnen de regio, en hoe groter de kans op succesvolle ontwikkeling. Het is uiteindelijk aan de werkgroep om die inhoudelijke afweging te maken.

¹ Concurrentie met plannen binnen de eigen gemeente is in beginsel een gemeentelijke verantwoordelijkheid maar het is wel raadzaam om dit regionaal toe te lichten.

De werkgroep toetst aan:

1. De regionale woonvisie:

- Is het aantal geplande woningen in de kern passend? Ingaan op de 0,7% toets.
- Bestaand boven nieuwbouw: is de vraag in de bestaande voorraad op te vangen?
- Inbreiding boven uitbreiding.
- Valt het plan logisch samen met het woonmilieu en de beoogde PMC's¹, conform de uitspraken hierover in de regionale woonvisie deel II?

2. Lokale marktanalyse: marktsignalen over specifieke woningtypen (gezinswoningen, nultredenwoningen, starterswoningen, etc.).

3. Concurrentieanalyse: afzetten tegen andere plannen in de kern (toegevoegde waarde en noodzaak) en in andere kernen (waarom is er geen ongewenste onderlinge concurrentie?).

4. Eventuele bijzonderheden.

De betreffende gemeente bereidt agendering inhoudelijk voor.

Om onnodige werklast te voorkomen, gaan gemeenten pragmatisch om met de gestelde grenzen en maken zelf samen de afweging welk niveau van toelichting en onderbouwing nodig is bij een plan. Soms volstaat melding met een korte mondeling toelichting, soms is een uitgebreide onderbouwing nodig. De regionale werkgroep stelt een werkdocument op, en vult dit al werkend aan, waarin de werkwijze steeds verder gepreciseerd wordt, met aandacht voor het beperken van de werklast.

Afstemmen in de regio, voorleggen aan de provincie

Wanneer bestemmingsplannen regionaal bestuurlijk geaccordeerd zijn, vallen ze onder de plannen die bij de provincie worden voorgelegd voor goedkeuring. Het gaat om plannen die de komende jaren daadwerkelijk tot ontwikkeling komen. Dit kan via meerdere paden:

Gemeenten	Regionale werkgroep	Bestuurlijk overleg
Toets door gemeente, melding regionale werkgroep	Akkoord, melding bestuurlijk overleg	Akkoord
Toets door gemeente, inhoudelijk bespreken regionale werkgroep	Akkoord, melding bestuurlijk overleg	Akkoord
	Akkoord, agenda inhoudelijke bespreking bestuurlijk overleg	Akkoord

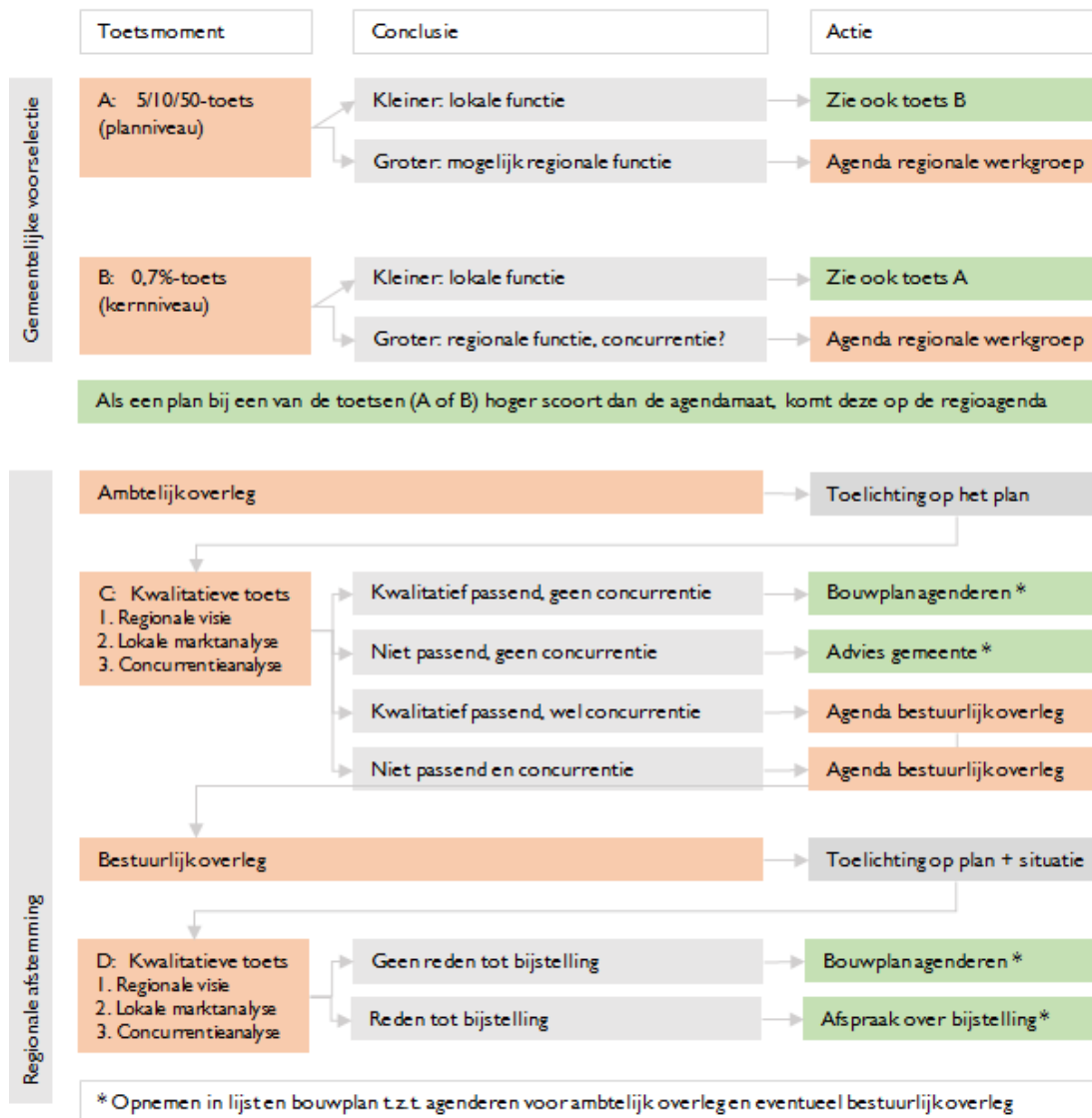
Andere plannen blijven onderwerp van bespreking. Projecten kunnen op een 'reservebank' voor de langere termijn geplaatst worden als ontwikkeling concreet wordt in overleg met de regiogemeenten alsnog besproken worden.

Regionaal past de huidige pijplijn aan plannen tot en met het jaar 2015 binnen het provinciale kader. De lijst plannen die voor 2016 starten, maar met een langere looptijd, kent een teveel aan woningen, waarover de gemeenten na vaststelling van deze regionale visie afstemming zoeken.

We gebruiken de bestaande regionale afstemmingsmomenten om tot afstemming te komen bij nieuwbouwplannen. Dit begint met een nulmeting van reeds bekende plannen. Nieuwe initiatieven worden in het vervolg geagendeerd.

¹ Product-markt-combinatie: juiste product, moment, plek en hoeveelheid, met oog op de vraag.

Filter voor afstemming van bestemmingsplannen en bouwplannen



Monitoring van plannen

Om goed te kunnen sturen op ambities en plannen is monitoring nodig. Algemeen geldt: een eenvoudige monitor wordt beter bijgehouden dan een complexe, en alleen cijfermatige informatie vertelt onvoldoende over de voortgang.

- Alle regiogemeenten houden bij welke plannen zij ontwikkelen (nieuwbouw en sloop), wat daarvan de opzet, status, fasering en urgentie is, welke toegevoegde waarde het plan heeft;
- De werkgroep legt elk half jaar aan het bestuurlijk overleg een overzicht voor waarin de voortgang van de plannen zichtbaar is;

- Jaarlijks is er een bijeenkomst met corporaties. Gemeenten organiseren zelf op gemeentelijk niveau momenten waarop zij contact hebben met 'de markt' (makelaars, ontwikkelaars, etc.).
- Voor plannen die langdurig stilliggen geldt dat de regiogemeenten kunnen vragen om ze regionaal te bespreken en te kijken naar de fasering, omdat ze de ontwikkeling van andere (kansrijke) plannen kunnen belemmeren. Geaccordeerde bestemmingsplannen worden na drie jaar geëvalueerd door wekgroep en bestuurlijk overleg en dan wordt beoordeeld of de fasering om aanpassing vraag. Dit kan ook betekenen dat een plan(fase) voorlopig van de lijst met concrete plannen verdwijnt.

De rol van de corporaties bij nieuwbouw

De corporaties in de regio hebben afgesproken om zich te richten op verbetering van bestaand bezit boven nieuwbouw, en op nieuwbouw in bestaande buurten boven nieuwbouw in uitleggebieden. De getallen waarmee we nu werken zijn:

- De woningcorporaties bouwen ca. 1050 sociale huurwoningen en 250 vrije sector huurwoningen tot 2020. Een flink deel daarvan wordt gerealiseerd in bestaand gebied en betreft herstructurering en transformatie van de woningvoorraad:
- De verwachte sloopaantallen zijn ca. 1100 woningen, waarmee de sociale voorraad netto licht krimpt, maar groei van het aanbod voor de 'wal en schip groep' met een inkomen net boven €34.229 (Europese grens voor de doelgroep, peil 2013).
- Hoeveel sociale huurwoningen er nodig zijn, fluctueert. De corporaties monitoren dit met hulp van demografische en economische trends, en gegevens over toewijzingen en mutaties naar woningtype, doelgroep en plek.

Gemeenten en corporaties leggen ambities steeds vast in prestatieafspraken.



Nieuwbouw door de corporaties

B. Behoud en verbetering van de bestaande woningen en omgeving

De regionale woonvisie richt zich niet alleen op nieuwbouw maar nadrukkelijk ook op de kwaliteit van de bestaande woningvoorraad en woonomgeving. Omdat nieuwbouw maar een beperkte voorraadverandering teweeg brengt is de kwaliteit van de bestaande voorraad in toenemende mate bepalend voor de totale woonkwaliteit van de regio. Een aantrekkelijke bestaande woningvoorraad en woonomgeving is een voorwaarde voor doorstroming op de woningmarkt en daarmee ook voor succesvol ontwikkelen van nieuwbouw. We richten ons langs drie thema's op behoud en verbetering van kwaliteit:

I. Behoud van kwaliteit en uitstraling

Bij kwaliteit en uitstraling in steden gaat het vooral om vroeg naoorlogse woonwijken (Gildenwijk, Stalkaarsen, Haarwijk) en Leerdam (west) in relatie tot de technische en uiterlijke staat van woningen, de inrichting van de openbare ruimte en sociale veiligheid. In deze wijken zijn gemaksgewoonten oververtegenwoordigd. Corporaties nemen hierin het voortouw. Dit vraagt niet om regionale afstemming.

In de dorpen gaat het vaker om verschraving van het voorzieningenniveau en leegkomende functies en bereikbaarheid van voorzieningen elders. Hier zijn traditionele en moderne burgerij oververtegenwoordigd en honkvast. Verkeer- en vervoerbeleid is een regionaal thema, oplossingen voor vrijkomende functies zoeken we door (boven)regionaal goede voorbeelden te delen en daar lokaal maatwerk van te maken.

Kwaliteit heeft ook te maken met de sociale infrastructuur. De rol van de overheid verschuift van sturen naar faciliteren van zelfredzaamheid. In dorpen met weinig of geen voorzieningen is dit extra urgent en hier ligt vaak een goede sociale basis. In stedelijke wijken zijn voorzieningen vaak aanwezig maar vraagt vooral activering en verbinding om aandacht. Dit vraagt om lokale uitwerking, niet om regionale afspraken.



Renovatie

2. Woonlasten en energie

De energielasten vormen een groeiend deel van de totale woonlasten. Dit is extra relevant voor lagere inkomens in huur en koop. Vaak zijn dat gemaksgeoriënteerden in steden en grote dorpen en traditionele of moderne burgerij in kleine dorpen, in verouderde woningen. We willen de stijgende energielasten gebruiken als vliegwiel voor duurzaamheidsmaatregelen in de bestaande woningvoorraad. Investerings kunnen (deels) gedekt worden door lagere energielasten.

Corporaties: aanhaken bij hun huidige regionale ambities

De regiocorporaties steken veel energie in verbetering van de woningvoorraad. Binnen de financiële kaders van nu werken zij met het Programma duurzaamheid en energie. Op hoofdlijnen komt dit neer op:

- Focus op verbeteren van bestaande wijken boven nieuwbouw in uitleggebieden;
- In 2020 is 90% van alle huurwoningen energetisch verbeterd tot minimaal Label C. (ca. 17.000 woningen);
- Samen met gemeenten geven zij voorlichting over stookgedrag, gericht op gedragsverandering;
- Bij nieuwbouw zet een aantal corporaties in op een EPC dat beter is dan conform het Bouwbesluit.

Deze inzet nemen we over als ambitie binnen deze regionale woonvisie.

Particuliere voorraad: campagne voor verduurzaming

Voor bij particulieren is verbetering van de huidige woningvoorraad weerbarstig. We richten ons regionaal tot ca. 5.000 particuliere huishoudens met een koopwoning, met een inkomen tot € 34.229 (Europese grens voor de doelgroep, peil 2013, wordt geïndexeerd) en een relatief hoog verbruik. We vinden hen via een energiescan (combinatie van gegevens over woningen, verbruik en inkomen). Doel is om mensen te stimuleren tot een verbetering van minimaal 1 energielabelstap. De regio stimuleert door de informatieverstrekking te stroomlijnen (voorlichting aan particulieren, stimuleren samenwerking bedrijven, delen van goede voorbeelden). Dit wordt uitgewerkt in de werkgroep Duurzaamheid van het PFO Ruimte en Duurzaamheid.



Verduurzaming

3. Comfort in relatie tot vergrijzing

Steeds meer mensen worden oud in hun huidige woning, omdat dit hun wens is en omdat Rijksbeleid daarop aanstuurt (extramuralisering). Dat leidt voor velen tot andere eisen aan de woning en de omgeving.

Corporaties en zorgpartijen

Corporaties houden bij nieuwbouw en complexmatige verbeteringen rekening met toegankelijkheid van de woningen en werken tot medio 2015 gezamenlijk aan een regionaal programma voor upgradering en aanpassing van woningen. Corporaties werken regionaal aan professionalisering van de woningtoewijzing, waarbij zij ook zoeken naar manieren om aangepaste woningen gericht toe te wijzen. Woningaanpassing blijft overigens vaak individueel maatwerk.

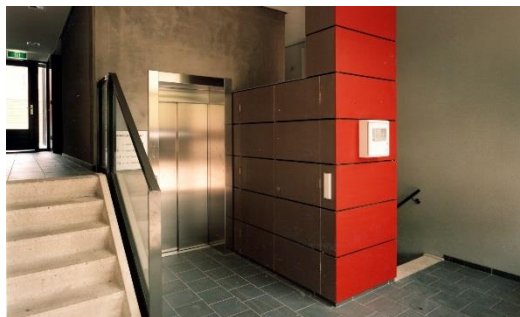
Omdat wonen en zorg gescheiden worden, veranderen de verhoudingen en diensten van corporaties en zorgpartijen. Om een goede dekking van zorg te behouden, is regionaal overleg nodig tussen corporaties, gemeenten, zorgverzekeraars, thuiszorg, welzijnsorganisaties en het Zorgkantoor.

- De Werkgroep Scheiden wonen en zorg (gemeenten, zorginstellingen en woningcorporaties) werkt aan het actualiseren van hun visie.
- Met hen willen we monitoren: de vraag en het aanbod naar geschikte woningen (huur en koop), het aantal bewoners met een geringe zorgvraag zonder intramurale indicatie (vooral nog zijn dat ZZP 1, 2, 3) en de inzet vanuit de WMO die voor hen nodig is.
- We wisselen informatie uit over beroep op professionele zorg en mantelzorg, mogelijkheden voor dagbesteding en dagopvang, beroep op vervoersdiensten.

Particuliere voorraad: comfortcampagne

De Comfortcampagne richt zich op 5.000 huishoudens met bewoner(s) ouder dan 65 jaar in een koopwoning, vooral de traditionele en moderne burgerij, verspreid in de regio. De campagne wordt uitgewerkt in de Werkgroep Scheiden wonen en zorg (gemeenten, corporaties, zorginstellingen). Zoals:

- bewustwording en informatie over de mogelijkheden via een voorlichtingspakket;
- gerichte herinrichting van de openbare ruimte waar veel ouderen zelfstandig wonen.



Comfort

Regionale woonvisie Alblasserwaard-Vijfheerenlanden

Deel I – 2012, foto van de regio



datum

22 oktober 2013

werk

21.357 Regionale woonvisie Alblasserwaard-Vijfheerenlanden

onderwerp

Deel I - Foto van 2012

KAW architecten en adviseurs

Postbus 1527
9701 BM Groningen
Hofstraat 8
9712 JB Groningen
Telefoon (050) 369 58 70
Fax (050) 369 58 71
Email info@kaw.nl
Website www.kaw.nl

Inhoudsopgave

1. Samenvatting	5
1.1 Korte beschrijving van het woonprofiel	5
1.2 Korte beschrijving woonprofiel van afzonderlijke gemeenten	10
1.3 Belangrijke (bestuurlijk relevante) punten	15
2. Werkwijze en aanpak	21
2.1 Algemene toelichting op Mentality-milieus	21
2.2 Algemene toelichting op woonmilieus	26
2.3 Relatie tussen sociodemografische aanpak en Mentality-aanpak	31
2.4 In vier stappen naar een regionale woonvisie	32
3. Trends en ontwikkelingen	33
3.1 Landelijke trends	33
3.2 Regionale en gemeentelijke trends	35
4. Woonprofiel van de regio AV	41
4.1 Verdeling van de Mentality-milieus in de regio	41
4.2 Woonmilieus in de regio	44
4.3 Sociodemografische kenmerken Mentality-milieus in de regio	47
4.4 Aantrekkelijkheid woonmilieus voor Mentality-milieus	51
4.5 Mentality-milieus en woonmilieus t.o.v. omliggende regio's	53
5. Woonprofiel van de AV gemeenten	55
5.1 Giessenlanden	55
5.2 Gorinchem	58
5.3 Hardinxveld-Giessendam	61
5.4 Leerdam	63
5.5 Molenwaard	66
5.6 Zederik	71
Bijlagen	74

I. Samenvatting

I.1 Korte beschrijving van het woonprofiel

In deze regionale woonvisie staan niet in de eerste plaats de woningvoorraad van de regio centraal, maar het woongenot van de inwoners van de Alblasserwaard Vijfheerlanden, nu en in de toekomst. Vandaar dat in deze woonvisie de waarden en de wensen van de burger centraal staat. Wat maakt de regio Alblasserwaard Vijfheerlanden (AV) tot een aantrekkelijk en onderscheidend woongebied? Niet alleen voor de huidige inwoners van de regio, maar ook voor nieuwkomers? Wat onderscheidt de regio van de omliggende woongebieden? Uit diverse onderzoeken blijkt dat bereikbaarheid, werkgelegenheid en voorzieningen in grofweg driekwart van de gevallen doorslaggevend in de woonplaatskeuze bij degenen die buiten de eigen regio verhuizen. ‘Unique selling points’ van de AV voor nieuwkomers zijn:

- De regio Alblasserwaard-Vijfheerlanden ligt in directe nabijheid van de Randstad (Rotterdam, Utrecht) en de Brabantse Stedenrij. Desondanks ligt het grootste deel van het gebied in de luwte van deze stedelijke netwerken. De inkadering door de Lek en de Waal/Merwede de noord-, west, en zuidkant zorgt voor een relatief geïsoleerde ligging van de westkant van de regio. Het gebied wordt inmiddels weliswaar doorsneden door de A27 en A15 en enkele spoorlijnen maar daarmee zijn vooral de plaatsen Gorinchem en Hardinxveld-Giessendam heel nadrukkelijk opgenomen in het nationale netwerk. Deze situatie maakt ook dat de twee steden in het gebied – Gorinchem en Leerdam – sterk van karakter verschillen.
- De leesbare, wijde landschapsstructuur van rivieren, dijken, polders, stroomruggen, weiden, bomen, molens, boerderijen, kerken, lintdorpen met oude dorpskernen. De regio is veel minder verstedelijkt dan aangrenzende gebieden en de historie is nog goed leesbaar in het landschap en in de historische stadskernen. Deze kwaliteit kan echter onder druk komen te staan door verstedelijking en verrommeling, intensivering van landbouw, recreatie en verkeer. Ook een afnemende vitaliteit van dorpskernen door afnemende economische bedrijvigheid en het wegtrekken van jongeren vormt een bedreiging voor met name het landelijk gedeelte van de AV.

Het woonprofiel van een bepaald gebied wordt bepaald door de omgeving en door de leefstijl van haar inwoners. De AV kent als veelkleurig gebied dan ook niet één woonprofiel. Daarvoor verschillen de gemeenten en kernen te veel van elkaar, bijvoorbeeld ten aanzien van stedelijkheid of landelijkheid, oriëntatie op de regio Rotterdam of juist Utrecht, religieuze of culturele achtergrond, enzovoorts. Toch zijn in het kader van de Regiovisie 2030 een paar algemeen geldende onderscheidende eigenschappen voor de AV geformuleerd:

1. Bijzondere kwaliteit van cultuurlandschap en historische steden
2. Hoge sociale cohesie
3. Innovatiekracht van het bedrijfsleven

Zowel in landschap als in sociale structuur heeft de AV daarmee iets eigens ten opzichte van omliggende regio's. We gaan op de eerste twee eigenschappen nader in:

I. Bijzondere kwaliteit van cultuurlandschap en historische steden

In de AV is het Groene Hart nog echt groen en landelijk. Een dergelijk groot aaneengesloten landelijk gebied op een relatief korte afstand van twee hoogstedelijke regio's is nergens anders in Nederland te vinden. De landschappelijke kwaliteit die de regio kenmerkt heeft op een aantal doelgroepen op de woningmarkt een grote aantrekkingskracht, mits aan een aantal voorwaarden

wordt voldaan. Met name bereikbaarheid en de aanwezigheid van voorzieningen zijn van belang om nieuwe doelgroepen aan te trekken. Hierbinnen vormen vooral Gorinchem en in mindere mate Hardinxveld-Giessendam een uitzondering, door hun verknoping met het nationale netwerk van spoor en snelweg en meer stedelijk karakter van bebouwing.

Met deze landelijke kwaliteit van het cultuurlandschap – waarbij ook de rivieren in het gebied een belangrijke rol spelen – onderscheidt de AV zich duidelijk van omliggende regio's. Utrecht en Rotterdam bieden een hoogstedelijke leefomgeving, de Drechtsteden en Nieuwegein/Vianen een suburbane of stedelijke (Dordrecht) woonomgeving. Ten opzichte van de Krimpenerwaard en het Land van Heusden en Altena onderscheidt de AV zich minder in landschappelijke kwaliteit, maar wel in betere ligging ten opzichte van de stedelijke regio's Rotterdam en Utrecht (t.o.v. het Land van Heusden en Altena) en bereikbaarheid (t.o.v. Krimpenerwaard).

Deze unieke positie vertaalt zich niet automatisch in een sterke aantrekkingskracht op bewoners uit omliggende regio's. Allereerst hebben veel burgers een sterke emotionele band met hun woonplaats c.q. woonregio. Als zij al verhuizen dan bij voorkeur binnen een korte afstand en in hun eigen gebied, vaak zelfs woonplaats. Bovendien hebben niet alle doelgroepen op de woningmarkt een voorkeur voor landelijk wonen. Bovendien scoort een groot gedeelte van de AV lager dan omliggende regio's op bereikbaarheid, nabijheid van werkgelegenheid (met name voor hoogopgeleiden) en voorzieningen. Dit zijn belangrijke factoren om ondanks de bijzondere landschappelijke kwaliteit van de AV juist niet voor de regio te kiezen.

Hardinxveld-Giessendam, Gorinchem en de stad Leerdam beschikken niet over deze unieke landelijke woonkwaliteit, maar zij nemen binnen het geheel van de regio echter wel een bijzondere positie in. Met hun hoger voorzieningenaanbod, werkgelegenheid en (in het geval van Gorinchem en Hardinxveld-Giessendam) betere bereikbaarheid dan andere gemeenten in de AV hebben zij een grote aantrekkingskracht op die doelgroepen die belang hechten aan deze zaken.

Uiteraard hebben deze plaatsen hun bijzondere historische kwaliteiten, maar deze zijn onvoldoende onderscheidend van omliggende regio's om bewoners van buiten de regio aan te trekken. We zullen echter zien dat zij binnen de regio wel een zeer belangrijke rol vervullen op de woningmarkt. Hiernaast biedt een bijzondere combinatie van historie en landschap met name Leerdam toch kansen om nieuwkomers aan de regio te binden, bijvoorbeeld in combinatie met de rivier de Linge. In stap 2 wordt hier nader op ingegaan.

2. Hoge sociale cohesie

Zoals aangegeven gaat deze woonvisie echter niet alleen over het aantrekken van nieuwe inwoners van de regio, maar met name ook over hoe de huidige inwoners van de AV nu en in 2020 en verder zo prettig mogelijk in de regio kunnen wonen.

Veel van de dorpen en wijken in de regio kenmerken zich door een hoge sociale cohesie. De strijd tegen water zorgt voor een historisch gegroeide sociale verbondenheid met het gebied, hoewel niet zozeer de gehele regio tot de verbeelding speelt, maar eerder de eigen polder/kern en het lokale sociale netwerk. Het verenigingsleven en de kerken vervullen een belangrijke rol in de hechte sociale netwerken. Dit bindt veel huidige bewoners aan het gebied, en kan op zich ook aantrekkelijk zijn voor nieuwkomers. Veel nieuwkomers kiezen echter niet in de eerste plaats voor wonen in de regio omdat zij deel uit willen maken van een hecht sociaal netwerk, maar omdat zij bijvoorbeeld op zoek zijn naar een woning dicht bij hun (nieuwe) werk of een bijzondere woonomgeving. De hoge sociale cohesie is dus met name voor de huidige bewoners

een zeer belangrijke positieve woonkwaliteit van de regio, maar minder relevant voor nieuwkomers.

In stap 2 gaan we met het oog op 2020 uitgebreider in op deze kwaliteiten, met name om aan te geven welke kansen deze kwaliteiten bieden voor het aantrekken en vasthouden van doelgroepen op de woningmarkt.

Mentality-model: doelgroepenkader geeft extra inzicht

Deze woonvisie sluit aan bij de leefstijleaanpak van Motivaction zoals die ook in het kader van de Regiovisie 2030 is gehanteerd: het Maturity-model van de Nederlandse samenleving. Waarom heeft gebruik maken van dit model ook meerwaarde voor de Woonvisie 2020? Dit model is een praktisch hulpmiddel gebleken bij het verkrijgen van diepgaand inzicht in hoe mensen willen leven, werken en wonen. Binnen het Maturity-model wordt de Nederlandse bevolking verdeeld in acht segmenten (Maturity-milieus), niet op basis van leeftijd of inkomen, maar op basis van kernwaarden: wat vinden mensen belangrijk in hun leven en hoe werkt dit door in hun wensen op het gebied van wonen? In deze woonvisie wordt uitgebreid aandacht besteed aan de waarden en wensen van de verschillende Maturity-milieus. Dit omdat inzicht in de waarden van verschillende groepen op de woningmarkt antwoord geeft op wezenlijke vragen voor wonen in de AV, nu en in 2020. Voorbeelden van deze vragen:

- Welke doelgroepen (Maturity-milieus) voelen zich aangetrokken tot de woonkwaliteiten van de AV en welke niet? Welke kansen biedt dit voor woningbouw in de regio?
- Welke Maturity-milieus vormen nu de grootste groepen in de regio? Hoe kunnen we er voor zorgen dat zij ook in de toekomst met plezier in de regio zullen wonen?
- Welke Maturity-milieus zijn meer en minder dan gemiddeld geneigd te verhuizen, hetzij binnen of buiten de eigen regio?
- Welke woonmilieus in de regio zijn aantrekkelijk voor welke doelgroepen?
- Waarin verschillen specifieke doelgroepen als starters en senioren in waarden en woonwensen van andere groepen op de woningmarkt?

In hoofdstuk 2 wordt uitgebreider ingegaan op de waarden en wensen van de acht Maturity-milieus. Omdat in deze samenvatting geregeld wordt gerefereerd aan de Maturity-milieus worden omwille van de leesbaarheid hun belangrijkste algemene kernwaarden hieronder in een paar steekwoorden verwoord. Hun specifieke woonwensen komen later aan bod, met name in hoofdstuk 2. De percentages staan voor hun aandeel in de Nederlandse bevolking.

Traditionele burgerij (16%)	Fatsoenlijk, plichtsgetrouw, rust, reinheid en regelmaat, belang lokale gemeenschap
Nieuwe conservatieven (8%)	Traditie maar ook interesse in technologische ontwikkeling. Belang van status en privacy
Moderne burgerij (22%)	Gezelligheid, Zekerheid, Erbij horen, familie en vrienden dichtbij
Opwaarts mobilen (13%)	<i>Work hard, play hard</i> , ambitieus, belang van nabijheid voorzieningen en werk
Gemaksgeoriënteerden (10%)	Onbezorgdheid en plezier hebben, impulsief en spontaan

Kosmopolieten (10%)

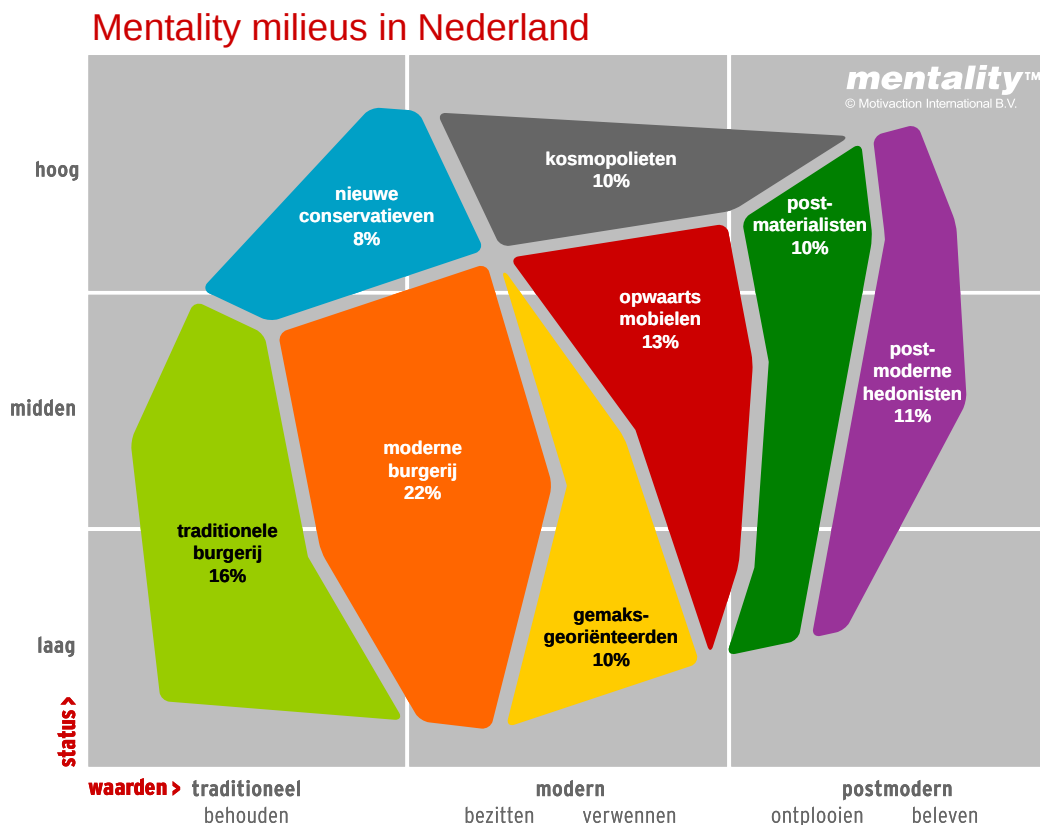
Wereldburger, nieuwsgierig, veelzijdig, statusgericht, flexibel

Postmaterialisten (10%)

Maatschappelijk betrokken, balans lichaam-geest, bewust leven, interesse in natuur

Postmoderne hedonisten (11%)

Individualist, vrijheid en onafhankelijkheid, tolerantie en experiment, ervaring belangrijker dan bezit

**Korte beschrijving woonmilieus**

Centrale uitdaging in de woonvisie is het maken van een match tussen vraag (vanuit de burger) en aanbod. Voor de aanbodzijde is een op de AV toegesneden typering van woonmilieus gedefinieerd. Een woonmilieu is te definiëren als het samenspel tussen bebouwing, stedenbouwkundige structuur en de aanwezigheid van niet-woonfuncties. In hoofdstuk 2 wordt nader ingegaan op de eigenschappen van elk van de woonmilieus, hier volgt een korte samenvatting. In paragraaf 4.5 is aangegeven welk Mentality-milieu als doelgroep voor welk woonmilieu kan gelden.

Centrummilieus

Per definitie stadscentra, met veel voorzieningen, werk, uitgaan en cultuur. Een hoge bebouwingsdichtheid, historische gebouwen en moderne, soms experimentele architectuur wisselen elkaar af, goed bereikbaar met OV maar minder vriendelijk voor de auto, weinig privacy en veel vrijblijvende ontmoeting, hoog aandeel appartementen, op inbreidingslocaties regelmatig nieuw woningaanbod.

Woonwijk vooroorlogs

De schil van vooroorlogse wijken bij een stad, op loopafstand van het centrum, met vooral een woonfunctie, maar aan de assen ook veel andere voorzieningen. Vrij hoge bebouwingsdichtheid, historische gebouwen vaak afgewisseld door vernieuwingen uit alle decennia, vrij goed bereikbaar met OV en auto, maar parkeren is vaak problematisch. Mix van doelgroepen, weinig gelijkgestemden. Nieuwbouw op inbreidingslocaties / transformatie van plekken.

Woonwijk naoorlogs tot Vinex

Wijken met primair een woonfunctie, voorzieningen geclusterd in wijkwinkelcentra, weinig uitgaan en cultuur. Gemiddelde bebouwingsdichtheid, soms in de vorm van rechte straten met rijen woningen (vroegnaoorlogs), soms grootschalige flats met grootschalig groen (stempels), soms kleinschalige hofjes ('bloemkoolwijken'). Redelijk bereikbaar met OV, fietsafstand tot het centrum, autovriendelijk. Steeds meer een mix van bevolkingsgroepen, weinig gelijkgestemden. In de oudere delen al veel vernieuwing, in de recentere delen (nog) niet. Meestal geen opvallende architectuur.

Vinex en verder

De meest recente grootschalige uitbreidingen bij de steden, vanaf ongeveer de jaren '90. Monofunctioneel wonen, soms leunend op voorzieningen in andere wijken. Lage bebouwingsdichtheid. Hoog aandeel (dure) koopwoningen. Fietsafstand tot de stad, redelijke OV verbinding, zeer autovriendelijk. Veel gelijkgestemden. Veel nieuwbouwwoningen (recent en bestaand of in aanbouw). Incidenteel bijzondere architectuur.

Voorzieningendorpen

Grotere dorpen met een compleet aanbod aan basisvoorzieningen, op de directe omgeving gerichte culturele / uitgaansfuncties. Centrumfunctie voor omliggende dorpen en landelijk gebied. Historisch dorpshart met daaromheen op kleine schaal woonbuurten, van vooroorlogs tot recent opgeleverd. Vaak in het centrum (zorg)voorzieningen voor ouderen. Richting de dorpsranden een steeds lagere bebouwingsdichtheid. Relatief veel koopwoningen, autovriendelijk, vaak matig OV. Redelijk veel ontmoeting van (vaak) bekenden.

Woondorpen

Kleinere dorpen met hooguit enkele basisvoorzieningen. Lage bebouwingsdichtheid, veel gelijkgestemden en ontmoeting met (vaak) bekenden. Soms nabij de snelweg gelegen, soms op grotere afstand. Ruimte voor de auto. OV vaak mager. Weinig nieuwe woningen, hoog aandeel grote, ruime koopwoningen, vaak vrijstaand. Op kleine schaal vaak ook rijwoningen, zowel huur als koop. Vaak grote sociale cohesie.

Landelijk wonen

Buiten wonen, geen voorzieningen, veel ruimte, zeer lage bebouwingsdichtheid. Veel privacy mogelijk, vaak veel gelijkgestemden, maar niet noodzakelijkerwijs. Soms nabij de snelweg gelegen, soms op grotere afstand. Ruimte voor de auto. OV vaak afwezig. Nauwelijks nieuwbouw, vooral grote koopwoningen (waaronder boerderijen).

I.2 Korte beschrijving woonprofiel van afzonderlijke gemeenten

De tabel laat zien welke Mentality-doelgroep per gemeente het meest relevant zijn (om te behouden of aan te trekken).

Tabel 1.1: Belangrijkste Mentality-doelgroepen voor wonen per gemeente en voor het geheel van de regio

	TB	NC	MB	GG	OM	KP	PM	PH
Regio AV	X	X	X	X	X		X	
Giessenlanden	X	X	X		X			
Gorinchem		X	X	X	X			X
Hardinxveld-Giessendam	X		X	X	X			
Leerdam	X		X	X			X	X
Molenwaard	X	X	X	X				
Zederik	X		X		X		X	

TB = Traditionele burgerij

NC = Nieuwe conservatieven

MB = Moderne burgerij

GG = Gemaksgeoriënteerden

OM = Opwaarts mobilen

KP = Kosmopolieten

PM = Postmaterialisten

PH = Postmoderne hedonisten

Giessenlanden

	1	2	3	4
Top 3 in % grootste Mentality-milieus	Traditionele burgerij	Moderne burgerij	Opwaarts mobilen	
Oververtegenwoordigde Mentality-milieus	Traditionele burgerij	Moderne burgerij		
Belangrijkste woonmilieus	Woondorpen	Landelijk wonen	Voorzieningendorpen	
Meest relevante Mentality-milieus richting 2020	Traditionele burgerij	Moderne burgerij	Opwaarts mobilen	Nieuwe conservatieven

Giessenlanden lijkt in Mentality-verdeling veel op Molenwaard, maar de kansen die de gemeente heeft zijn anders dan in Molenwaard. De bereikbaarheid per spoor en snelweg is beter en met name Schelluinen en Arkel liggen strategisch dicht bij snelweg en de voorzieningen van Gorinchem en aan de rand van het landelijk gebied. Dit maakt het interessante dorpen voor doelgroep opwaarts mobilen die op zoek zijn een mix van aantrekkelijke woonkwaliteit én de aanwezigheid van voorzieningen.

In Giessenlanden bestond het bouwprogramma de afgelopen tien jaar vooral uit gezinskoopwoningen. In deze gemeente valt niet een uitstroom van gezinnen op, maar juist de uitstroom van ouderen. Net als bij Molenwaard kan mogelijk gericht aanbod voor deze groep ontwikkeld te worden. Met name de moderne burgerij is hierbij een groep waarmee met hun wensen rekening dient te worden gehouden.

De saldo uitstroom bestaat vooral uit 15-25 jarigen. Dit is een doelgroep die zeer lastig te behouden is. Het aanbod aan goedkope koopwoningen is beperkt; mogelijk is een deel van de starters met een lokale binding te behouden door een gericht programma.

Voor nieuwe conservatieven heeft Giessenlanden een aantal sterke troeven, waarbij het water van de Giessen naast het open landschap een belangrijke rol kunnen spelen.

Gorinchem

	1	2	3	4 en 5
Top 3 in % grootste Mentality-milieus	Moderne burgerij	Traditionele burgerij	Opwaarts mobielen	
Oververtegenwoordigde Mentality-milieus	Nieuwe conservatieven	Moderne burgerij	Opwaarts mobielen	
Belangrijkste woonmilieus	Centrummilieu	Vinex en Verder	Woonwijk vooroorlogs	
Meest relevante Mentality-milieus richting 2020	Opwaarts mobielen	Moderne burgerij	Postmoderne hedonisten	Nieuwe conservatieven, Gemaks-georiënteerden

Gorinchem wijkt in Mentality-samenstelling en in relevante doelgroepen voor de toekomst sterk af van de andere gemeenten in de regio. Waar in andere gemeenten de focus ligt op het zo goed mogelijk bedienen van de huidige bewoners en het aantrekken van nieuwkomers die geïnteresseerd zijn in landelijk wonen, ligt de focus voor Gorinchem op het aantrekken van meer stedelijk georiënteerde doelgroepen vanuit andere gemeenten *in de regio zelf*, naast uiteraard het behouden van de woonkwaliteit voor huidige bewoners. En waar in andere gemeenten een grote uitdaging bestaat voor het bouwen voor ouderen, zijn in Gorinchem ook starters een belangrijke doelgroep, voor elk van de 3 grootste Mentality-doelgroepen onder starters liggen er kansen.

Gorinchem heeft de afgelopen tien jaar laten zien vrijwel alle doelgroepen te kunnen behouden. Ondanks de zeer forse inzet op gezinskoopwoningen was er nog wel een kleine saldo uitstroom van jongere gezinnen (tot 40 jaar). Binnen Gorinchem zijn – vergeleken met andere regiogemeenten – relatief veel bestaande gezinskoopwoningen tot €200.000,= te koop, maar mogelijk is het aanbod buiten de regio recenter of van een aantrekkelijker prijs-ruimteverhouding. In dit segment lijkt een kleine mismatch te zijn, waarbij het de vraag is of dat vooral via nieuwbouw of vooral in de bestaande woningvoorraad opgelost moet worden.

Hardinxveld-Giessendam

	1	2	3	4
Top 3 in % grootste Mentality-milieus	Traditionele burgerij	Moderne burgerij	Opwaarts mobielen	
Oververtegenwoordigde Mentality-milieus	Traditionele burgerij	Moderne burgerij		
Belangrijkste woonmilieus	Voorzieningen-dorpen			
Meest relevante Mentality-milieus richting 2020	Traditionele burgerij	moderne burgerij	Opwaarts mobielen	Gemaks-georiënteerden

Hardinxveld-Giessendam kent twee grote voorzieningendorpen Hardinxveld-Giessendam en Boven-Hardinxveld. Kenmerkend voor de gemeente is de bijna stedelijke setting van snelweg en industrie in combinatie met een sterk traditioneel georiënteerde bevolking en een dorpse sfeer. Behalve de polder Het Broek ten noorden van de spoorlijn kent de gemeenten dan ook landelijke woonmilieus of kleine woondorpen.

De gemeente heeft dan ook weinig aantrekkingskracht op doelgroepen die op zoek zijn naar bijzondere landelijke woonmilieus, zoals gemeenten als Giessenlanden en Zederik dat wel hebben. De uitdaging bestaat eruit om de huidige grootste Mentality-milieus (nog) beter te gaan bedienen. Dit lijkt met senioren (sterk vertegenwoordigd binnen met name de traditionele burgerij) goed te lukken. In deze gemeente zijn relatief veel appartementen gerealiseerd. Dit zien we terug in een behoud van senioren.

Hiernaast staat de gemeente voor de uitdaging om jongeren en starters te accommoderen. Gedeeltelijk is het vertrekken van jongeren voor werk en studie een autonoom proces waar een gemeente geen invloed op heeft, maar het woningbouwprogramma van een gemeente kan hierbij ook een rol spelen. Het lage aandeel nieuwe gezinskoopwoningen lijkt samen te hangen met een relatief grote uitstroom van gezinnen. Hoewel Hardinxveld-Giessendam zelf niet de complete combinatie van stedelijke voorzieningen, werk en bereikbaarheid biedt, is de ligging aan de A15 nabij Rotterdam en Drechtsteden gunstig voor gezinnen. De huidige voorraad gezinskoopwoningen tot €200.000 houdt niet over; hier lijkt enige mismatch te zijn voor starters, jonge gezinnen (waarbij Mentality-milieu opwaarts mobielen de grootste groep vormt) en lagere inkomensgroepen, waarbij onder de jongere groepen met een benedenmodaal of modaal inkomen Mentality-milieu gemaksgelichte een belangrijke doelgroep vormt.

Leerdam

	1	2	3	4
Top 3 in % grootste Mentality-milieus	Traditionele burgerij	Moderne burgerij	Opwaarts mobielen	
Oververtegenwoordigde Mentality-milieus	Traditionele burgerij	Moderne burgerij		
Belangrijkste woonmilieus	Landelijk wonen plus	Centrummilieu	Woonwijk vooroorlogs	
Meest relevante Mentality-milieus richting 2020	Traditionele burgerij	Moderne burgerij	Postmaterialisten	Gemaksgelichte, Post-moderne hedonisten

De stad Leerdam lijkt in Mentality-samenstelling meer op Hardinxveld-Giessendam en de 3 voornamelijk landelijke gemeenten dan op de andere stedelijke gemeente Gorinchem. Dit betekent dat ook hier de focus dient te liggen op het behouden en goed bedienen van de traditionele burgerij en moderne burgerij. Hiervoor biedt de bestaande voorraad goede uitgangspunten. Leerdam bouwde relatief gevarieerd en kent dan ook een afwisselend voorraadbeeld. Het relatief goede voorzieningenniveau van Leerdam en het aanbod aan geschikte seniorenwoningen leidde tot per saldo instroom van ouderen uit andere gemeenten. De saldo uitstroom bestond vooral uit jongeren. Per saldo was er een licht negatieve migratie. Afgaand op de stromen, de voorraad en de ligging van Leerdam, zijn er geen signalen die wijzen op een grote mismatch op de woningmarkt.

De gemeente Leerdam heeft met zeer aantrekkelijke woondorpen Oosterwijk en Kedichem en de bijzondere kwaliteit van de Linge in potentie aantrekkingskracht op het in de regio Utrecht oververtegenwoordigde Mentality-milieu postmaterialisten. Dit is een groep met een gemiddeld hoog inkomen, die echter niet op zoek is naar standaard “statige” woonmilieus. In stap 2 wordt aangegeven hoe Leerdam deze kansen kan verzilveren.

Leerdam c.q. het centrum van Leerdam hebben niet dezelfde historische kwaliteit, bereikbaarheid en hoog voorzieningenniveau zoals (het centrum) van Gorinchem die kent. Het centrum van

Leerdam en de omliggende vooroorlogse wijken zijn ten opzichte van de dorpen in de regio echter wel aantrekkelijk voor starters, die hier meer voorzieningen en betaalbare starterswoningen vinden. Met name voor de gemaksgewoonten en postmoderne hedonisten uit de regio is Leerdam daarmee een interessante woonomgeving.

Molenwaard

	1	2	3	4
Top 3 in % grootste Mentality-milieus	Traditionele burgerij	Moderne burgerij	Opwaarts mobielen	
Oververtegenwoordigde Mentality-milieus	Traditionele burgerij	Moderne burgerij		
Belangrijkste woonmilieus	Woondorpen	Landelijk wonen	Voorzieningendorpen	
Meest relevante Mentality-milieus richting 2020	Traditionele burgerij	Moderne burgerij	Nieuwe conservatieven	Gemaksgewoonten

Molenwaard staat voor de uitdaging om de twee grootste Mentality-milieus traditionele burgerij en moderne burgerij de komende jaren een aantrekkelijke woonomgeving te blijven bieden. Deze groepen vormen een groot deel van de bevolking, zijn honkvast en sterk verankerd met hun lokale woonomgeving. Veel ouderen bevinden zich ook binnen deze Mentality-milieus, dus de uitdaging om op een goede manier met deze vergrijzing om te gaan tekent zich af. Opvallend is op dit moment de uitstroom van senioren, een doorgaans juist honkvaste groep. Vinden zij in Molenwaard wel woningen die passen bij hun specifieke wensen en mogelijkheden? Ouderen verhuizen weinig en worden vaak het liefst oud in hun eigen woning, maar kiezen bij een uiteindelijke verhuizing meestal voor een huurappartement (of grondgebonden equivalent) nabij voorzieningen. Huurappartementen zijn in Molenwaard schaars. Daar is met een gericht programma aan woningen én voorzieningen mogelijk op bij te sturen.

Molenwaard realiseerde zeer veel gezinskoopwoningen. Toch vertrokken er per saldo gezinnen naar andere gemeenten. Veel dominanter is echter nog de uitstroom van de groep jongeren, die zoals eerder vermeld moeilijk stuurbaar is. Het aanbod aan goedkope koopwoningen is beperkt; mogelijk is een deel van de starters met een lokale binding te behouden door een gericht programma. Hierbij zijn met name gemaksgewoonten een groep die met name zijn aangewezen op het lagere en middensegment op de woningmarkt.

Nieuwe conservatieven zijn tot slot een interessante doelgroep om van buiten de regio aan te trekken. Deze groep is goed vertegenwoordigd in Zuid-Holland en Rijnmond en voelt zich mogelijk aangetrokken door luxueus landschappelijk wonen.

Zederik

	1	2	3	4
Top 3 in % grootste Mentality-milieus	Traditionele burgerij	Moderne burgerij	Opwaarts mobielen	
Oververtegenwoordigde Mentality-milieus	Traditionele burgerij	Moderne burgerij		
Belangrijkste woonmilieus	Landelijk wonen plus	Voorzieningen-dorpen	Woondorpen	
Meest relevante Mentality-milieus richting 2020	Traditionele burgerij	Moderne burgerij	Postmaterialisten	Opwaarts mobielen

Zederik kent een sterke oververtegenwoordiging van traditionele burgerij en moderne burgerij. Deze groepen zullen ook richting 2020 de grootste groepen blijven vormen en kunnen met name in de bestaande voorraad worden geacommodeerd. In Zederik was de voorraadgroei sowieso relatief bescheiden. Het programma bestond grofweg uit gezinskoopwoningen aangevuld met een kleiner deel koopappartementen.

Zederik wist zowel jonge en oudere gezinnen als senioren redelijk te binden, en zag vooral jongeren vertrekken. Deze groep is moeilijk stuurbaar.

Marktopgaven die niet terug te zien zijn in de migratiestromen, zijn een behoefte aan middeldure nieuwe huurappartementen nabij voorzieningencusters (met als doelgroep met name de moderne burgerij) en het grotendeels ontbreken van goedkope gezinskoopwoningen. Het eerste product kan leiden tot het behoud van (toekomstige) ouderen in de gemeente, het laatste product tot enig behoud van (toekomstige) starters op de koopmarkt, zoals de gemaksgewoonten. Voor dit Mentality-milieu zijn met name de voorzieningendorpen in de gemeente van belang.

Zederik biedt bijzondere landelijke woonmilieus op korte afstand van de regio Utrecht. Net als voor Leerdam geldt dat Mentality-milieu postmaterialisten dan ook als doelgroep kan gelden voor het aantrekken van nieuwkomers. Dit geldt niet voor alle locaties in de gemeente, maar in stap 2 van deze woonvisie zal worden aangegeven waar de kansen liggen.

1.3 Belangrijke (bestuurlijk relevante) punten

1. migratiesaldo = 0 niet overal gehaald

Gemeenten proberen hun inwoners te binden en liefst ook nieuwe inwoners aan te trekken, met een gericht bouwprogramma dat ruimte biedt voor doorstroming en instroom.

- Daar waar onvoldoende woonruimte is, is netto uitstroom van huishoudens een onvermijdelijk gevolg. De provincie Zuid-Holland gaf de regio Alblasserwaard-Vijfheerenlanden na het jaar 2000 de ruimte om te bouwen voor migratiesaldo = 0. Hoewel het doorgaans tijd kost om deze ruimte te verzilveren in bouwproductie, is dat geen sluitende verklaring voor de blijvende netto uitstroom die we in de regio zien¹.
- Immers: voldoende bouwruimte alleen is nog géén garantie voor positief migratiesaldo. De verhuizing van jongeren voor werk en studie buiten de regio is een autonoom proces waar voldoende passend aanbod op de woningmarkt maar zeer gedeeltelijk van invloed op is. Jongeren die gaan studeren en werken verruilen al decennialang hun oorspronkelijke woonplaats voor grote steden en blijven daar vaak ook wonen, zeker jongeren met een stedelijke woonoriëntatie die behoren tot Mentality-milieus kosmopolieten en postmoderne hedonisten.

Op basis van de ontwikkelingen in de afgelopen tien jaar, kunnen we constateren dat de gemeenten in de AV met uitzondering van Gorinchem een negatief migratiesaldo hebben gekend. Migratiesaldo = 0 is hiermee in de praktijk niet gehaald. In stap 2 wordt nader ingegaan op de haalbaarheid van een positief of neutraal migratiesaldo voor de regio in de toekomst. Daarbij haken we aan op de analyse en criteria die Companen opstelde voor de regio:

- De regio krimpt als geheel waarschijnlijk niet tot 2040, ondanks het negatieve migratiesaldo van de afgelopen jaren. Op lager schaalniveau komen krimp en groei naast elkaar voor;
- Groeiperspectief van kernen wordt in hoge mate bepaald door:
 - Aanwezigheid van een bovenlokaal voorzieningenniveau
 - Omvang van het pendelsaldo
 - Bereikbaarheid

Een aantal trends die de komende jaren van invloed zullen blijven op het migratiesaldo van de regio:

- Uit de analyse blijkt dat de sociale huurvoorraad in de niet-stedelijke gemeenten relatief beperkt is, en dat goedkope koopwoningen (tot €150.000) zeer schaars zijn in alle gemeenten. Met name in Zederik is het segment zelfs tot prijzen van €200.000 nog schaars. Naar verwachting hebben starters in het landelijk gebied wel een andere ‘wooncultuur’: zij kiezen er vaker voor om langer thuis te blijven wonen, te sparen en dan meteen de stap naar een volwaardige gezinskoopwoning te maken waarin zij lang kunnen blijven wonen.
- Een deel van de jonge of aanstaande gezinnen suburbaniseert; de groei van gemeenten buiten de grootstedelijke agglomeraties (waaronder de regio Alblasserwaard-Vijfheerenlanden) dreef tot op heden grotendeels hierop. De kadernotitie van Companen schetst een verklaring voor het structureel achterblijven van de groei van het aantal inwoners en huishoudens in de regio.

¹ Specifiek de gemeente Zederik geeft aan dat de vrijheid in programmeren werd geremd doordat enkele moeilijk te ontwikkelen locaties niet snel bouwrijp te maken waren. Dit is herkenbaar in een relatief lage voorraadgroei, ook in de topjaren van het vorige decennium.

- Het aantal gezinnen neemt landelijk af. Dit zet een eerste rem op de toestroom. Bij traditionele gezinnen blijven de huishoudens overigens groot en daarmee ook de kinderen die na verloop van tijd de woningmarkt willen betreden.
- Het belang van voorzieningen, werkgelegenheid en bereikbaarheid speelt een groeiende rol in de vestigingsplaatskeuze van gezinnen. Dit zet een tweede rem op de toestroom van gezinnen, specifiek naar kleinere kernen.
- Deze tendens is nog versterkt door de grote uitbreidingslocaties rond de grote steden, (ook) gericht op gezinnen met een hoger inkomen. De grote bouwstroom van het VINEX-beleid is een derde rem op de groeikansen voor de niet-stedelijke regio's.
- Senioren zijn bovengemiddeld honkvast en zijn bij een passende pakket aan woningen, diensten en voorzieningen geneigd om in de woonplaats te blijven wonen. Zij wijken soms uit, maar dan over zo kort mogelijke afstand en dus meestal binnen de gemeente en regio. De verhuisgeneigdheid van senioren is laag. Als zij toch verhuizen, laten senioren de nabijheid van voorzieningen in toenemende mate doorslaggevend zijn. Dit versterkt de marktpositie van de stedelijke kernen en de voorzieningendorpen binnen de regio. Op het migratiesaldo op de schaal van gemeente en regio heeft dit weinig effect.

2. Welke Mentality-milieus meest relevant?

Welke Mentality-milieus zijn het meest relevant voor de AV tussen nu en 2020? Voor het beantwoorden van die vraag dienen we onderscheid te maken in de verschillende rollen die elk van de Mentality-milieus speelt voor de regio. Wij zien hierbij vier verschillende rollen:

1. Grote en honkvaste doelgroepen: traditionele burgerij en moderne burgerij

De in absolute zin grootste groepen in de AV zullen dat ook nog in 2020 zijn: de traditionele burgerij en moderne burgerij. Deze Mentality-milieus zijn honkvast: er valt dan ook weinig uitwisseling met andere regio's te verwachten: ondanks dat de AV voor de traditionele burgerij een aantrekkelijk woonmilieu vormt zullen traditionele burgers uit bijvoorbeeld Rotterdam niet snel naar de AV verhuizen. Andersom zijn deze honkvaste groepen niet snel geneigd om de AV te verlaten. Zij vormen een zeer groot deel van de bevolking in de regio. Hen een goede woonomgeving (blijven) bieden dient dan ook prioriteit te hebben.

2. Nieuwkomers met hogere inkomens: nieuwe conservatieven en postmaterialisten

Dit zijn twee Mentality-milieus die zich aangetrokken voelen tot (bijzondere vormen van) landelijk wonen. Dit zijn bovendien groepen met een hoog besteedbaar inkomen. Onderling verschillen de nieuwe conservatieven en postmaterialisten in hun woonvoorkeuren, dus voor elk van deze doelgroepen dient dan ook een andere strategie te worden gevolgd om hen te verleiden naar de AV te verhuizen. In stap 2 wordt hier nader op ingegaan.

3. Te behouden starters en doorgroeiers: opwaarts mobielen en gemaksgeliefden

Binnen de leeftijdsgroep 20 t/m 35 zijn drie Mentality-milieus sterk vertegenwoordigd: de opwaarts mobielen, gemaksgeliefden en postmoderne hedonisten. Voor de eerste twee hiervan biedt de AV woonmilieus om hen vast te houden. Zij vinden op relatief korte afstand van grootstedelijke regio's een gunstige prijs-ruimteverhouding in het wonen, in een rustige, groene, veilige omgeving. Met het oog op een bereikbaar pakket aan voorzieningen hebben dorpen met een basispakket met voorzieningen en de steden Leerdam en Gorinchem de een gunstigere uitgangspositie om deze groepen vast te houden dan kleinere woondorpen.

Minder van belang voor AV: kosmopolieten en postmoderne hedonisten

Deze groepen zijn sterk gericht op grootstedelijke woonmilieus. De AV is dan ook niet in een goede uitgangspositie om deze Mentality-milieus van buiten de regio aan te trekken. Zij zijn reeds ondervertegenwoordigd binnen de huidige bevolking van de AV, nieuwe aantrekkelijke woonmilieus creëren voor huidige kosmopolieten en postmoderne hedonisten is – met uitzondering van Gorinchem – een moeizame exercitie.

Interregionaal: verhouding woningbehoefte Mentality-milieus en woonmilieus AV tov andere regio's

De grootste bedreiging voor de AV is niet in de eerste plaats het ontbreken van bepaalde woonmilieus in de regio, als wel in de positie van de AV ten opzichte van werk, hoger onderwijs en voorzieningen. Dit zijn zaken waarop de grote steden hoger scoren, wat de continue trek van met name jongeren en jonge gezinnen naar de steden verklaart. Dit is een bredere landelijke trend: de Randstad wint terrein op de andere regio's in Nederland. Dit heeft bovendien een zelfversterkend effect doordat door deze ontwikkeling nog meer burgers, banen en voorzieningen in de Randstad worden geconcentreerd. Bovendien bieden de grote steden woonmilieus met meer afwisseling, levendigheid en voorzieningen dan de AV kan bieden. Dat is een wedstrijd die de AV niet kan winnen. Met name de stedelijk georiënteerde Mentality-milieus kosmopolieten, postmoderne hedonisten en in mindere mate de opwaarts mobilen zullen vaker kiezen voor de Randstad.

In plaats daarvan kan de regio zich concentreren op het vasthouden en binden van die groepen waarvoor de regio wel aantrekkelijk is én op het aantrekken van die doelgroepen die weliswaar graag in het westen van het land (willen) wonen, maar geen stedelijke c.q. suburbane woonoriëntatie kennen. Voor deze groepen biedt de AV een strategische ligging aan de rand van de Randstad, met bijzonder landschappelijk wonen. Met name Mentality-milieus nieuwe conservatieven en postmaterialisten zijn hierbij als doelgroep in het vizier.

3. Welke woonmilieus zijn het meest relevant? Welke woonmilieus bieden de meeste kansen voor het aantrekken c.q. vasthouden van verhuiscandidate doelgroepen?

Uiteraard zijn alle woonmilieus in de AV van belang: er wonen in alle wijken en dorpen burgers waarvoor de woonkwaliteit gewaarborgd moet blijven. Er zijn echter een paar woonmilieus die zich onderscheiden doordat zij de komende jaren voor belangrijke uitdagingen staan of omdat zij specifiek in staat zijn om doelgroepen aan te trekken of vast te houden.

Woondorpen: behoud leefbaarheid en woningkwaliteit, kansen pakken bijzonder landschappelijk wonen.

Ondanks dat het belang van grotere kernen toeneemt blijft de AV een regio met veel kleine dorpen. (ca. 1.000 inwoners, hopoguit basisvoorzieningen). Deze dorpen staan voor de uitdaging om:

- hun (beperkte) basisvoorzieningen vast te houden;
- de bestaande sociale cohesie vast te houden;
- oudere bewoners in hun eigen woning oud te laten worden en;
- indien het dorp over bijzondere kwaliteiten beschikt: kansen te pakken voor bijzondere vormen van landschappelijk wonen (in stap 2 wordt hier nog uitgebreid op ingegaan).

Landelijk wonen (plus) : meest onderscheidend t.o.v. andere regio's.

Het landelijk wonen in een bijzondere setting is het meest onderscheidende woonmilieu dat de AV te bieden heeft ten opzichte van de omliggende regio's. Dit maakt het landelijk wonen (plus) dan ook het meest geschikt voor het aantrekken van nieuwkomers van buiten de regio.

Voorzieningendorpen: van belang voor omliggende kernen én als clustering ouderen

De voorzieningendorpen hebben in hun voorzieningenpakket meer te bieden dan de kleinere woondorpen en vervullen daarmee een belangrijke rol in het in stand houden van de leefbaarheid van omliggende dorpen, het vasthouden van jongeren in de regio en als locaties waarin ouderen dichtbij of zelfs in hun oorspronkelijke woonplaats een aantrekkelijk aanbod van zorg, voorzieningen en aangepast wonen vinden.

Centrummilieu: onderscheidend niet t.o.v. buiten de regio maar wel binnen de regio!

De stadscentra van Leerdam en Gorinchem zijn weliswaar niet onderscheidend genoeg om stedelijk georiënteerde woonconsumenten van buiten de regio aan trekken, maar zij vormen wel degelijk onderscheidende woonmilieus binnen de regio zelf, waardoor zij in staat zijn om meer stedelijk georiënteerde bewoners van de AV aan zich te binden, en daarmee ook aan de AV.

Vinex en verder: aantrekkelijk bouwen voor stedelijk georiënteerde doorgroeiers

De uitbreidingswijken van met name Gorinchem, Hardinxveld-Giessendam en in mindere mate Leerdam zijn van belang om op voorzieningen, infrastructuur en werkgelegenheid georiënteerde doorgroeiers op de woningmarkt een aantrekkelijk nieuw woningaanbod te bieden, waarbij het wel van belang is om onderscheidend te zijn van het bestaande woningaanbod. In stap 2 wordt hier nog nader op ingegaan.

4. Intraregionaal: woningbehoefte Mentality-milieus en aanwezige woonmilieus

Als we de acht Mentality-milieus langslopen: welke worden dan goed bediend en welke minder?

Traditionele burgerij

Voelen zich thuis in deze regio met een landelijk karakter en sterke sociale cohesie. Bij voorkeur blijven zij wonen in het dorp of de wijk waar zij nu wonen. Uitdagingen zijn het behoud van de vitaliteit van lokale gemeenschappen/woondorpen en het bieden van goede seniorenhuisvesting (of het aanpassen van de bestaande woning) voor deze honkvaste groep.

Moderne burgerij

Minder gericht op verenigingsleven en meer gericht op voorzieningen en recreatie komt dit Mentality-milieu met name in Leerdam, Gorinchem, Hardinxveld-Giessendam en in de voorzieningendorpen goed aan zijn trekken. Uitdagingen bij deze groep zitten hem in het bieden van voldoende comfortabele seniorenhuisvesting met voorzieningen binnen handbereik en de leefbaarheid van bestaande wijken en dorpen.

Nieuwe conservatieven

Dit milieu beschikt doorgaans over een goed inkomen en is daarmee in staat om zijn woonwensen te realiseren. De AV biedt voldoende rustige, aantrekkelijke en landelijke

woonmilieus voor dit Mentality-milieu. Een verdere uitbreiding van het aanbod aan bijzonder landelijk en statusrijk woningaanbod zal ook de nieuwe conservatieven die reeds in de AV woonachtig zijn aanspreken.

Opwaarts mobielen

Dit Mentality-milieu stelt hoge eisen aan zijn woonomgeving t.a.v. bereikbaarheid, voorzieningen en afstand tot werk. Niet alle gemeenten scoren hier even goed op. Met name Gorinchem en Hardinxveld-Giessendam doen dit wel en moeten dan ook in staat zijn om deze groep aan zich te binden. Op lokaal niveau zijn het met name de voorzieningendorpen die aantrekkelijk zijn voor dit Mentality-milieu, zeker als zij strategisch gelegen zijn ten opzichte van voorzieningen en infrastructuur zoals Meerkerk, Lexmond, Schelluinen en Arkel.

Gemaksgeoriënteerden

Deze groep is gemiddeld jonger en heeft gemiddeld een lagere opleiding. Zij zijn dan ook sterk aangewezen op de corporatiesector en de onderkant van de koopmarkt. Het aanbod in deze sectoren zijn in de AV door de bank genomen redelijk op orde, al is er in sommige gemeenten wel een gebrek aan koopwoningen onder de € 200.000. Wat woonmilieus betreft voelen zij zich vooral thuis in woonwijken in en rond het centrum van Leerdam en Gorinchem en in de voorzieningendorpen.

Postmaterialisten

Een ondervertegenwoordigde groep in de regio. Opvallend in de woonwensen van deze groep is dat zij óf kiezen voor een sterk landelijk woonmilieu óf juist voor een hoogstedelijk gebied. De AV biedt voldoende landelijk wonen, waarbij aandacht voor duurzaamheid en bijzondere vormen van samenleven de aantrekkingskracht van de regio kan vergroten. Het centrum van Gorinchem is voor vertegenwoordigers van deze doelgroep die al in de regio wonen aantrekkelijk als stedelijk woonmilieu, maar heeft onvoldoende onderscheidend vermogen om deze doelgroep van buiten de regio naar Gorinchem te trekken.

Kosmopolieten en postmoderne hedonisten

Hun wens om te wonen in stedelijke woonmilieus die anders zijn dan de “standaard” (nieuwbouw)wijk zijn in de regio echter maar moeilijk waar te maken. Leerdam (met name postmoderne hedonisten) en Gorinchem (met name kosmopolieten) komen nog het meest overeen met hun woonwensen. Dit betekent dat de aantrekkingskracht van de AV om deze groepen van buiten de regio aan te trekken nihil is en dat de AV voor deze groepen binnen de regio de concurrentie van Utrecht en Rotterdam zal blijven voelen.

Concluderend kan gesteld worden dat bij de kosmopolieten en postmoderne hedonisten de meeste frictie bestaat tussen wat de AV aan woonmilieus te bieden heeft en hun woonwensen. Een frictie die bovendien maar moeilijk op te lossen is gezien de regionale eigenschappen van de AV. Leerdam en Gorinchem zijn nu eenmaal geen Rotterdam of Utrecht, de hoeveelheid echt stedelijke woonmilieus is daarmee zeer beperkt.

Dit betekent overigens niet dat deze Mentality-milieus niet in de regio te vinden zijn (zie 3.2. beschrijving van aanwezige en verdeling van Mentality-milieus) al zijn ze hier wel minder dan gemiddeld in Nederland aanwezig. Waar je woont heeft niet alleen te maken met je woonwensen, maar ook met praktische zaken, lokale binding en zelfs een zekere mate van toeval.

2. Werkwijze en aanpak

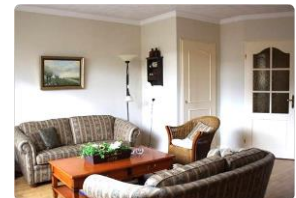
2.1 Algemene toelichting op Mentality-milieus

Het Mentality-model geeft inzicht in de belevingswereld van verschillende groepen consumenten, en in de manier waarop het beste met verschillende doelgroepen kan worden gecommuniceerd. Het Mentality-model onderscheidt in de Nederlandse maatschappij acht segmenten, de zogenaamde Mentality-milieus. Dit zijn acht groepen mensen die op een vergelijkbare manier in het leven staan: zij hebben overeenkomstige waarden en normen ten aanzien van maatschappelijke kwesties, werk, consumeren, wonen en bijvoorbeeld sociale relaties. Deze waarden zijn verklarend voor de (woon)keuzes van mensen, aanvullend op traditionele criteria zoals leeftijd, inkomen en opleiding.

Traditionele burgerij (16% van Nederland)

De moralistische, behoudende en plichtsgetrouwe burgerij.

- Voorkeur voor groene, rustige en veilige omgeving
- Ons kent ons gevoel belangrijk in de buurt
- Woning is vooral van praktische aard: luxe is niet belangrijk
- Voorkeur voor traditionele uitstraling
- Hechten aan sociale controle in de wijk en solidariteit met buurtgenoten
- Sterk gericht op eigen buurt/dorp: hechten belang aan supermarkt, basisvoorzieningen (slager, kapper, etc.) en een goede openbaar vervoerverbinding in de buurt
- Behoudend karakter, staan weinig open voor verandering in de buurt
- Meer dan gemiddeld te vinden in dorpen en oudere arbeiderswijken (grote steden)



Gemaksgeoriënteerden (10%)

De impulsieve en passieve consument die in de eerste plaats streeft naar een onbezorgd, plezierig en comfortabel leven.

- Gezelligheid en gemoedelijkheid in de buurt
- Vrienden en familie in de omgeving belangrijk
- Relatief lagere inkomensgroepen
- Voorkeur voor eengezinswoningen
- Vaker huurwoningen in het lagere segment
- Buurtwinkelcentrum is populaire basisvoorziening
- Hoog aspiratieniveau, maar woonwensen vaak financieel niet haalbaar
- Woning wordt vaak aangekleed als eigen “paleisje”
- Huis en huiskamer staan in het teken van plezier maken en levensvreugde



Moderne burgerij (22%)

De conformistische, statusgevoelige burgerij die het evenwicht zoekt tussen traditie en moderne waarden als consumeren en genieten.

- Zoeken naar balans tussen het goede van vroeger en meedoen met nieuwe ontwikkelingen
- Graag familie/vrienden om zich heen, ook in de buurt
- Wonen graag in buurt met gelijkgestemden
- Vallen niet graag uit de toon, ook niet met hun woning
- Voorkeur voor compact winkelcentrum in de nabijheid met goede parkeergelegenheid
- Weinig verhuisgeneigd
- Voorkeur voor suburbane woonmilieus
- Huis is baken in woelige wereld: belang van sfeervolle inrichting en lekker thuiskomen



Nieuwe conservatieven (8%)

De liberaalconservatieve maatschappelijke bovenlaag die alle ruimte wil geven aan technologische ontwikkeling, maar geen voorstander is van sociale en culturele vernieuwing.

- Woning en woonomgeving van hoogste kwaliteit
- Woning en woonomgeving bevestigen sociaal-economische status
- Koopkrachtig, waardoor zij vaker aan hun woonwensen kunnen voldoen
- Veelal eigenaar-bewoner
- Klassieke, historische uitstraling
- Gebruik natuurlijke materialen
- Weinig verhuisgeneigd
- Voorkeur voor statige en rustige woonmilieus
- Door combinatie van traditionele woonwensen en gemiddeld hoog inkomen vaker te vinden in de betere woondorpen (Laren, Wassenaar) en villawijken in de steden, maar ook in de beter gesitueerde woningen in andere steden en dorpen.



Kosmopolieten (10%).

De open en kritische wereldburgers die postmoderne waarden als ontplooiën en beleven integreren met moderne waarden als maatschappelijk succes, materialisme en genieten.

- Woning én buurt zijn visitekaartje en bepalend voor identiteit
- Hippe wijk met goed imago met veel levendigheid, authenticiteit en historie
- Sterk georiënteerd op (stedelijke) voorzieningen
- Sociale netwerk doorgaans buiten hun eigen wijk
- Hoge ambitie wat betreft de woning als het gaat om comfort en luxe
- Voorlopers op gebied van vernieuwende architectuur en woonvormen, maar interesse voor de authenticiteit van woningen t/m 1940.
- Zien graag internationale voorbeelden vertaald naar eigen woning en buurt
- Meer dan gemiddelde voorkeur voor huurappartementen, minder voor eengezinswoningen



Opwaarts mobielen (13%).

De carrièregerichte individualisten met een uitgesproken fascinatie voor sociale status, nieuwe technologie, risico en spanning.

- Woning is visitekaartje en sterk bepalend voor identiteit
- Woning moet vooral beschikken over luxe, comfort en status
- Voorkeur voor wonen in wijk met status en mensen met (minimaal) gelijke sociaal-economische status
- Sterk verhuisgeneigd
- Praktische inrichting woning en wijk voor zo'n effectief mogelijke dagindeling: uithuizige doelgroep
- Voorkeur voor onderscheidende woningen en woonmilieus
- Showen graag technische snufjes aan en rondom de woning
- Passen huis graag (zelf) aan op behoeften
- Privacy in woning en woonomgeving van belang
- Voorkeur voor nieuwbouwwoningen in zowel moderne als historiserende stijl
- Voorkeur voor nabijheid van een compact en breed voorzieningencentrum



Postmaterialisten (10%).

De maatschappijkritische idealisten die zichzelf willen ontplooien, zich verzetten tegen sociaal onrecht en opkomen voor het milieu.

- Voorkeur voor wijken met een diverse bevolkingssamenstelling
- Duurzame oplossingen voor woning en wijk zijn populair en zij zijn bereid hiervoor extra te investeren
- Maatschappelijk betrokken, maar privacy in en om de woning
- Zetten zich graag in voor de buurt
- Woning met historische waarde in trek
- Voorkeur voor gebruik van natuurlijke, organische materialen
- Voorkeur voor landelijk wonen en groene woonmilieus in de stad



Postmoderne hedonisten (11%).

De pioniers van de beleveniscultuur, waarin experiment en het breken met morele en sociale conventies doelen op zichzelf zijn geworden.

- Pioniers in bijzondere woonlocaties (oude fabriekspanden, schoolgebouwen)
- Ontdekken graag ‘nieuwe’ plekken
- Groot sociaal netwerk
- Buurt met veel cultuur en horeca of deze zaken nabij
- Te veel sociale controle niet gewenst
- Levendigheid
- Experimentele bouw & vormgeving
- Eigengereid en eigenzinnig ook op gebied van woning en buurt
- Niet bang voor wonen in wijk met slecht imago maar goede ligging



2.2 Algemene toelichting op woonmilieus

Indeling in woonmilieus

Voor de woonvisie Alblasserwaard-Vijfheerenlanden werken we met 7 op maat gekozen woonmilieus. De indeling haakt aan bij de vijfdeling die de provincie hanteert op basis van onderzoeksbureau ABF. Daarbinnen kiezen we in enkel gevallen voor een verfijning, op basis van lokale analyse door KAW en Motivaction. Hierna volgt eerst een overzicht; we werken vervolgens per woonmilieu uit wat kenmerkend is.

Figuur 2.1: Woonmilieu-indeling

	ABF-5deling		ABF-13deling		Deze regio
1	Centrum-stedelijk	1	Centrum-stedelijk-plus	1	Centrummilieu
		2	Centrum-stedelijk		
		3	Centrum-kleinstedelijk		
2	Buiten-centrum	4	Stedelijk vooroorlogs	2	Woonwijk vooroorlogs
		5	Stedelijk naoorlogs compact	3	Woonwijk naoorlogs t/m Vinex
		6	Stedelijk naoorlogs grondgebonden		
		7	Kleinstedelijk		
3	Groen-stedelijk	8	Groen-stedelijk	4	Vinex en verder
		9	Groen-kleinstedelijk		
4	Centrum-dorps	10	Centrum-dorps	5	Voorzieningendorpen
		11	Dorps	6	Woondorpen
5	Landelijk wonen	12	Landelijk bereikbaar	7	Landelijk wonen

Bron: Woonmilieubenadering ABF, bewerking KAW en Motivaction

De steden in de regio hebben een relatief sterke migratierelatie met andere kernen binnen én buiten de regio (zie de migratieanalyse). Binnen de woonmilieus voorzieningendorpen, woondorpen en landelijk wonen wisselt dit sterk per kern. We hanteren een 'plus' bij kernen met een bovengemiddeld wervend profiel voor mensen uit andere plaatsen in of buiten de regio. Deze plus is gebaseerd op drie factoren (een van deze of een combinatie);

- Bereikbaarheid;
- Voorzieningen;
- Ligging direct tegen een stedelijke kern aan;
- Aantrekkelijkheid door bijzondere ligging aan water of een bijzonder historisch karakter.

Deze laatste factor is de meest arbitraire factor. Motivaction en KAW bezochten de dorpen als relatieve buitenstaander om dit criterium zo neutraal mogelijk te gebruiken. De waardering middels plussen en minnen dient niet gezien te worden als een waardeoordeel van de woonmilieus maar als de mate waarin dit aspect aan de orde is in dit milieu. Voor de ene groep is dat aantrekkelijk, voor de andere juist niet.

Kenmerken van woonmilieus

1 Centrummilieus

Voorzieningen	++ = veel, -- = weinig
Nabijheid werk	++
Nabijheid voorzieningen	++
Nabijheid uitgaan/cultuur	++

Omgeving	
Stedelijkheid	++
Historische karakter	++, mix oud en nieuw
Status (€/m ²)	++
Privacy	-- (veel ontmoeting)
Gelijkgestemden	--

Bereikbaarheid	
Auto	--
OV	++ (vooral Gorinchem)
Parkeren voor de deur	--

Woningen	
Nieuwbouwaanbod	+ (inbreidingslocaties)
Aandeel appartementen	++
Aandeel koopwoningen	- (groeidend aandeel)
Maat van de woningen	-- (vaak relatief klein)
Experimentele architectuur	++ (mix met historisch)



Bron: Woonmilieubenadering ABF, bewerking KAW en Motivaction

2 Woonwijk vooroorlogs

Voorzieningen	++ = veel, -- = weinig
Nabijheid werk	+
Nabijheid voorzieningen	+
Nabijheid uitgaan/cultuur	+

Omgeving	
Stedelijkheid	+
Historische karakter	+
Status (€/m ²)	Gevarieerd
Privacy	-
Gelijkgestemden	-

Bereikbaarheid	
Auto	-
OV	+
Parkeren voor de deur	-

Woningen	
Nieuwbouwaanbod	-
Aandeel appartementen	-
Aandeel koopwoningen	+
Maat van de woningen	-
Experimentele architectuur	-



Bron: Woonmilieubenadering ABF, bewerking KAW en Motivaction

3 Woonwijk naoorlogs tot Vinex

Voorzieningen ++ = veel, -- = weinig

Nabijheid werk	+
Nabijheid voorzieningen	+
Nabijheid uitgaan/cultuur	-

Omgeving

Stedelijkheid	+/-
Historische karakter	--
Status (€/m ²)	--
Privacy	+/-
Gelijkgestemden	+/-

Bereikbaarheid

Auto	+
OV	+
Parkeren voor de deur	+

Woningen

Nieuwbouwaanbod	- (recent, maar niet nieuw)
Aandeel appartementen	++ (stempel) tot - ('90s)
Aandeel koopwoningen	+/- ('90s / stempel)
Maat van de woningen	+
Experimentele architectuur	--



Bron: Woonmilieubenadering ABF, bewerking KAW en Motivaction

4 Vinex en verder

Voorzieningen ++ = veel, -- = weinig

Nabijheid werk	+
Nabijheid voorzieningen	+
Nabijheid uitgaan/cultuur	-

Omgeving

Stedelijkheid	-
Historische karakter	--
Status (€/m ²)	+
Privacy / ontmoeting	Privacy
Gelijkgestemden	+

Bereikbaarheid

Auto	++
OV	-
Parkeren voor de deur	++

Woningen

Nieuwbouwaanbod	++
Aandeel appartementen	+/-
Aandeel koopwoningen	++
Maat van de woningen	++
Experimentele architectuur	+/- (incidenteel)



Bron: Woonmilieubenadering ABF, bewerking KAW en Motivaction

5 Voorzieningendorpen

Voorzieningen ++ = veel, -- = weinig

Nabijheid werk	-
Nabijheid voorzieningen	+
Nabijheid uitgaan/cultuur	-

Omgeving

Stedelijkheid	-
Historische karakter	+
Status (€/m ²)	+/-
Privacy / ontmoeting	Ontmoeting
Gelijkgestemden	+

Bereikbaarheid

Auto	+
OV	-
Parkeren voor de deur	++

Woningen

Nieuwbouwaanbod	+
Aandeel appartementen	-
Aandeel koopwoningen	+
Maat van de woningen	+
Experimentele architectuur	-



Bron: Woonmilieubenadering ABF, bewerking KAW en Motivation

6 Woondorpen

Voorzieningen ++ = veel, -- = weinig

Nabijheid werk	-
Nabijheid voorzieningen	-
Nabijheid uitgaan/cultuur	--

Omgeving

Stedelijkheid	--
Historische karakter	+
Status (€/m ²)	-
Privacy / ontmoeting	Ontmoeting
Gelijkgestemden	++

Bereikbaarheid

Auto	+/-
OV	--
Parkeren voor de deur	++

Woningen

Nieuwbouwaanbod	--
Aandeel appartementen	--
Aandeel koopwoningen	++
Maat van de woningen	+
Experimentele architectuur	-



Bron: Woonmilieubenadering ABF, bewerking KAW en Motivation

7 Landelijk wonen

Voorzieningen

++ = veel, -- = weinig

Nabijheid werk

-

Nabijheid voorzieningen

--

Nabijheid uitgaan/cultuur

--

Omgeving

Stedelijkheid

--

Historische karakter

+

Status (€/m²)

-

Privacy / ontmoeting

Privacy

Gelijkgestemden

++

Bereikbaarheid

Auto

+/-

OV

--

Parkeren voor de deur

++

Woningen

Nieuwbouwaanbod

--

Aandeel appartementen

--

Aandeel koopwoningen

++

Maat van de woningen

++

Experimentele architectuur

-



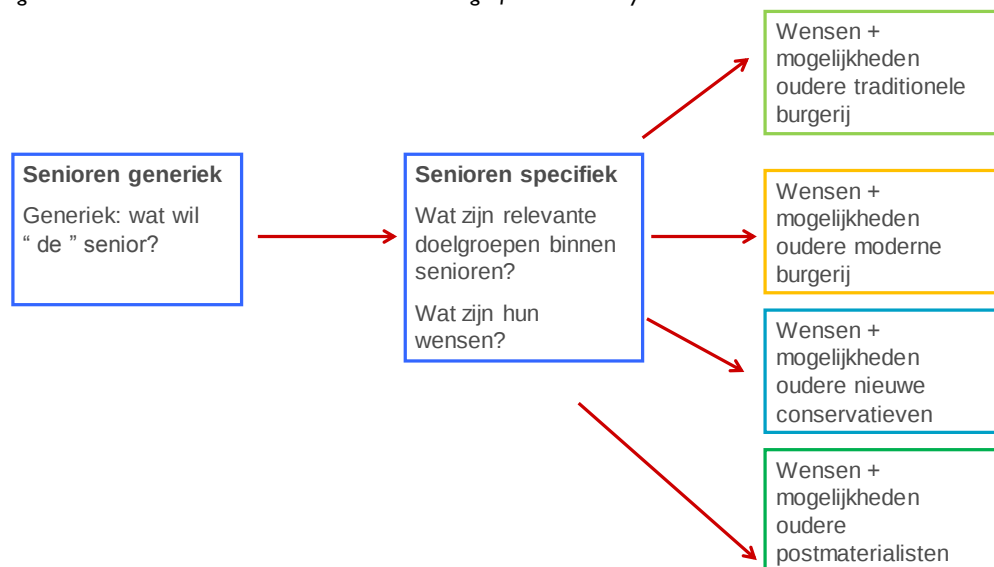
Bron: Woonmilieubenadering ABF, bewerking KAW en Motivaction

2.3 Relatie tussen sociodemografische aanpak en Mentality-aanpak

Deze woonvisie onderscheidt zich van de traditionele aanpak doordat er zowel aandacht wordt besteed aan sociodemografische eigenschappen van burgers als leeftijd en inkomen als aan hun waarden en wensen aan de hand van het Mentality-model. Door deze beide te integreren ontstaat een woonvisie die meer inzicht biedt dan wanneer alleen aandacht wordt besteed aan leeftijd of huishoudenssituatie.

Neem als voorbeeld de senioren: een belangrijke groep voor gemeentelijk of regionaal beleid maar intussen is duidelijk dat dé senior niet bestaat. Van elk Mentality-milieu is bekend in welke leeftijdsgroepen, inkomensklassen en opleidingsniveaus een segment meer of minder dan gemiddeld is te vinden. Door te kijken naar de in omvang grootste Mentality-milieus per leeftijdscategorie is meer inzicht te krijgen in de woonwensen van senioren. Senioren die behoren tot Mentality-milieu traditionele burgerij stellen andere eisen aan wonen op hun oude dag dan senioren met waarden die passen bij de moderne burgerij of postmaterialisten. Door met de wensen van elk van de grootste Mentality-doelgroepen onder senioren rekening te houden kan een gedifferentieerd aanbod aan seniorenhuisvesting worden gerealiseerd dat daarmee meer dan één type senior aanspreekt. Doordat de Mentality-milieus verschillen in gemiddeld inkomen kan ook in de marktsegmentatie rekening worden gehouden met deze verschillen. Op die manier kan de AV in haar beleid beter aansluiten bij de woonwensen van haar burgers. Dit voorbeeld is voor senioren, maar de combinatie van Mentality en sociodemografie biedt ook meer inzicht in het ontwikkelen van beleid voor bijvoorbeeld starters, jonge gezinnen en hogere inkomens.

Figuur 2.1. schematisch voorbeeld relatie sociodemografie en Mentality: senioren



Bron: Motivation

Alleen aandacht besteden aan Mentality is geen succesvolle strategie: de waarden van een jonge postmoderne hedonist verschillen weliswaar niet wezenlijk van een postmoderne hedonist op leeftijd, maar de uitgangspositie in leeftijd, inkomen en huishoudenssituatie is wel wezenlijk anders. Ze zullen daardoor niet zonder meer voor dezelfde woning (kunnen) kiezen. Alleen de combinatie van aandacht voor waarden én aandacht voor de verschillende sociodemografische groepen in de AV biedt daarom een goede basis voor een bruikbare woonvisie.

2.4 In vier stappen naar een regionale woonvisie

De regio Alblasserwaard-Vijfheerenlanden stelt een nieuwe woonvisie op, die dient als kader voor prestatieafspraken in de regio. Aanleidingen:

1. De afgelopen jaren zijn de woningmarkt, de maatschappij en de economie fors veranderd;
2. De geldende regionale woonvisie uit 2005 is – met enkele verlengingen – in 2012 verlopen;
3. Er is een Toekomstvisie 2030 opgesteld (Open, voor elkaar);
4. De provincie vraagt regio's om met een helder kader te komen;
5. De Structuurvisie 2030 geeft richting.

We zien als regio meerwaarde in de synergie die voortvloeit uit het samen beleid voeren op de woningmarkt. Dat draagt bij aan een sterke *regionale* woningmarkt in relatie tot omliggende gebieden. Samen staan we sterker. We houden bij het opstellen van de woonvisie echter oog voor de volgende aandachtspunten:

- Oog voor de lokale situatie en bewustzijn dat het proces niet alleen rationeel wordt gestuurd;
- Aanhaken op de samenwerkingsfase waarin Alblasserwaard-Vijfheerenlanden nu zit;
- Verkrijgen van inzicht in meerwaarde van samenwerking;
- Samenwerken: lokaal wat lokaal kan, regionaal wat regionaal moet

We werken in vier stappen naar een regionale woonvisie:

1. Deel I Een foto van de regio in 2012
2. Deel II Een foto van de regio in 2020
3. Deel III Een visie: welke keuzes maken we tot 2020?
4. Deel IV: Besluitvorming

Dit document is de uitwerking van stap 1. In deze 'foto' van de regio vatten we de belangrijkste kenmerken samen per regio, gemeente en waar mogelijk ook per plaats of buurt. De informatie beperkt zich zoveel mogelijk tot feiten. Dit gebruiken we als onderlegger voor het vervolg: vooruitkijken en keuzes maken over afstemming van woonbeleid. Analyses in deze rapportage:

- Demografische verschillen en de ontwikkelingen in de afgelopen jaren;
- Migratiestromen en de belangrijkste woningmarktrelaties in de regio;
- Samenstelling van de woningvoorraad en de ontwikkeling in de afgelopen tien jaar;
- Samenvatting van huidige matches en frictie in vraag en aanbod naar woningen;
- Een beschrijving van groepen bewoners op basis van Mentality-milieus, hun woonsituatie, hun woonwensen en hun sociodemografische samenstelling;

Deze foto van 2012 dient als basis voor de vervolgstappen. Om die reden stellen we deze foto vast als gezamenlijke onderlegger. Nadat de betrokken portefeuillehouders van alle gemeenten zich gecommitteerd hebben aan de inhoud van deze onderlegger, bieden we het document ter kennisname aan bij de colleges, raden en corporaties in de regio.

Vanaf oktober starten de werkzaamheden om stap 2 gereed te maken. Daarin blikken we vooruit. We brengen in beeld waar de vraag van 2020 al dan niet overeenkomt met het huidige aanbod van de regio. Ook dit document wordt op soortgelijke wijze vastgesteld en voorgelegd. Vanaf februari 2013 volgt stap 3, waarin we kiezen welke frictie op welke manier door welke partijen te overbruggen zijn. Daarna volgt besluitvorming (stap 4).

3. Trends en ontwikkelingen

3.1 Landelijke trends

Er zijn ontwikkelingen op de woningmarkt die regio-overstijgend en algemeen geldend zijn. Een deel daarvan is structureel van aard, een deel daarvan is actueel het gevolg van de financiële en woningmarktcrisis waarin we ons nu bevinden. Vooruit kijken in een crisis is lastig, maar enkele bewegingen lijken wel sterker te worden. We schetsen hierna een beeld van deze ontwikkelingen.

Structurele marktontwikkelingen

Naast de actuele situatie zien we enkele structurele ontwikkelingen die er toe leiden dat - ook na de crisis – de woningmarkt blijvend anders is dan in het vorige decennium.

- Minder groei. In vrijwel alle delen van Nederland neemt de groei van het aantal inwoners en huishoudens af. Groot stedelijke agglomeraties zijn hier een uitzondering van. Door een lager kindertal neemt de groei van aantal inwoners al langer af. Dit werd gecompenseerd door individualisering / kleinere gezinnen waardoor het aantal huishoudens relatief sterk groeide. Ook die factor vlakt langzaam af.
- Vergrijzing. Alle regiogemeenten vergrijzen, waarbinnen Gorinchem sinds 2002 relatief het minst, omdat deze gemeente relatief veel jonge mensen wist te behouden.
- Veranderende zorgwetgeving: Rijksbeleid stuurt aan op scheiden van wonen en zorg, zo lang mogelijk zelfstandig wonen, pas bij intensieve zorgvraag een indicatie voor wonen inclusief zorg.
- Generatie-effect. Door het ‘generatie-effect’ uit zich de vergrijzing anders dan voorheen. Toekomstige ouderen zijn gemiddeld genomen gezonder en kapitaalkrachtiger dan de vorige generatie. Ze organiseren grotendeels zelf hun zorg. Ze hebben vaak een koopwoning en blijven daar zo lang mogelijk wonen. Voorspelde overschotten in de eengezins koopsector blijven daardoor grotendeels uit.
Overigens is er óók een groep minder kapitaalkrachtige en / of gezonde ouderen. Deze groep groeit óók in aantal, hun huidige woning biedt meestal minder ruimte, ze zijn afhankelijker van voorzieningen nabij en dat leidt tot meer vraag naar aangepaste woningen¹.
- Individualisering. Steeds meer mensen wonen alleen. Doordat de gewenste woonruimte per persoon blijft groeien, leidt dit niet tot vraag naar heel kleine woningen, maar tot minder kamers.
- Trekkraft van voorzieningen en bereikbaarheid. Mensen verhuizen gemiddeld in een kwart van de gevallen vanwege de woningen en in bijna alle andere gevallen vanwege voorzieningen, werk of bereikbaarheid. Naarmate mensen jonger, hoger opgeleid en kapitaalkrachtiger zijn, verhuizen zij over grotere afstanden, richting stedelijke gebieden of anders goed bereikbare landelijke woongebieden. Binnen gemeenten zien we mensen met een lokale binding verhuizen van woondorpen naar voorzieningendorpen².
- Grotere nadruk op energiezuinigheid. Er ontstaat een tweedeling tussen energiezuinige, onderhoudsvriendelijke woningen en andere (oudere) woningen. Slecht geïsoleerde woningen – vooral die met veel inhoud – zijn door de stijgende energielasten moeilijker te verhuren / verkopen. In karakteristieke delen van de oudere voorraad wordt flink geïnvesteerd, maar woningen zonder bijzondere historische of architectonische waarde voelen de concurrentie van nieuwbouw meer dan voorheen.

¹ Zie bijvoorbeeld het rapport Senioren op de woningmarkt, achtergrondrapportage (Rigo, 2009).

² Zie bijvoorbeeld WoOn 2009, Migratieonderzoek Groningen-Drenthe 2012.

- Grotere nadruk op de bestaande voorraad. Een logisch gevolg van afnemende groei en (actueel) stagnatie in de doorstroming is een groeiende nadruk op de bestaande voorraad. Bij particulieren is dit merkbaar in meer verbouwingen, de geïnterviewde corporaties geven allen aan prioriteit te leggen bij vernieuwing de bestaande voorraad en woonbuurten, boven uitbreiding. Binnen de regio Alblasserwaard-Vijfheerenlanden vond voorraadvernieuwing zowel in Leerdam en Gorinchem plaats als in gemeenten met vooral dorpen. Het belang van een aantrekkelijke bestaande voorraad neemt toe!

Actueel marktbeeld

De woningmarkt in heel Nederland kampt anno 2012 met een ernstige stagnatie in de nieuwbouw en de doorstroming. De woonwensen zijn niet acuut veranderd, maar de mogelijkheid of de durf om een stap op de woningmarkt te zetten, is drastisch afgenomen.

De belangrijkste oorzaken zijn:

- Afgenomen consumentenvertrouwen, mede omdat de baan zekerheid is afgenomen;
- Lagere leenbereidheid: waar banken voor de financiële crisis ruimhartig kredieten verstrekten, is actueel het tegengestelde waar. Omwille van herkapitalisering zijn banken soms zelfs voorzichtiger bij kredietverstrekking dan regelgeving voorschrijft. Lagere leencapaciteit werkt prijsdaling in de hand. De wetgeving is veranderd (nieuwe meer bindende inkomensgrenzen in de sociale huursector!).

Effecten zijn:

- Incidenteel sterk dalende huizenprijzen. Hoewel een algehele prijsdaling gemiddeld genomen juist is, zijn er belangrijke kanttekeningen te maken. Vooral snel verkopen is momenteel lastig, en dat leidt incidenteel tot fors lagere verkoopprijzen. Bovendien worden er minder woningen verkocht dan voorheen, waardoor negatieve uitschieters zwaar doorwegen in het gemiddelde prijsniveau. Bij kwalitatief goede woningen op gewilde plekken zien makelaars geen noemenswaardige prijseffecten. Ook mét deze nuance betekent dit overigens dat mensen niet langer een woning kopen met waardestijging als belangrijk doel.
- Minder doorstroming. Mensen blijven langer wonen, vaak ook omdat hun huidige woning niet snel verkoopbaar is voor een acceptabele prijs.
- Meer druk op de huurmarkt. Mensen die voorheen de stap van huur naar koop maakten, stellen dit nu vaak uit (uit voorzichtigheid of vanwege lagere leencapaciteit). Corporaties merken dit ook bij verkoop van voormalige huurwoningen. De aanwas van huurders gaat wel door. Met name jongeren ondervinden hierdoor vaker problemen om de markt te betreden.
- Onbalans tussen prijzen voor nieuwbouw en bestaande bouw. Grond is vaak aangekocht toen de marktprijzen nog stegen. Bij dalende marktprijzen in de bestaande woningvoorraad, blijken de (residueel berekende) grondprijzen niet langer concurrerend te zijn. Zonder prijscorrectie leidt dit tot stagnatie in de nieuwbouw.
- Minder investeringscapaciteit bij corporaties, door:
 - Invoering van vennootschapsbelasting;
 - Lagere verkoopaantallen
 - Dekking van verliezen binnen de sector (zoals Vestia)

Welk effect de keuzes in het regeerakkoord van oktober '12 hebben op de huur- en koopmarkt, is nog moeilijk te voorspellen. Deels doordat de uitwerking van de keuzes nog moet gebeuren

(zoals de precieze invloed van gemeenten op het beleid van corporaties), deels omdat van maatregelen langzaam het effect zal blijken.

3.2 Regionale en gemeentelijke trends

Bevolkings- en huishoudenssamenstelling

De figuur hiernaast laat zien dat de gemeente Leerdam, en in mindere mate Hardinxveld-Giessendam en Zederik de afgelopen tien jaar een daling van het inwonertal kenden. Vooral in Gorinchem nam het aantal inwoners toe. Relatief gezien groeiden ook Giessenlanden en Molenwaard relatief snel. In alle gemeenten nam het aantal huishoudens toe, parallel daarmee ook de woningvoorraad. Zie de volgende subparagraaf.

Tabel 3.1: Ontwikkeling aantal inwoners '02-'12

	Inwoners '12	Ontwikkeling '02-'12	Krimpene CBS-buurtten (zie fig 1 bijlage)
Giessenlanden	14.500	+170 / 1,8%	Arkel
Gorinchem	35.100	+570 / 2,2%	
Hard-Giessendam	17.650	+175 / -0,5%	Neder-Hardinxveld
Leerdam	20.650	-335 / -1,7%	Leerdam, Kedichem
Molenwaard	29.100	+370 / 1,3%	Oud-Alblas, Wijngaarden, Nieuwpoort
Zederik	13.450	-230 / -1,0%	Ameide, Lexmond, Hei- en Boeicop
Regio A-V	130.450	+335 / 0,6%	

Bron: CBS

De verschillen in leeftijdsopbouw tussen gemeenten zijn beperkt en dat geldt ook voor de trendmatige ontwikkelingen:

- Alleen Molenwaard valt op door een iets hoger aandeel 40-65 jarigen en 0-25 jarigen / een hoog aandeel gezinnen
- In alle gemeenten zien we een afname van het aantal kinderen tot 15 jaar. De meeste gemeenten wisten hun aantal 15-25 jarigen op peil te houden, uitzondering is Leerdam. Enerzijds stromen jongeren uit (krimp 18-plussers), anderzijds is het gemiddelde gezin steeds ouder, met steeds oudere kinderen (groei 15-plussers). Deze gezinnen staan aan de vooravond van de 'empty-nest fase'. Dit is een autonome, landelijk geldende ontwikkeling. In Leerdam is dit al het beste zichtbaar.
- De afname van de groep 25-40 jarigen is overal fors. Grotendeels heeft dit te maken met 'cohortverschuiving': ook de staart van de babyboomgeneratie is de afgelopen 10 jaar de veertig gepasseerd. De groep 40-65 jarigen groeide overal.
- Overal neemt het aandeel ouderen toe, met name in de leeftijdsklasse 65-85 jaar. De groep 85-plussers zal pas na 2020 fors groeien.

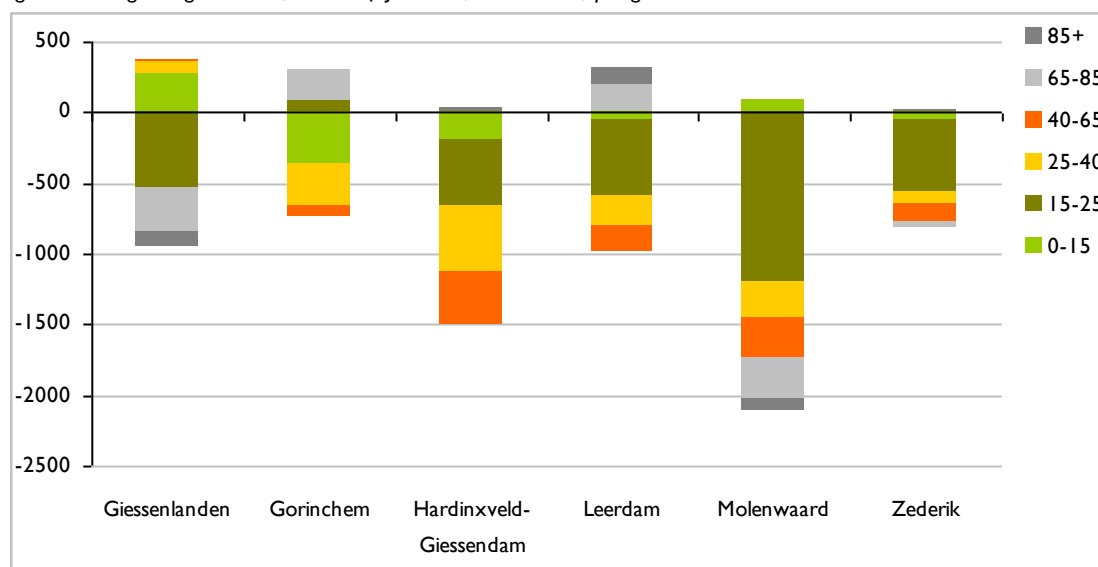
Zie de bijlage figuren 2 en 3 voor begeleidende figuren.

Migratie

Migratie is de grootste factor in de ontwikkeling van inwoners en huishoudens. Alle gemeenten verliezen per saldo inwoners door migratie, hoewel dit in Gorinchem slechts marginaal is. De volgende figuur geeft het saldo van de in- en uitstroom per leeftijdsklasse weer.

- Alle gemeenten, met uitzondering van Gorinchem verliezen per saldo jongeren (15-25 jaar), zoals gebruikelijk buiten de grootstedelijke agglomeraties.
- Giessenlanden is de enige gemeente die per saldo gezinnen met kinderen aantrekt. Met name Hardinxveld-Giessendam en Molenwaard verliezen hen.
- Leerdam en Gorinchem trekken senioren aan, mede door het woonzorgaanbod daar. Vooral in Molenwaard en Giessenlanden vertrekt deze groep. Dit is doorgaans een honkvaste groep!
- Bijna alle kernen binnen de gemeenten laten een negatief saldo zien. Alleen Gorinchem-Centrum is een duidelijke uitzondering en (mogelijk) ook Leerdam-Centrum (voor Leerdam ontbreken gegevens op dat lage schaalniveau)

Figuur 3.1: Migratie gemeenten, naar leeftijdsklasse, 2007-2011, per gemeente.



Bron: CBS, 2012

Structurele migratiestromen zeggen veel over de 'saldo' woningmarktrelaties tussen gemeenten (instroom min uitstroom). We onderzochten de stromen tussen 2007 en 2011 (zie de bijlage figuren 4 t/m 6 voor figuren). Binnen de stromen is niet gecorrigeerd op de bijzondere factor van jongeren (stroom naar grote steden) en eventuele opening of sluiting van asielzoekerscentra in deze periode. Hoofdpunten:

- Giessenlanden trekt een klein aantal inwoners uit de gemeente Molenwaard, maar verliest vooral aan andere gemeenten, binnen de regio en daarbuiten. Het sterkste verband is er met Gorinchem, waar naartoe ook de grootste saldo uitstroom is.
- Gorinchem trekt inwoners aan uit alle regiogemeenten en uit Lingewaal. Er is een lichte uitstroom naar Utrecht en Rotterdam, vooral jongeren.
- Hardinxveld-Giessendam trekt een klein aantal inwoners uit Molenwaard en Giessenlanden, maar verliest aan andere gemeenten, binnen en buiten de regio. Het sterkste verband is er met Gorinchem én Sliedrecht, waar naartoe ook de grootste saldo uitstroom is.

- Leerdam laat een tweeledig beeld zien. Er is een relatief sterke instroom uit Zederik, maar tegelijk uitstroom naar Gorinchem. De uitstroom naar Utrecht bestaat deels uit jongeren. Leerdam weet onvoldoende mensen uit de regio Utrecht te trekken om dit te compenseren.
- Molenwaard verliest vooral aan andere gemeenten, zowel binnen de regio als daarbuiten. Het sterkste verband is er met de steden Alblasterdam, Sliedrecht en Rotterdam.
- Zederik verliest inwoners aan Leerdam én Gorinchem. De overige verbanden binnen de regio zijn licht positief, maar onvoldoende om de negatieve relaties te compenseren. Er is een bijna neutrale relatie met de gemeenten Utrecht, Vianen en Nieuwegein.

Woningvoorraad

De woningvoorraad per gemeente laat veel grotere verschillen dan de bevolkingssamenstelling:

- Gorinchem en in mindere mate Leerdam hebben een hoog aandeel corporatiewoningen.
- De niet-stedelijk gemeenten vallen op door een hoog aandeel gezinskoopwoningen. De voorraad van Giessenlanden en Zederik kent een hoog aandeel vrijstaande woningen en tweekappers duurder dan €300.000, de andere gemeenten naar verhouding meer rijwoningen en goedkopere tweekappers.
- Vooral in Gorinchem zijn veel huurappartementen te vinden. In Leerdam en vooral de niet-stedelijke gemeenten is de voorraad huurappartementen relatief klein, zoals gebruikelijk. Daar zijn het vaker gezinshuurwoningen.

Zie de bijlage figuren 7 voor een illustrerende figuur en aantallen.

De voorraadontwikkeling is (deels) verklarend voor de demografische ontwikkelingen per gemeente. Gebrek aan passend woningaanbod leidt tot onnodige uitstroom en stagnatie (overaanbod is tegelijk géén garantie op instroom).

In absolute aantal was de netto woningvoorraadgroei het grootst in Gorinchem, maar relatief gezien groeide de voorraad van de gemeente Molenwaard sneller. Vooral in Zederik was de voorraadgroei beperkt doordat enkele binnen dorpse locaties moeilijk ontwikkelbaar bleken.

In Leerdam, Hardinxveld-Giessendam en Giessenlanden werden relatief veel woningen gesloopt. In de laatste twee gemeenten betrof het (hangt mogelijke samen met de aanleg van de Betuwe route) veel gezinswoningen in particulier eigendom. In Gorinchem werden veel huurappartementen vervangen, in Leerdam veel huurgezinswoningen.

Kenmerken per gemeente, 2001-2010:

- Giessenlanden: 9% nieuw en 3% sloop t.o.v. voorraad 2001, relatief veel nieuwbouw van dure gezinskoopwoningen;
- Gorinchem: 8% nieuw t.o.v. voorraad 2001 en 2% sloop t.o.v. voorraad 2001, relatief veel nieuwe appartementen in corporatie en particuliere sector;
- Hardinxveld-Giessendam: 8% nieuw t.o.v. voorraad 2001 en 3% sloop t.o.v. voorraad 2001, relatief veel rijkoopwoningen / goedkopere tweekappers en corporatieappartementen;
- Leerdam: 9% nieuw t.o.v. voorraad 2001 en 4% sloop t.o.v. voorraad 2001, sterk gemengd programma, relatief veel gezinshuurwoningen;
- Molenwaard: 10% nieuw t.o.v. voorraad 2001 en 2% sloop t.o.v. voorraad 2001, relatief veel koopwoningen in de rij / goedkope tweekappers en gezinshuurwoningen.
- Zederik: 5% nieuw t.o.v. voorraad 2001 en 1% sloop t.o.v. voorraad 2001, relatief veel nieuwbouw van dure gezinskoopwoningen;

Zie de bijlage figuur 8, 9 voor een illustrerende tabel en figuur.

Kwalitatieve matches op de woningmarkt anno 2012

Op basis van eerdere marktanalyses en onderzoeken is een beeld te schetsen van de marktopgaven. Deels is deze informatie verouderd als gevolg van het tijdstip van verschijnen en de marktcrisis; het effect beschreven we in de vorige paragraaf:

- Minder doorstroming;
- Meer nadruk op de bestaande woningvoorraad;
- Meer druk op de onderkant van de markt (waaronder huurmarkt) en minder markt voor het dure segment. De eenzijdige behoefte aan meer, groter en beter vertaalt zich momenteel in een veel meer gefragmenteerde behoefte, met óók vraag naar goedkoop, klein en eenvoudig.
- Dit neemt niet weg dat kwalitatieve vraagverschuiving blijft bestaan.
 - Vergrijzing zorgt blijvend voor behoefte aan andere woningen, maar de oplossing zal vaker in de huidige voorraad gevonden (moeten) worden.
 - Starters vragen ook nu om woonruimte, maar blijven noodgedwongen langer thuis wonen. Ze kiezen vaker voor huur dan voor koop.
 - Gezinnen vragen ook nu om meer kwaliteit en ruimte maar lossen dat vaker op door verbouwing in plaats van door verhuizing..

De rapportage “De nieuwe realiteit in woningbouwproductie, Alblasserwaard-Vijfheerenlanden” (GenP, 2010) schetst de marktkansen en marktrisico’s in de regio. Het volgende schema vat dit samen, op basis van vergelijking tussen het *huidige aanbod, de huidige korte termijn woonwensen en de toekomstige ontwikkeling van doelgroepen*.

Figuur 3.2: Marktkansen en –risico’s op de koopmarkt.

Kansrijke segmenten (grote vraag)	Segmenten met beperkt marktrisico (kleine vraag)	Risicovolle segmenten (verzadigd, evt. overschot)
Eengezins, Middelduur, Huur Eengezins, Goedkoop, Huur* Eengezins, Goedkoop, Koop** Appartement, Goedkoop, Huur***	Eengezins, Middelduur, Koop** Eengezins, Duur, Huur Appartement, Goedkoop, Koop** Appartement Middelduur, Huur	Eengezins, Duur, Koop Appartement, Duur, Koop Appartement, Middelduur, Koop Appartement, Duur, Huur

* Vooral in niet-stedelijke gemeenten

** Vooral in stedelijke gemeenten

*** Vooral in voorzieningendorpen

Bron: afzet van (koop)woningen in 2009 NVB, bewerking GenP, 2010

Het beeld is opgetekend voor de regio als geheel. Met name Gorinchem en in mindere mate Leerdam hebben een wezenlijk andere voorraad. Daar is ook de vraag anders, vaker gevoed door kleine huishouden

Ingezoomd: sociale huurvoorraad

Het CBS verschaft actuele gegevens over de samenstelling van de woningvoorraad naar inkomensgroep. De data stamt uit 2011, toen de inkomensgrens €33.500 was (inmiddels is dit €34.085). Hieruit is een grove maat te bepalen voor de druk op de sociale voorraad. Daarnaast is er onderzoek gedaan in 2008 door ABF naar de gewenste kwantitatieve en kwalitatieve verschuiving in de sociale huurvoorraad, later vertaalt in “Kansen voor starters”. Zie de bijlage figuur 10 en 11 voor een illustrerende tabel en figuur. Uitkomsten:

In aantallen:

- Met oog op de voorspelde groei van het aantal huishoudens, de voorspelde sloop en het benodigde aandeel huur, geldt voor de corporaties en totale voorraadopgave van ca. 200 woningen per jaar in de hele regio (ABF, Kansen voor starters).
- Leerdam en Gorinchem hebben een relatief grote sociale voorraad die zelfs in absolute termen groter is dan de doelgroep met een inkomen tot €33.000. Hier is de scheefheid als gevolg daarvan ook het grootst. Signalen van de corporaties zelf wijzen tegelijk op een relatief grote druk op de sociale voorraad, vooral in Gorinchem. Scheefheid oplossen is hier een nuttige strategie om de druk te verlagen.
- In Hardinxveld-Giessendam is de recente toevoeging relatief groot, en bovendien geschikt voor senioren. De voorraaddruk is in theorie relatief groot, maar in de praktijk minder.
- Er is in theorie ook veel druk op de voorraad in Zederik, Giessenlanden, Molenwaard. Dit wordt ook gesignaleerd in het onderzoek van ABF (Kansen voor starters). Signalen van de corporaties wijzen op een afnemende druk op de huurmarkt in de perifeer gelegen dorpen en een toenemende druk in de goed ontsloten kernen en het stedelijk gebied in het algemeen. Of de relatief kleine voorraad werkelijk te klein is, valt zeker in de kleine dorpen te betwijfelen.

Kwalitatief:

- De doelgroep verandert van karakter: ene hoger aandeel senioren en starters, een lager aandeel gezinnen en andere doorstromers. Daardoor is er meer vraag naar:
 - levensloopbestendige woningen (de komende jaren bruikbaar voor senioren, na de vergrijzingspiek ook voor anderen);
 - goedkope woningen voor starters; niet door nieuwbouw maar door voorzichtig om te springen met de goedkoopste voorraad. Daarnaast moet er ruimte blijven voor kleinschalige initiatieven en experimenten om direct voor starters te bouwen, kortingen te hanteren bij verkoop e.d.
- In de gemeenten Zederik en Molenwaard is behoefte aan goedkope huurappartementen;
- Overal, behalve in Gorinchem, behoefte aan middeldure huurappartementen.
- Een afbouw van de voorraad gezinshuurwoningen, vooral in Leerdam en Molenwaard;
- Bij deze inschatting is nog geen rekening gehouden met de actuele verschuiving in de behoefte van duur naar goedkoop. Hierdoor zal de druk op de goedkope (bestaande) voorraad in elk geval de eerstkomende jaren relatief groot zijn. Het voorspelde overschot aan goedkope en middeldure gezinshuurwoningen blijft uit, dure huurappartementen zijn minder goed verhuurbaar.

Volgens het rapport van ABF is de huidige lijn van werken de juiste lijn. Men doet er inderdaad verstandig aan de doorstroming op gang te brengen. Daarmee komt aanbod vrij en kunnen in een keten andere huishoudens (waaronder jongeren) geholpen worden.

Koopsector en de wal en schip groep

Het is belangrijk om onderscheid te maken in de 'Wal en Schip' groep met inkomen tussen €33.000 en €43.000 en de inkomensklasse daarboven. Beide groepen worden geacht zelfstandig in hun woningbehoefte te voorzien, maar in regio's met een hoge marktdruk, is met een inkomen tot €43.000 meestal geen volwaardig alternatief te krijgen voor een sociale huurwoning. Deze groep valt dus tussen wal en schip.

Met een inkomen vanaf €33.500 bruto per jaar is een mogelijk van €150.000, wat neerkomt om een maximale woningprijs van ca. €140.000. We brachten in beeld welke alternatieven er per gemeente zijn:

- De voorraad gezinswoningen tot (WOZ-waarde) € 150.000 is verwaarloosbaar, variërend van 0% tot 2%. Appartementen tot €150.000 maken 5% van de totale woningvoorraad van Gorinchem uit, maar in de andere gemeenten is dit maximaal 1,5%.
- Werkelijk keuzevrijheid begint pas in het segment tussen €150.000 en €200.000. Gezinswoningen in die prijsklasse zijn vooral te vinden in Hardinxveld-Giessendam, Zederik. In Gorinchem is ook dit segment relatief schaars, maar daar staat een relatief groot aanbod appartementen tegenover.

Per gemeente:

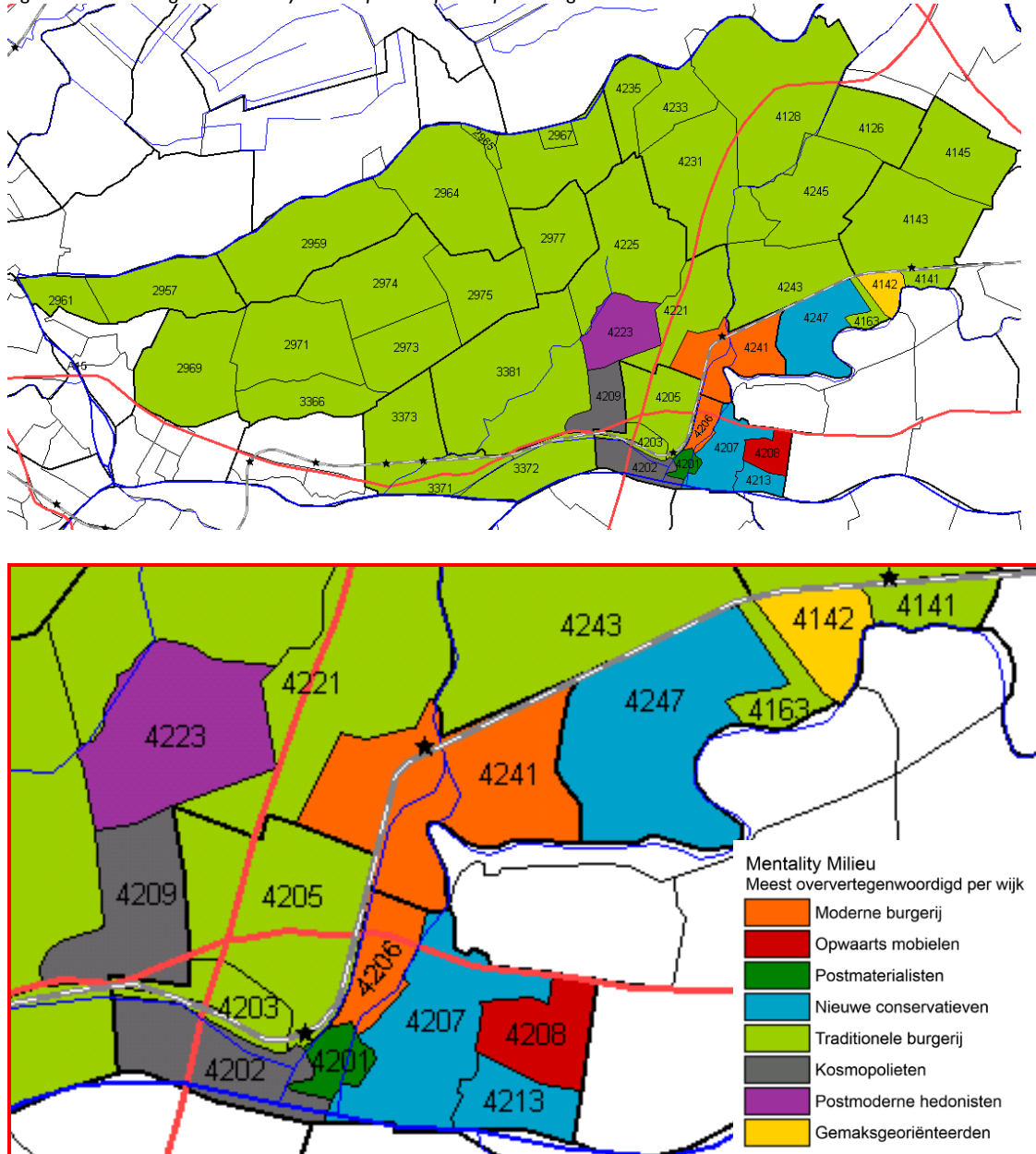
- In de prijsklasse tot €150.000 is het aanbod in alle gemeenten zeer beperkt en er is geen gelijkwaardige overstap mogelijk vanuit de sociale huursector.
- Giessenlanden: 31 woningen tot €200.000,-. Maximaal haalbare: rijwoningen tot 1990, ca. 125m², appartementen in het centrum tot 60m², appartementen elders tot ca. 100m².
- Gorinchem: 185 woningen tot €200.000,-. Maximaal haalbare: rijwoningen én appartementen tot 1990, ca. 100m².
- Hardinxveld-Giessendam: 161 woningen tot €200.000,-. Maximaal haalbare: rijwoningentot 1990, ca. 115m², kleine vooroorlogse tweekappers.
- Leerdam: 93 woningen tot €200.000,-. Maximaal haalbare: rijwoningentot 1990, ca. 100m², appartementen t.m nieuwbouw.
- Molenwaard: 96 woningen tot €200.000,-. Maximaal haalbare: rijwoningentot 1990, ca. 125m², kleine vooroorlogse tweekappers.
- Zederik: 36 woningen tot €200.000,-. Maximaal haalbare: rijwoningentot 1980, ca. 100m².

4. Woonprofiel van de regio AV

4.1 Verdeling van de Mentality-milieus in de regio

De kaart hierna geeft op vier-positie-postcodeniveau weer welke Mentality-milieus oververtegenwoordigd zijn ten opzichte van het landelijk gemiddelde.

Figuur 4.1: Verdeling van Mentality-milieus per vier-positie-postcodegebied



Bron: Motivaction

In onderstaande tabel is een top 3 te zien van de oververtegenwoordigde Mentality-milieus per gemeente. Dit hoeven overigens niet automatisch de in absolute omvang grootste groepen te zijn. De getallen zijn indexgetallen waarbij een indexgetal van 100 staat voor gelijk aan het Nederlandse gemiddelde. Hoe hoger het indexgetal groter dan 100 hoe sterker de oververtegenwoordiging.

Tabel 4.1: oververtegenwoordigde Mentality-milieus per gemeente

	Giessen-landen	Gorinchem	Graafstroom	Hardinxveld-Giessendam	Leerdam	Liesveld	Nieuw-Lekkerland	Zederik
1.	Traditionele burgerij 181	Nieuwe conservatieven 115	Traditionele burgerij 300	Traditionele burgerij 231	Traditionele burgerij 174	Traditionele burgerij 237	Traditionele burgerij 229	Traditionele burgerij 239
2.	Moderne burgerij 109	Moderne burgerij 110		Moderne burgerij 107	Moderne burgerij 106	Moderne burgerij 125	Moderne burgerij 108	Moderne burgerij 111
3.		Opwaarts mobilen 107			Opwaarts mobilen 102			

Bron: Motivaction/WDM, 2012

Het overgrote deel van de regio wordt kent een oververtegenwoordiging van het Mentality-milieu traditionele burgerij en in mindere mate de moderne burgerij. Alleen Gorinchem wijkt hier van af met een oververtegenwoordiging van de moderne burgerij, opwaarts mobilen en nieuwe conservatieven.

Tabel 4.2: Verdeling van Mentality-milieus per gemeente (N.B. 3 gemeenten Molenwaard nog apart)

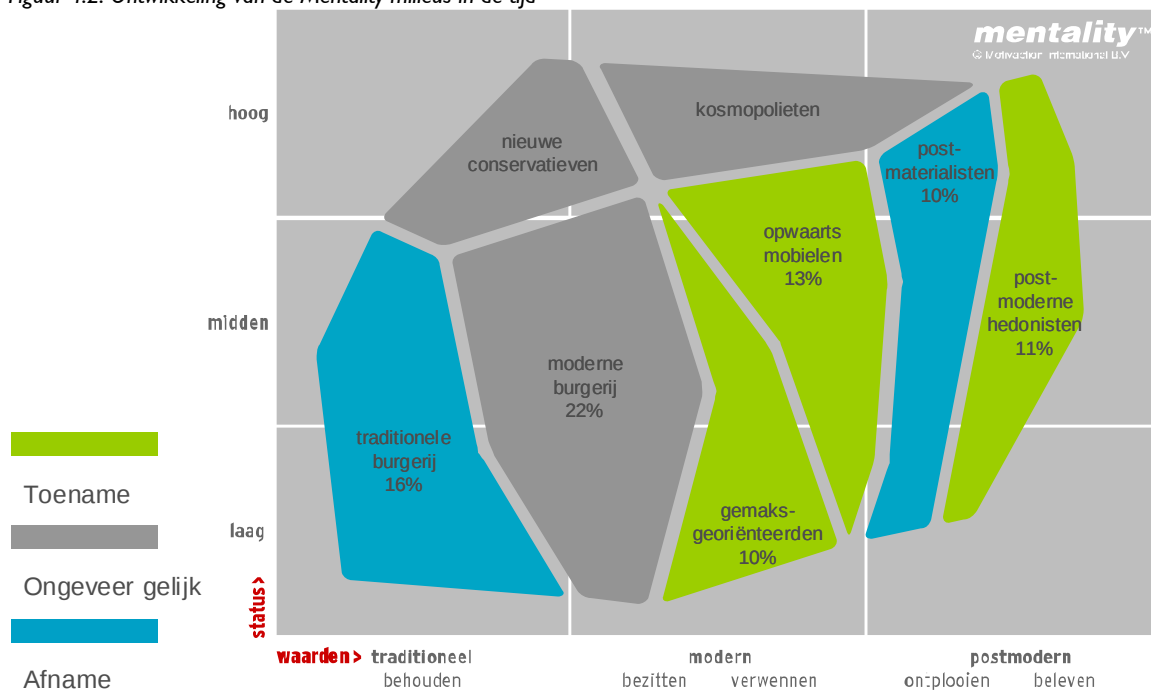
GEMEENTE	MB	OM	PM	NC	TB	KP	PH	GG
HELE REGIO	109	93	69	85	181	72	67	77
GIESSENLANDEN	122	92	62	80	188	67	67	58
GORINCHEM	110	107	85	115	95	95	86	99
GRAAFSTROOM	83	71	46	79	300	42	32	77
HARDINXVELD-GIESSENDAM	107	91	60	60	231	50	58	73
LEERDAM	106	102	68	77	174	81	65	81
LIESVELD	125	76	58	86	237	57	47	29
NIEUW-LEKKERLAND	108	71	66	72	229	69	57	64
ZEDERIK	111	72	71	54	239	45	65	69

Bron: Motivaction/WDM, 2012

Ontwikkeling van Mentality-milieus

Belangrijk voor de toekomst van de regio is de ontwikkeling van de Mentality-milieus in de toekomst. De oververtegenwoordigde groep traditionele burgerij zal de komende jaren in omvang afnemen. Groepen die groeien komen momenteel vooral in Gorinchem en Leerdam voor (postmoderne hedonisten, opwaarts mobilen en gemaksgereïenteerden).

Figuur 4.2: Ontwikkeling van de Mentality-milieus in de tijd

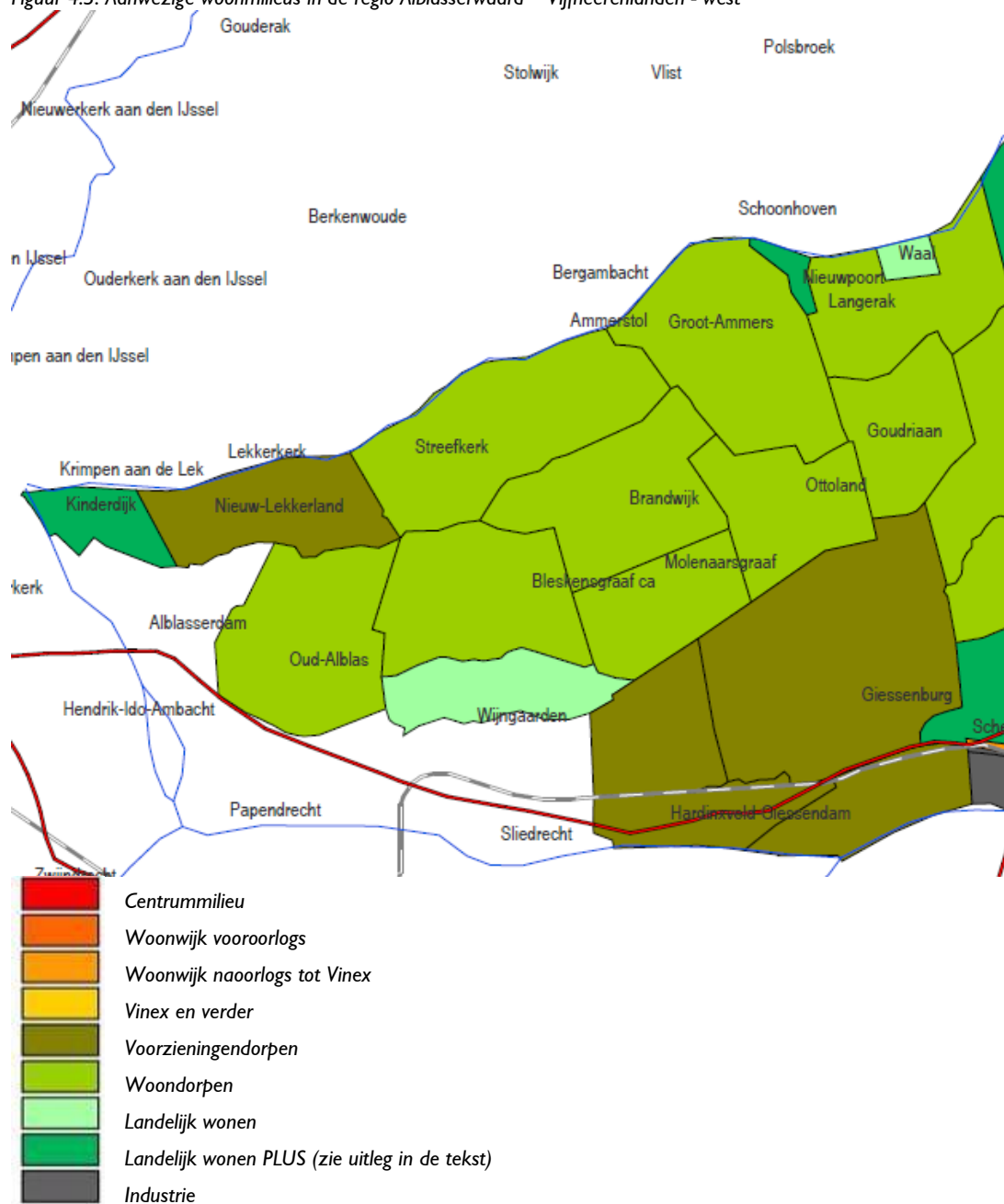


4.2 Woonmilieus in de regio

De kaart op de volgende pagina's (twee delen, west en oost) geeft weer hoe de regio is onderverdeeld in woonmilieus. Zie voor een toelichting op de woonmilieus paragraaf 2.2. Nota bene: een postcodegebied wordt aangemerkt als woonmilieu dat geldt voor de meeste inwoners van dat gebied. Vaak bevat een postcodegebied naast de primaire classificatie van het woonmilieu ook nog een gedeelte landelijk gebied. Dit is bijvoorbeeld ten noorden van Leerdam het geval. Daar is een postcodegebied op basis van de kenmerken van de wijk Hoogeind geclassificeerd als *woonwijk naoorlogs tot Vinex*, maar bevat het gebied hiernaast nog een gedeelte van het landelijk gebied van de Gemeente Leerdam. Omdat de wijk Hoogeind (veel) meer inwoners kent dan het omliggende landelijke gebied wordt het postcodegebied aangeduid als woonwijk.

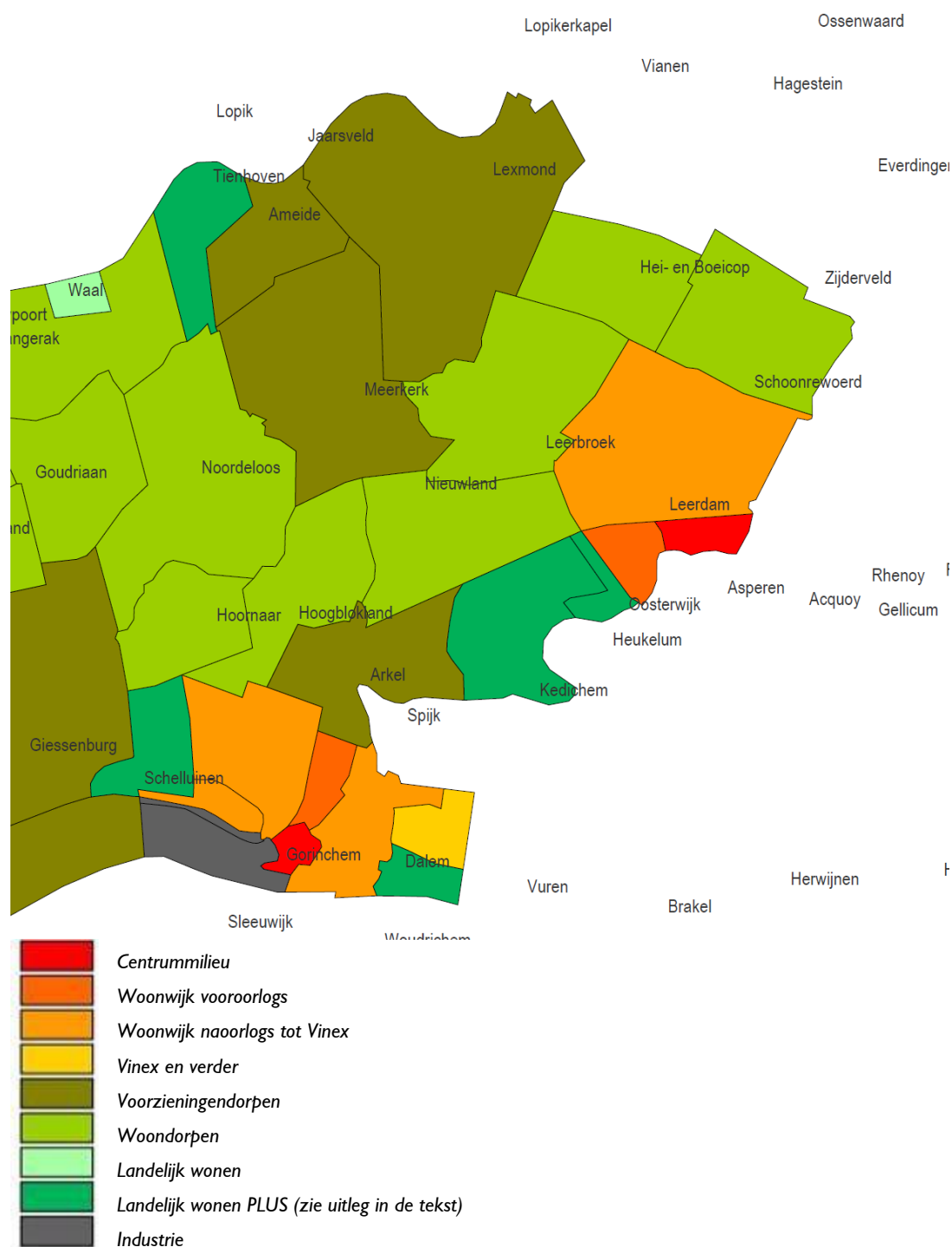
- Centrummilieus vinden we in Gorinchem en Leerdam, met daaromheen de gebruikelijke schillen van vooroorlogse woonwijken, naoorlogse woonwijken, Vinexwijken en de meest recente uitbreidingen;
- In de niet-stedelijke gemeenten:
 - Enkele voorzieningendorpen (o.a. Nieuw-Lekkerland, Hardinxveld-Giessendam, Meerkerk, Giessenburg, Arkel). Zij vervullen een belangrijke functie voor eigen bewoners en omliggende woondorpen en landelijke gebied;
 - Meerdere woondorpen met daaromheen landelijk gebied;
 - Landelijk wonen met een 'plus' vanuit bereikbaarheid, historische waarde en / of landschappelijke waarde (zie omschrijving in paragraaf 1.2): Dalem, Kedichem, Oosterwijk, Kinderdijk, Nieuwpoort, Tienhoven, Ameide. Zij hebben in potentie een aantrekkingskracht op huishoudens van buiten de regio die zich breed oriënteren en die zich door deze factoren laten leiden.

Figuur 4.3: Aanwezige woonmilieus in de regio Alblasserwaard – Vijfheerenlanden - west



Bron: combinatie van 5- en 13-deling woonmilieus ABF, aanvulling regio AV door Motivaction en KAW

Figuur 4.4: Aanwezige woonmilieus in de regio Alblasserwaard – Vijfheerenlanden – oost



Bron: combinatie van 5- en 13-deling woonmilieus ABF, aanvulling regio AV door Motivaction en KAW

4.3 Sociodemografische kenmerken Mentality-milieus in de regio

Motivaction heeft in samenwerking met haar datapartner WDM een aantal analyses uitgevoerd om een meer op de regio toegesneden beeld te krijgen van relevante sociodemografische eigenschappen van de Mentality-milieus in de regio. Deze data zijn zowel beschikbaar op het niveau van de gehele regio als per gemeente. Voor de gehele regio wordt de data hieronder gepresenteerd. Voor meer info per gemeente wordt de lezer verwezen naar hoofdstuk 4. Dit geldt zowel voor de leeftijds- en inkomensopbouw als voor de analyse van de WOZ waarde.

De data is op 2 manieren ontsloten:

1. Per Mentality-milieu is inzichtelijk hoeveel huishoudens c.q. hoeveel % van een bepaald milieu behoort tot een bepaalde leeftijds-, WOZ of inkomensklasse.
2. Per leeftijds-, WOZ of inkomensklasse is inzichtelijk hoeveel huishoudens en hoeveel % van de huishoudens in die klasse behoort tot een bepaald Mentality-milieu.

Op de volgende pagina is de tabel voor de leeftijdsverdeling van de verschillende Mentality-milieus opgenomen. De linkerkant van de tabel bevat het aantal huishoudens in absolute zin per categorie, de rechterkolom de percentages op basis van deze absolute aantallen. In alle onderstaande tabellen worden de volgende afkortingen voor de Mentality-milieus gehanteerd.

MB	Moderne burgerij
OM	Opwaarts mobilen
PM	Postmaterialisten
NC	Nieuwe conservatieven
TB	Traditionele burgerij
KP	Kosmopolieten
PH	Postmoderne hedonisten
GG	Gemaksgeoriënteerden

Leeftijd

In onderstaande tabel is te zien dat leeftijd en waarden tot op zekere hoogte samenhangen. Zo is meer dan 25% van de traditionele burgerij ouder dan 65, terwijl de postmoderne hedonisten en gemaksgeoriënteerden relatief jonge Mentality-milieus zijn. Voor beide segmenten geldt dat meer dan 20% jonger is dan 26 jaar.

Tabel 4.3: Mentality-verdeling naar leeftijdsklassen voor de Regio Alblasserwaard-Vijfheerenlanden, absoluut

	MB	OM	PM	NC	TB	KP	PH	GG	Totaal
Jonger dan 26 jaar	273	723	131	59	285	307	811	812	3.401
Tussen 26 - 30 jaar	578	841	170	86	595	332	725	685	4.012
Tussen 31 - 35 jaar	1.055	673	272	319	906	421	565	607	4.819
Tussen 36 - 40 jaar	1.649	769	369	339	1.017	281	442	564	5.429
Tussen 41 - 45 jaar	1.538	568	333	321	1.115	221	310	451	4.856
Tussen 46 - 50 jaar	1.315	459	525	332	1.303	386	298	279	4.896
Tussen 51 - 55 jaar	1.250	448	388	463	1.470	350	196	257	4.821
Tussen 56 - 60 jaar	1.101	481	439	353	1.432	377	239	42	4.467
Tussen 61 - 65 jaar	1.272	391	467	623	1.598	546	67	21	4.985
Ouder dan 65	1.405	1.471	619	1.007	4.914	1.031	127	35	10.609
Totaal	11.436	6.824	3.714	3.903	14.635	4.251	3.780	3.752	52.295

Tabel 4.4: Mentality-verdeling naar leeftijdsklassen voor de Regio Alblasserwaard-Vijfheerenlanden, relatief

	MB	OM	PM	NC	TB	KP	PH	GG	Totaal
Jonger dan 26 jaar	2,4%	10,6%	3,5%	1,5%	1,9%	7,2%	21,4%	21,6%	6,6%
Tussen 26 - 30 jaar	5,1%	12,3%	4,6%	2,2%	4,1%	7,8%	19,2%	18,3%	7,7%
Tussen 31 - 35 jaar	9,2%	9,9%	7,3%	8,2%	6,2%	9,9%	15,0%	16,2%	9,3%
Tussen 36 - 40 jaar	14,4%	11,3%	9,9%	8,7%	6,9%	6,6%	11,7%	15,0%	10,5%
Tussen 41 - 45 jaar	13,5%	8,3%	9,0%	8,2%	7,6%	5,2%	8,2%	12,0%	9,4%
Tussen 46 - 50 jaar	11,5%	6,7%	14,1%	8,5%	8,9%	9,1%	7,9%	7,4%	9,4%
Tussen 51 - 55 jaar	10,9%	6,6%	10,5%	11,9%	10,0%	8,2%	5,2%	6,8%	9,3%
Tussen 56 - 60 jaar	9,6%	7,1%	11,8%	9,1%	9,8%	8,9%	6,3%	1,1%	8,5%
Tussen 61 - 65 jaar	11,1%	5,7%	12,6%	16,0%	10,9%	12,8%	1,8%	0,6%	9,5%
Ouder dan 65	12,3%	21,6%	16,7%	25,8%	33,6%	24,3%	3,4%	0,9%	20,0%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: WDM, bewerking Motivaction

De analyse per leeftijdscategorie geeft een eerste indicatie van de aankomende vraag naar woningen en woonmilieus (deze aankomende vraag werken we verder uit in deel II). Onder de groep onder de 26 jaar (waar zich de meeste starters bevinden) zijn niet de moderne burgerij en traditionele burgerij de grootste segmenten, maar juist de drie Mentality-milieus die ook landelijk onder jongeren de toon zetten: de postmoderne hedonisten, de gemaksgereïenteerden en de opwaarts mobilen. Opvallend is ook dat 14% van de 65-plussers tot dit milieu gerekend kan worden (zie tabel 4.3 met absolute aantallen huishoudens.)

Inkomen

Inkomen hangt tot zekere hoogte samen met leeftijd, maar met name ook met opleiding (bij de landelijke sociodemografische data wordt hier nader op de relatie opleiding en Mentality ingegaan). De hoge inkomens concentreren zich duidelijk bij een paar milieus. Zo bevindt 10% van de nieuwe conservatieven zich in de hoogste inkomensgroep, terwijl dit voor maar 0,5% van de traditionele burgerij geldt.

Tabel 4.5: Mentality-verdeling naar inkomensklasse voor de Regio, absoluut

	MB	OM	PM	NC	TB	KP	PH	GG	Totaal
Minimum inkomen	1.229	1.397	385	14	2.741	274	573	1.171	7.784
Beneden modaal	1.759	859	656	81	3.003	848	698	809	8.711
Ongeveer modaal	4.904	2.209	1.140	382	5.618	1.711	1.565	1.341	18.869
Ongeveer 1,5 keer modaal	2.579	1.461	757	1.314	2.259	725	535	311	9.940
Ongeveer 2 keer modaal	646	383	401	1.076	712	413	222	118	3.972
Ongeveer 2,5 keer modaal	237	302	238	618	225	158	118	3	1.899
3 keer modaal of hoger	83	212	138	419	78	123	69	-	1.121
Totaal	11.436	6.824	3.714	3.903	14.635	4.251	3.780	3.752	52.295

Bron: WDM, bewerking Motivaction

Tabel 4.6: Mentality-verdeling naar inkomensklasse voor de Regio, relatief

	MB	OM	PM	NC	TB	KP	PH	GG	Totaal
Minimum inkomen	10,7%	20,5%	10,4%	0,4%	18,7%	6,5%	15,2%	31,2%	15,0%
Beneden modaal	15,4%	12,6%	17,7%	2,1%	20,5%	19,9%	18,5%	21,6%	16,6%
Ongeveer modaal	42,9%	32,4%	30,7%	9,8%	38,4%	40,2%	41,4%	35,7%	35,9%
Ongeveer 1,5 keer modaal	22,6%	21,4%	20,4%	33,7%	15,4%	17,1%	14,2%	8,3%	19,0%
Ongeveer 2 keer modaal	5,7%	5,6%	10,8%	27,6%	4,9%	9,7%	5,9%	3,2%	7,7%
Ongeveer 2,5 keer modaal	2,1%	4,4%	6,4%	15,8%	1,5%	3,7%	3,1%	0,1%	3,7%
3 keer modaal of hoger	0,7%	3,1%	3,7%	10,7%	0,5%	2,9%	1,8%	0,0%	2,2%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: WDM, bewerking Motivaction

De Mentality-verdeling van de verschillende inkomensklassen laat zien dat er vier Mentality-milieus zijn die meer dan 10% van de mensen met een minimuminkomen uitmaken. 35% van de minimuminkomens behoort tot de traditionele burgerij, waarschijnlijk behoren hier veel ouderen met alleen AOW toe. De opwaarts mobilen zijn ook een grote groep onder degenen met een minimuminkomen, mogelijk door de relatief jonge leeftijd van dit Mentality-milieu.

De hoogste inkomenscategorie bestaat voor meer dan een derde uit Mentality-milieu nieuwe conservatieven, maar ook hier vormen de opwaarts mobilen een relatief grote groep met 19% van degenen met een inkomen van 3 keer modaal of hoger (zie tabel 4.5).

WOZ-waarde

Als we naar de WOZ-waarde van de woningen kijken valt op dat de moderne burgerij met name woningen bewoont met een WOZ-waarde tussen € 200.000 en € 300.000. De gemiddelde lage inkomens van de traditionele burgerij vertaalt zich overigens niet één op één naar hun WOZ waarde. Maar ongeveer 10% van deze groep woont in een woning met een WOZ waarde van minder dan € 200.000.

Tabel 4.7: Mentality-verdeling naar WOZ-waardeklasse voor de Regio

	MB	OM	PM	NC	TB	KP	PH	GG	Totaal
Minder dan €150.000	150	161	34	29	188	83	311	359	1.316
€150.000 tot €175.000	465	320	255	66	477	254	460	279	2.576
€175.000 tot €200.000	936	534	228	105	846	415	389	589	4.043
€200.000 tot €225.000	1.840	1.036	341	232	2.161	552	704	503	7.369
€225.000 tot €250.000	2.249	999	503	417	2.295	660	387	581	8.090
€250.000 tot €300.000	2.182	1.007	541	721	2.571	477	600	472	8.570
€300.000 tot €400.000	1.943	1.193	825	776	3.084	750	471	518	9.559
€400.000 tot €500.000	919	702	409	722	1.780	559	284	305	5.681
€500.000 tot €750.000	615	433	402	523	919	385	120	89	3.488
€750.000 tot €1.000.000	99	264	149	242	235	67	47	58	1.160
€1.000.000 of meer	38	175	26	70	78	50	7	-	445
Totaal	11.436	6.824	3.714	3.903	14.635	4.251	3.780	3.752	52.295

Bron: WDM, bewerking Motivaction

Tabel 4.8: Mentality-verdeling naar WOZ-waardeklasse voor de Regio, relatief

	MB	OM	PM	NC	TB	KP	PH	GG	Totaal
Minder dan €150.000	1,3%	2,4%	0,9%	0,7%	1,3%	1,9%	8,2%	9,6%	2,2%
€150.000 tot €175.000	4,1%	4,7%	6,9%	1,7%	3,3%	6,0%	12,2%	7,4%	4,7%
€175.000 tot €200.000	8,2%	7,8%	6,1%	2,7%	5,8%	9,8%	10,3%	15,7%	7,3%
€200.000 tot €225.000	16,1%	15,2%	9,2%	5,9%	14,8%	13,0%	18,6%	13,4%	13,6%
€225.000 tot €250.000	19,7%	14,6%	13,6%	10,7%	15,7%	15,5%	10,2%	15,5%	15,3%
€250.000 tot €300.000	19,1%	14,8%	14,6%	18,5%	17,6%	11,2%	15,9%	12,6%	16,6%
€300.000 tot €400.000	17,0%	17,5%	22,2%	19,9%	21,1%	17,6%	12,5%	13,8%	18,6%
€400.000 tot €500.000	8,0%	10,3%	11,0%	18,5%	12,2%	13,2%	7,5%	8,1%	11,3%
€500.000 tot €750.000	5,4%	6,4%	10,8%	13,4%	6,3%	9,1%	3,2%	2,4%	7,2%
€750.000 tot €1.000.000	0,9%	3,9%	4,0%	6,2%	1,6%	1,6%	1,2%	1,5%	2,4%
€1.000.000 of meer	0,3%	2,6%	0,7%	1,8%	0,5%	1,2%	0,2%	0,0%	0,9%
Totaal	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Bron: WDM, bewerking Motivaction

De gemaksgesoriënteerden vormen met 27% de grootste groep onder degenen met een woning met een WOZ-waarde van minder dan € 150.000. De traditionele burgerij is goed vertegenwoordigd bij de woningen met een iets hoger dan gemiddelde WOZ-waarde. Dit milieu vormt volgens de Mentality-raming van de regio circa 28% van de inwoners, maar vormen bij de categorie van 3 tot 4 ton 32% van de bewoners en bij de categorie van € 400.000 t/m € 500.000 31% van de bewoners.

4.4 Aantrekkelijkheid woonmilieus voor Mentality-milieus

Van elk van de Mentality-milieus weten we welk belang zij hechten aan hun woonomgeving en woning. Zie ook de korte omschrijvingen per Mentality-milieu in hoofdstuk 2. Door na te gaan welke eisen elk van de Mentality-milieus stelt aan hun ideale woning en woonomgeving is te bepalen welk woonmilieu bij welk Mentality-milieu aansluit in wat zij aan woonkwaliteiten hebben te bieden.

We analyseerden welke woonmilieus en welke groepen het beste bij elkaar passen. Daarvoor maakten we gebruik van preciezere landelijk gegenereerde informatie over de groepen. Hoe belangrijk vinden de groepen de nabijheid van voorzieningen, werk, omgeving, bereikbaarheid en woningvoorraad?

In onderstaande tabel is aangegeven welk woonmilieu in grote lijnen matcht met welk Mentality-milieu. Vervolgens is voor elk van de viercijferige gebieden in de regio vastgesteld tot welk woonmilieu dit gebied behoort. Tot slot is deze woonmilieutyping naast de met de woonmilieus matchende doelgroepen gelegd, hetgeen als basis heeft gediend voor de doelgroepbepaling van de individuele postcodegebieden. Omdat elk gebied ook zijn specifieke eigenschappen heeft, wijkt de doelgroepbepaling van sommige postcodegebieden af van dit schema, mocht de lokale context hier aanleiding tot geven (zie ook: methodiek van doelgroepbepaling).

Tabel 4.9 Match woonmilieus en woonwensen van de verschillende Mentality-milieus

Woonmilieu	TB	NC	MB	GG	OM	KP	PM	PH
Centrummilieu				X	X	X	X	X
Woonwijk vooroorlogs				X	X	X		X
Woonwijk naoorlogs tot Vinex			X	X	X			
Vinex en verder		X	X		X			
Voorzieningendorpen	X		X	X				
Woondorpen	X	X	X					
Landelijk wonen	X	X	X				X	

TB = Traditionele burgerij NC = Nieuwe conservatieven MB = Moderne burgerij GG = Gemaksgeoriënteerden
 OM = Opwaarts mobilen KP = Kosmopolieten PM = Postmaterialisten PH = Postmoderne hedonisten

Bron: WDM, bewerking Motivation

Doelgroepbepaling Mentality-milieus per viercijferig postcodegebied

Het bepalen van de meest relevante Mentality-milieus voor de viercijferige postcodegebieden is op drie belangrijke pijlers gefundeerd:

1. De vaststelling van het woonmilieu van het gebied: bij de wensen van welke Mentality-milieus sluit dit type woonmilieu aan?
2. De Mentality-raming van het postcodegebied. Als hier bepaalde Mentality-milieus sterk zijn oververtegenwoordigd betekent dit dat zij ook voor de toekomst van belang blijven voor het gebied, zeker bij Mentality-milieus met een lage verhuiscapaciteit. Een doelgroep kan immers niet alleen nieuwe bewoners bestaan, maar met name ook uit zittende bewoners. Met name in gebieden waarin de bestaande voorraad de bovenhand heeft is dit het geval.
3. De uitgevoerde locatieanalyse van Motivation, die specifieke aantrekkelijke of onaantrekkelijke kanten van een bepaald gebied aan het licht heeft gebracht. Deze locatieanalyse is met name van belang om de aantrekkelijkheid van een wijk of dorp voor nieuwe (lees: nu doorgaans nog ondervertegenwoordigde doelgroepen) in beeld te brengen.

Voor het aanbrengen van focus zijn steeds twee of maximaal drie doelgroepen benoemd. Dit betekent niet dat de andere 5 Mentality-milieus in het desbetreffende gebied niet welkom of niet van belang zijn, maar wel dat de focus in beleid op die specifieke Mentality-milieus kan liggen.

Als de doelgroepbepaling op viercijferig niveau wordt doorvertaald naar de verschillende gemeenten en de regio Alblasserwaard-Vijfheerenlanden als geheel ontstaat een beeld van de doelgroepen waar de regio zich nu en in de toekomst op kan focussen. Hieronder is per gemeente en voor de regio aangegeven wat voor haar de belangrijkste Mentality-doelgroepen zijn. In stap II zal uitgebreid worden ingegaan op wat deze doelgroepbepaling betekent voor de regio op weg naar 2020. Gezien de fusie zijn de drie gemeenten die zullen opgaan in Molenwaard hier als één gemeente beschouwd.

Gezien het hogere schaalniveau beperkt de doelgroepbepaling per gemeente zich niet tot slechts drie doelgroepen.

Tabel 4.10: Belangrijkste Mentality-doelgroepen op het gebied van wonen per gemeente en voor het geheel van de regio

	TB	NC	MB	GG	OM	KP	PM	PH
Regio AV	X	X	X	X	X		X	
Giessenlanden	X	X	X		X			
Gorinchem		X	X	X	X			X
Hardinxveld-Giessendam	X		X	X	X			
Leerdam	X		X	X			X	X
Molenwaard	X	X	X	X				
Zederik	X		X		X		X	

TB = Traditionele burgerij

NC = Nieuwe conservatieven

MB = Moderne burgerij

GG = Gemaksgeoriënteerden

OM = Opwaarts mobilen

KP = Kosmopolieten

PM = Postmaterialisten

PH = Postmoderne hedonisten

Bron: WDM, bewerking Motivation

4.5 Mentality-milieus en woonmilieus t.o.v. omliggende regio's

In het kader van Deel I is ook een analyse gemaakt van de Mentality-verdeling van de omliggende regio's rond de Alblasserwaard-Vijfheerenlanden. Dit is belangrijke input voor Deel II waarin gekeken gaat worden welke Mentality-milieus mogelijk geïnteresseerd zullen zijn om vanuit omliggende regio's naar de Alblasserwaard-Vijfheerenlanden te verhuizen. De getallen staan voor indexgetallen waarbij indexgetal 100 gelijk is aan het Nederlands gemiddelde.

Hierbij is te zien dat Rivierenland/Land van Heusden & Altena en de Drechtsteden ook een oververtegenwoordiging kennen van moderne burgerij en traditionele burgerij. Op het niveau van de provincies Utrecht en Zuid-Holland is het beeld anders: Zuid-Holland kent een oververtegenwoordiging van de statusgerichte Mentality-milieus nieuwe conservatieven en opwaarts mobilen, de provincie Utrecht juist van de postmodern georiënteerde postmaterialisten en postmoderne hedonisten.

Tabel 4.11: Oververtegenwoordiging van Mentality-milieus in omliggende regio's

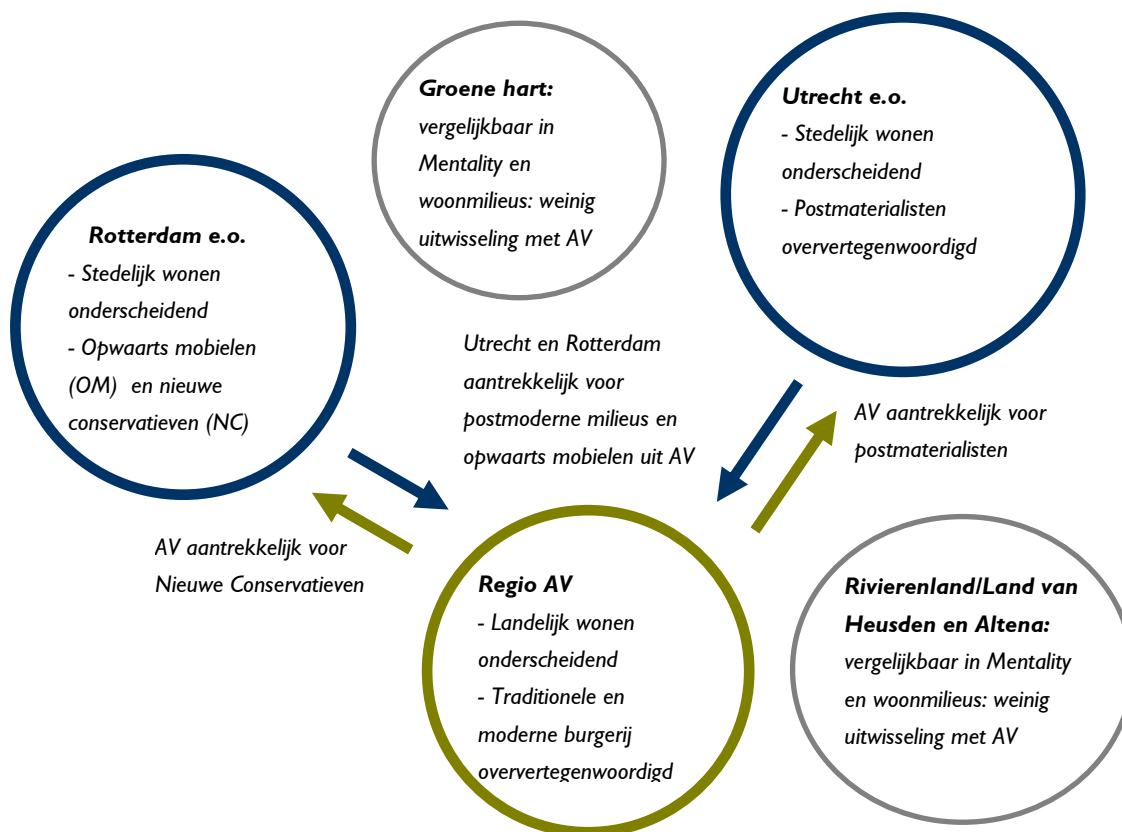
	Moderne Burgerij	Opwaarts mobielen	Postmaterialisten	Nieuwe Conservatieven	Traditionele Burgerij	Kosmopolieten	Postmoderne Hedonisten	Gemaks- georiënteerden
Alblasserwaard-Vijfheerenlanden	109	93	69	85	181	72	67	77
Rivierenland + Land Heusden & Altena*	115	102	52	95	129	79	81	107
Drechtsteden**	113	97	87	131	113	78	73	89
Stadsregio Rijnmond	107	114	74	101	101	89	94	110
Provincie Utrecht	95	102	114	94	97	101	115	87
Provincie Zuid-Holland	98	107	87	111	100	97	100	102

*Rivierenland & Land van Heusden en Altena bestaat uit gemeenten: Buren, Culemborg, Geldermalsen, Lingewaal, Maasdriel, Neder-Betuwe, Neerijnen, Tiel, West Maas en Waal, Zaltbommel, Woudrichem, Aalburg en Werkendam

**Drechtsteden bestaat uit gemeenten: Dordrecht, Papendrecht, Sliedrecht en Zwijndrecht, Alblasserdam en Hendrik-Ido-Ambacht

Bron: WDM, bewerking Motivation

Figuur 4.5: Verhouding Mentality-milieus en woonmilieus AV t.o.v. omliggende regio's: schematisch interregionaal kaartje



Bron: WDM, bewerking Motivation

5. Woonprofiel van de AV gemeenten

5.1 Giessenlanden

Sociodemografische kenmerken

In Giessenlanden bestond het bouwprogramma de afgelopen tien jaar vooral uit gezinskoopwoningen. In deze gemeente valt niet een uitstroom van gezinnen op, maar juist de uitstroom van ouderen. Ouderen verhuizen weinig, maar kiezen bij een uiteindelijke verhuizing meestal voor een huurappartement (of grondgebonden equivalent) nabij voorzieningen.

Huurappartementen zijn in Giessenlanden schaars. Daar is met een gericht programma aan woningen én voorzieningen mogelijk op bij te sturen.

De saldo uitstroom bestaat vooral uit 15-25 jarigen. Dit is een doelgroep die zeer lastig te behouden is. Het aanbod aan goedkope koopwoningen is beperkt; mogelijk is een deel van de starters met een lokale binding te behouden door een gericht programma.

Tabel 5.1: Sociodemografische kenmerken

	Huishoudens			Bevolking		Inkomen
	2004	2011	04-'11	% 65+	% gezinnen	gem.
Arkel	1420	1430	1%	17	38	17,8 (* 1000)
Giessenburg	1730	1795	4%	15	45	19,9
Hoogblokland	550	580	5%	14	41	18,3
Hoornaar	610	670	10%	15	39	18,9
Noordeloos	610	675	11%	12	43	19,9
Schelluinen	450	460	2%	14	45	20,1
Gemiddeld	5370	5610	4%	15	42	19

Bron: CBS

Tabel 5.2: Kenmerken van de voorraad, deel I

	Corporatie		Particulier (huur en koop)				Totaal
	Egz	App. *	2^1 / vrij >300	2^1 / vrij <300	Rij	App. *	
Voorraad 2012							
Arkel	380	180	265	120	405	80	1430
Giessenburg	210	85	625	110	655	50	1735
Hoogblokland	65	25	220	45	180	45	580
Hoornaar	75	55	285	65	140	55	675
Noordeloos	75	45	265	75	190	25	675
Schelluinen	70	20	125	25	205	10	455
Giessenlanden	890	415	1775	435	1785	270	5570

Bron: WOZ-bestanden gemeenten

Tabel 5.3: Kenmerken van de voorraad, deel 2

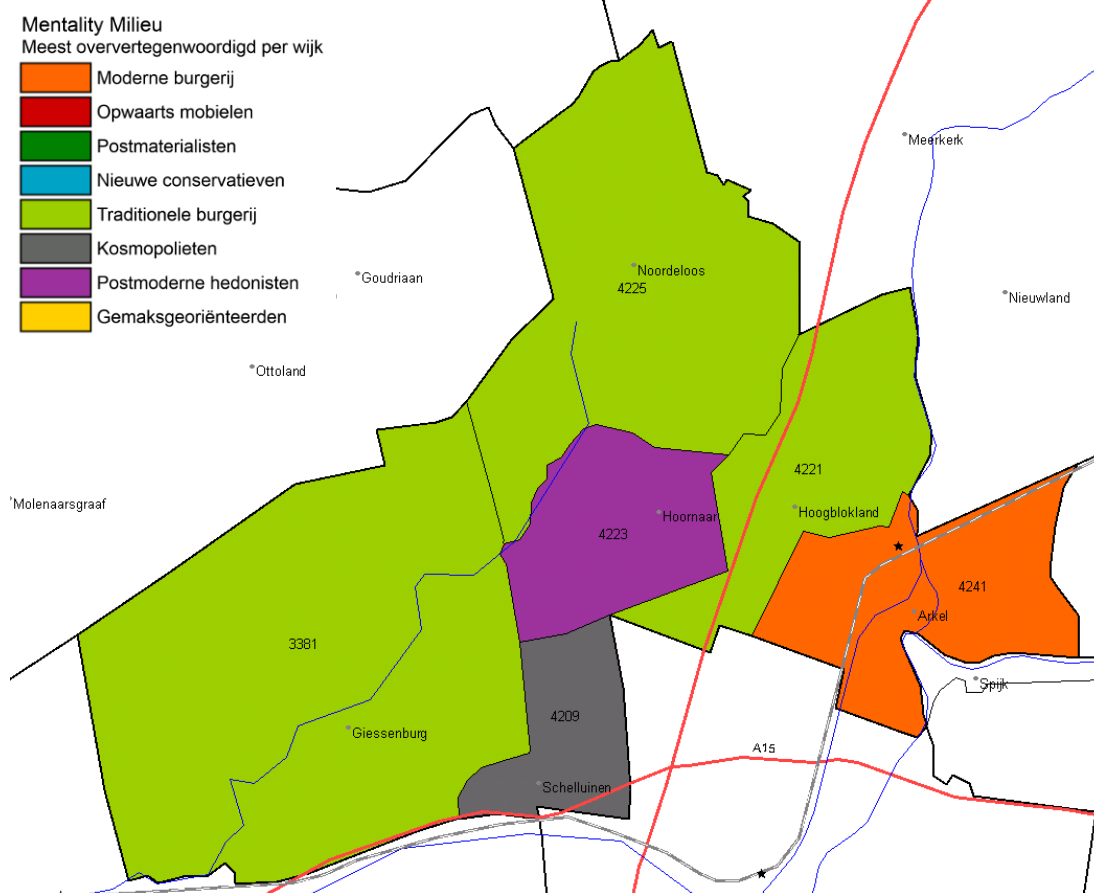
Woningvoorraad	% corporatie	% particulier (hu+ko)	WOZ-waarde	WOZ '04 - '11
Arkel	39%	61%	256	173%
Giessenburg	17%	83%	372	197%
Hoogblokland	16%	84%	311	169%
Hoornaar	19%	81%	327	164%
Noordeloos	18%	82%	328	167%
Schelluinen	20%	80%	327	182%
Gemiddeld	23%	77%	321	175%

* waaronder grondgebonden nultreden

Bron: WOZ-bestanden gemeenten, CBS, Syswov

Mentality-milieus, woonmilieus en kansrijke groepen voor behoud / aantrekken

Figuur 5.1: Relatief sterkst oververtegenwoordigd Mentality-milieu per postcodegebied



Bron: WDM, bewerking Motivaction

Tabel 5.4: Indexcijfers Mentality-milieus per wijk

Leeswijzer: de getallen in de tabel zijn indexcijfers. De eerste waarde (109) houdt in dat er relatief veel Moderne Burgerij in de regio AV woont (omgerekend 9% meer dan gemiddeld).

Naam wijk/plaats	Indexcijfers							
	MB	OM	PM	NC	TB	KP	PH	GG
Regio AV	109	93	69	85	181	72	67	77
Gemeente totaal	122	92	62	80	188	67	67	58
Arkel	135	110	52	124	91	96	71	91
Hoogblokland	155	41	45	94	238	56	57	12
Hoornaar	76	122	53	78	167	62	179	35
Noordeloos	127	82	71	26	260	50	38	37
Schelluinen	119	128	26	94	113	149	12	124

TB = Traditionele burgerij NC = Nieuwe conservatieven MB = Moderne burgerij GG = Gemaksgeoriënteerden
 OM = Opwaarts mobielen KP = Kosmopolieten PM = Postmaterialisten PH = Postmoderne hedonisten
 Bron: WDM, bewerking Motivaction

Tabel 5.5: Mentality-milieus, woonmilieus en kansrijke groepen voor behoud / aantrekken Giessenlanden

Postcodegebied	Naam plaats	Type woonmilieu	Doelgroep 1	Doelgroep 2	Doelgroep 3
4241	Arkel	Voorzieningendorpen	TB	MB	GG
3381	Giessenburg	Voorzieningendorpen	PM	NC	OM
4221	Hoogblokland	Woondorpen	TB	MB	PM
4223	Hoornaar	Woondorpen	TB	MB	NC
4225	Noordeloos	Woondorpen	TB	MB	NC
4209	Schelluinen	Landelijk wonen PLUS	MB	OM	NC

Bron: WDM, bewerking Motivaction

5.2 Gorinchem

Sociodemografische kenmerken

Gorinchem heeft de afgelopen tien jaar laten zien vrijwel alle doelgroepen te behouden. Gorinchem heeft binnen de regio een centrumfunctie. Ondanks de zeer forse inzet op gezinskoopwoningen was er nog wel een kleine uitstroom van gezinnen tot 40 jaar.

Tabel 5.6: Sociodemografische kenmerken

	Huishoudens			Bevolking		Inkomen
	2004	2011	04-'11	% 65+	% gezinnen	gem.
4201 Centrum	2770	3000	8%	15	21	17
4204 Gildewijk	2710	2815	4%	31	20	16
4205 Stalkaarsen/Haarwijk	4030	4085	1%	15	37	17
4206 Lingewijk	1140	1030	-10%	18	27	17
4207 Laag-Dalem	3650	3870	6%	8	55	19
4208 Hoog-Dalem	230					
4213 Dalem	350	325	-7%	10	53	21
Gemiddeld	14880	15125	2%	16	35	17

Bron: CBS

Tabel 5.7: Kenmerken van de voorraad, deel 1

	Corporatie		Particulier (huur en koop)				Totaal
	Egz	App. *	2^1 / vrij >300	2^1 / vrij <300	Rij	App. *	
Voorraad 2012							
4201 Centrum	160	950	15	20	675	1105	2925
4204 Gildewijk	185	1855	25	0	230	510	2805
4205 Stalkaarsen/Haarwijk	1015	1025	355	165	980	525	4065
4206 Lingewijk	595	210	60	55	165	45	1130
4207 Laag-Dalem	720	225	240	15	2410	55	3665
4208 Hoog-Dalem	15	0	260	0	45	0	320
4213 Dalem	50	0	80	75	105	15	325
Gorinchem	2740	4265	1035	330	4610	2255	15235

Bron: WOZ-bestanden gemeenten

Tabel 5.8: Kenmerken van de voorraad, deel 2

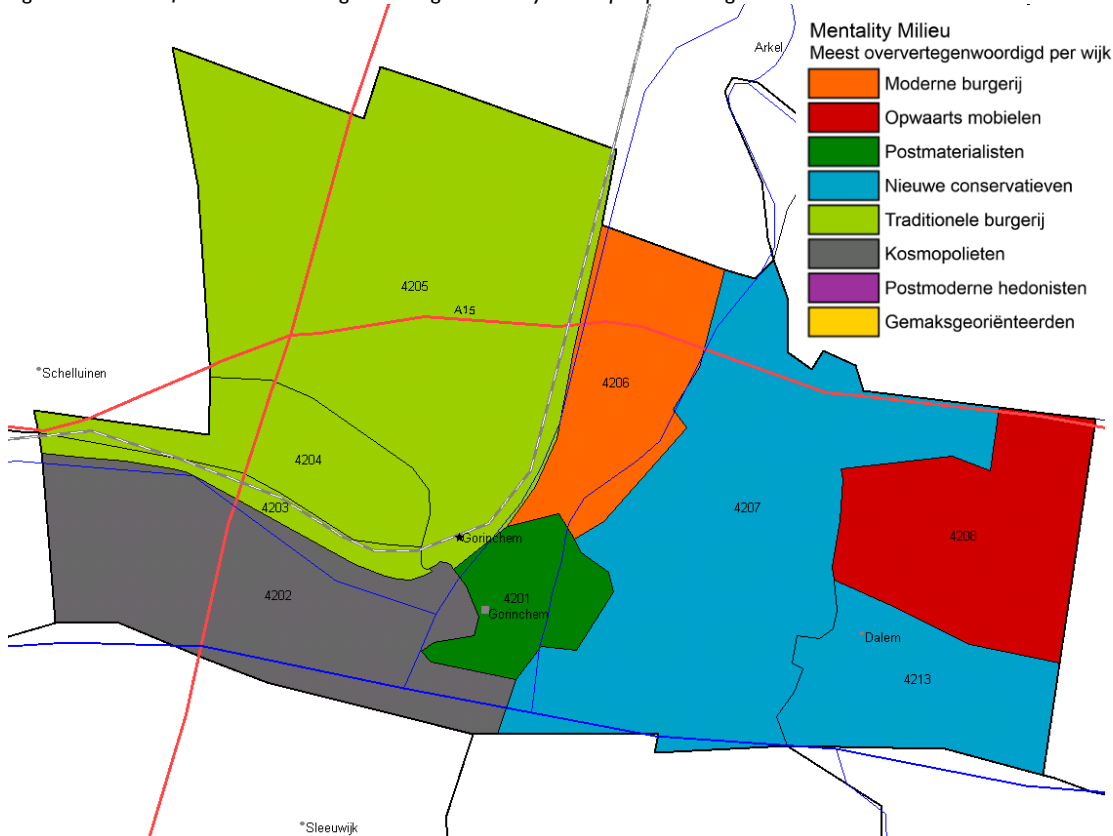
Woningvoorraad	% corporatie	% particulier (hu+ko)	WOZ-waarde	WOZ '04 - '11
4201 Centrum	38%	62%	219	186%
4204 Gildewijk	71%	29%	159	192%
4205 Stalkaarsen/Haarwijk	50%	50%	211	172%
4206 Lingewijk	73%	27%	207	203%
4207 Laag-Dalem	26%	74%	283	191%
4208 Hoog-Dalem	15%	85%	n.b.	n.b.
4213 Dalem	5%	95%	289	172%
Gemiddeld	46%	54%	216	183%

* waaronder grondgebonden nultreden

Bron: WOZ-bestanden gemeenten, CBS, Syswov

Mentality-milieus, woonmilieus en kansrijke groepen voor behoud / aantrekken

Figuur 5.2: Relatief sterkst oververtegenwoordigd Mentality-milieu per postcodegebied



Bron: WDM, bewerking Motivaction

Tabel 5.9: Indexcijfers Mentality-milieus per wijk

Leeswijzer: de getallen in de tabel zijn indexcijfers. De eerste waarde (109) houdt in dat er relatief veel Moderne Burgerij in de regio AV woont (omgerekend 9% meer dan gemiddeld).

	Indexcijfers							
Naam wijk/plaats	MB	OM	PM	NC	TB	KP	PH	GG
Regio AV	109	93	69	85	181	72	67	77
Gemeente totaal	110	107	85	115	95	95	86	99
4201 Centrum	72	100	142	117	45	141	131	103
4204 Gildenwijk	92	108	57	58	125	120	102	123
4205 Stalkaarsen/Haarwijk	110	108	84	92	119	60	92	119
4206 Lingewijk	173	130	73	111	50	60	58	98
4207 Laag-Dalem	129	108	74	167	93	92	49	73
4208 Hoog-Dalem	250	355	0	0	0	0	0	0
4213 Dalem	151	84	65	252	112	40	42	30
Avelingen Oost (bedrijventerrein)	0	0	0	0	197	367	257	0
Avelingen Oost (bedrijventerrein)	0	0	0	0	482	0	235	0

TB = Traditionele burgerij NC = Nieuwe conservatieven MB = Moderne burgerij GG = Gemaksgeoriënteerden
 OM = Opwaarts mobilen KP = Kosmopolieten PM = Postmaterialisten PH = Postmoderne hedonisten

Bron: WDM, bewerking Motivaction

Tabel 5.10: Mentality-milieus, woonmilieus en kansrijke groepen voor behoud / aantrekken Gorinchem

Postcodegebied	Naam plaats	Type woonmilieu	Doelgroep 1	Doelgroep 2	Doelgroep 3
4201	Centrum	Centrummilieu	PM	KP	OM
4204	Gildenwijk	Woonwijk naoorlogs tot Vinex	MB	GG	
4205	Stalkaarsen/Haarwijk	Woonwijk naoorlogs tot Vinex	KP	OM	GG
4206	Lingewijk	Woonwijk vooroorlogs	PH	KP	OM
4207	Laag-Dalem	Woonwijk vooroorlogs tot Vinex	GG	MB	
4208	Hoog-Dalem	Vinex en verder	OM	NC	MB
4213	Dalem	Landelijk wonen PLUS	MB	NC	

Bron: WDM, bewerking Motivation

5.3 Hardinxveld-Giessendam

Sociodemografische kenmerken

In deze gemeente zijn relatief veel appartementen gerealiseerd. Dit zien we terug in een behoud van senioren. Tegelijk lijkt het lage aandeel nieuwe gezinskoopwoningen samen te hangen met een relatief grote uitstroom van gezinnen. Hoewel Hardinxveld-Giessendam zelf niet een complete combinatie van stedelijke voorzieningen, werk en bereikbaarheid biedt, is de ligging aan de A15 nabij Rotterdam en Drechtsteden gunstig voor gezinnen. De huidige voorraad gezinskoopwoningen tot €200.000 houdt niet over; hier lijkt enige frictie te zijn voor starters, jonge gezinnen en lagere inkomensgroepen.

Tabel 5.11: Sociodemografische kenmerken

	Huishoudens			Bevolking		Inkomen
	2004	2011	04-'11	% 65+	% gezinnen	gem.
Hardinxveld-Giessendam	6480	6690	3%	15	42	18 (* 1000)

Bron: CBS

Tabel 5.12: Kenmerken van de voorraad, deel 1

	Woningvoorraad			
	% corporatie	% particulier (hu+ko)	WOZ-waarde	WOZ '04 - '11
Hardinxveld-Giessendam	35%	65%	249	182%

Bron: WOZ-bestanden gemeenten

Tabel 5.13: Kenmerken van de voorraad, deel 2

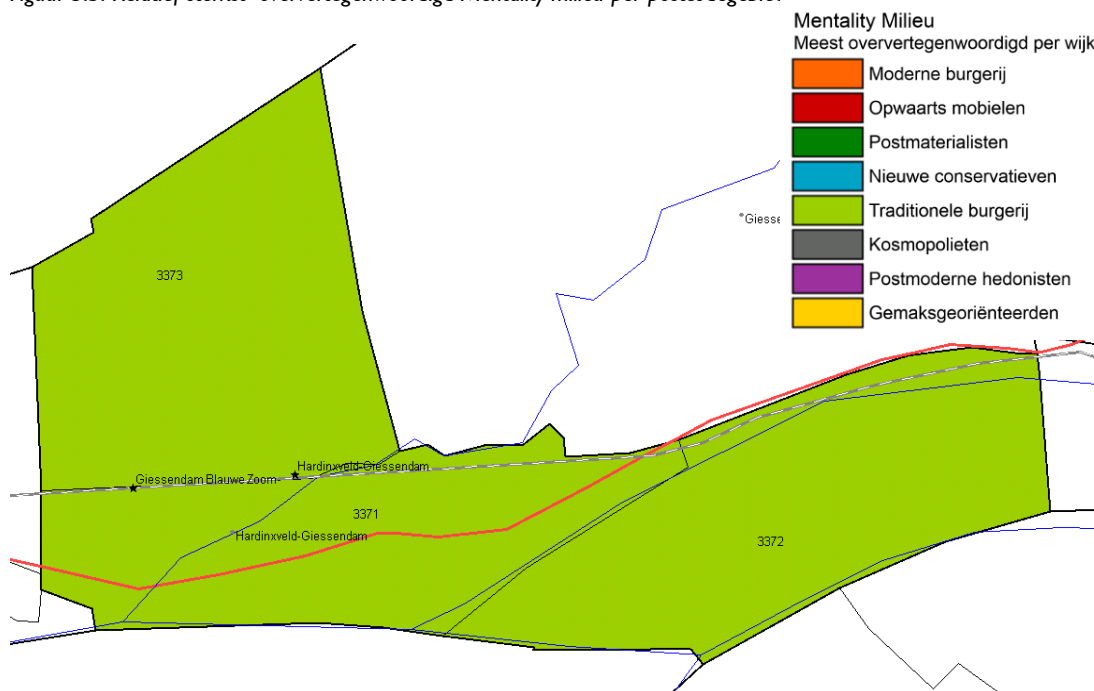
	Corporatiewoningen			Particuliere woningen (huur en koop)				
	Egz	App	Overig*	2^1 / vrij >300	2^1 / vrij <300	Rij	App	Overig*
Hardinxveld-Giessendam	17%	17%	1%	14%	14%	33%	4%	0%

* waaronder grondgebonden nultreden

Bron: WOZ-bestanden gemeenten, CBS, Syswov

Mentality-milieus, woonmilieus en kansrijke groepen voor behoud / aantrekken

Figuur 5.3: Relatief sterkst oververtegenwoordigd Mentality-milieu per postcodegebied



Bron: WDM, bewerking Motivaction

Tabel 5.14: Indexcijfers Mentality-milieus per wijk

Leeswijzer: de getallen in de tabel zijn indexcijfers. De eerste waarde (109) houdt in dat er relatief veel Moderne Burgerij in de regio AV woont (omgerekend 9% meer dan gemiddeld).

	Indexcijfers							
Naam wijk/plaats	GG	MB	OM	PM	NC	TB	KP	PH
Regio AV	109	93	69	85	181	72	67	77
Hardinxveld-Giessendam	107	91	60	60	231	50	58	73
Neder-Hardinxveld	99	79	61	65	247	56	61	63
Boven-Hardinxveld	120	122	58	54	177	42	58	103
Giessendam	139	70	47	23	329	0	0	48

TB = Traditionele burgerij NC = Nieuwe conservatieven MB = Moderne burgerij GG = Gemaksgeoriënteerden

OM = Opwaarts mobielen KP = Kosmopolieten PM = Postmaterialisten PH = Postmoderne hedonisten

Bron: WDM, bewerking Motivaction

Tabel 5.15: Mentality-milieus, woonmilieus en kansrijke groepen voor behoud / aantrekken Hardinxveld-Giessendam

Postcodegebied	Naam plaats	Type woonmilieu	Doelgroep 1	Doelgroep 2	Doelgroep 3
3371	Neder-Hardinxveld	Voorzieningendorpen	TB	MB	
3372	Boven-Hardinxveld	Voorzieningendorpen	TB	MB	GG
3373	Giessendam	Voorzieningendorpen	TB	MB	GG

Bron: WDM, bewerking Motivaction

5.4 Leerdam

Sociodemografische kenmerken

Leerdam bouwde relatief gevarieerd en kent ook een gevarieerd voorraadbeeld. Er was saldo instroom van ouderen uit andere gemeenten. De saldo uitstroom bestond vooral uit jongeren; een groep die moeilijk te sturen is. Per saldo was er een licht negatieve migratie. Afgaand op de stromen, de voorraad en de ligging van Leerdam, zijn er geen signalen die wijzen op een grote frictie op de woningmarkt.

Tabel 5.16: Sociodemografische kenmerken

	Huishoudens			Bevolking		Inkomen
	2004	2011	04-'11	% 65+	% gezinnen	gem.
Kedichem	410	420	2%	16	43	18 (*1000)
Leerdam	8090	8480	5%	16	40	17
Oosterwijk	n.b.	n.b.	n.b.	n.b.	n.b.	n.b.
Schoonrewoerd	550	560	2%	14	47	n.b.
Gemeente Leerdam	9050	9460	5%	16	41	16

Bron: CBS

Tabel 5.17: Kenmerken van de voorraad, deel 1

	Corporatie		Particulier (huur en koop)				Totaal
	Egz	App. *	2^1 / vrij >300	2^1 / vrij <300	Rij	App. *	
Voorraad 2012							
Kedichem	60	15	185	85	60	5	410
Leerdam	1960	1060	900	305	1975	1040	7240
Oosterwijk	10	0	45	15	10	0	80
Schoonrewoerd	120	20	215	75	115	0	545
Gemeente Leerdam	2160	1100	1310	460	2175	1065	8270

Bron: WOZ-bestanden gemeenten

Tabel 5.18: Kenmerken van de voorraad, deel 2

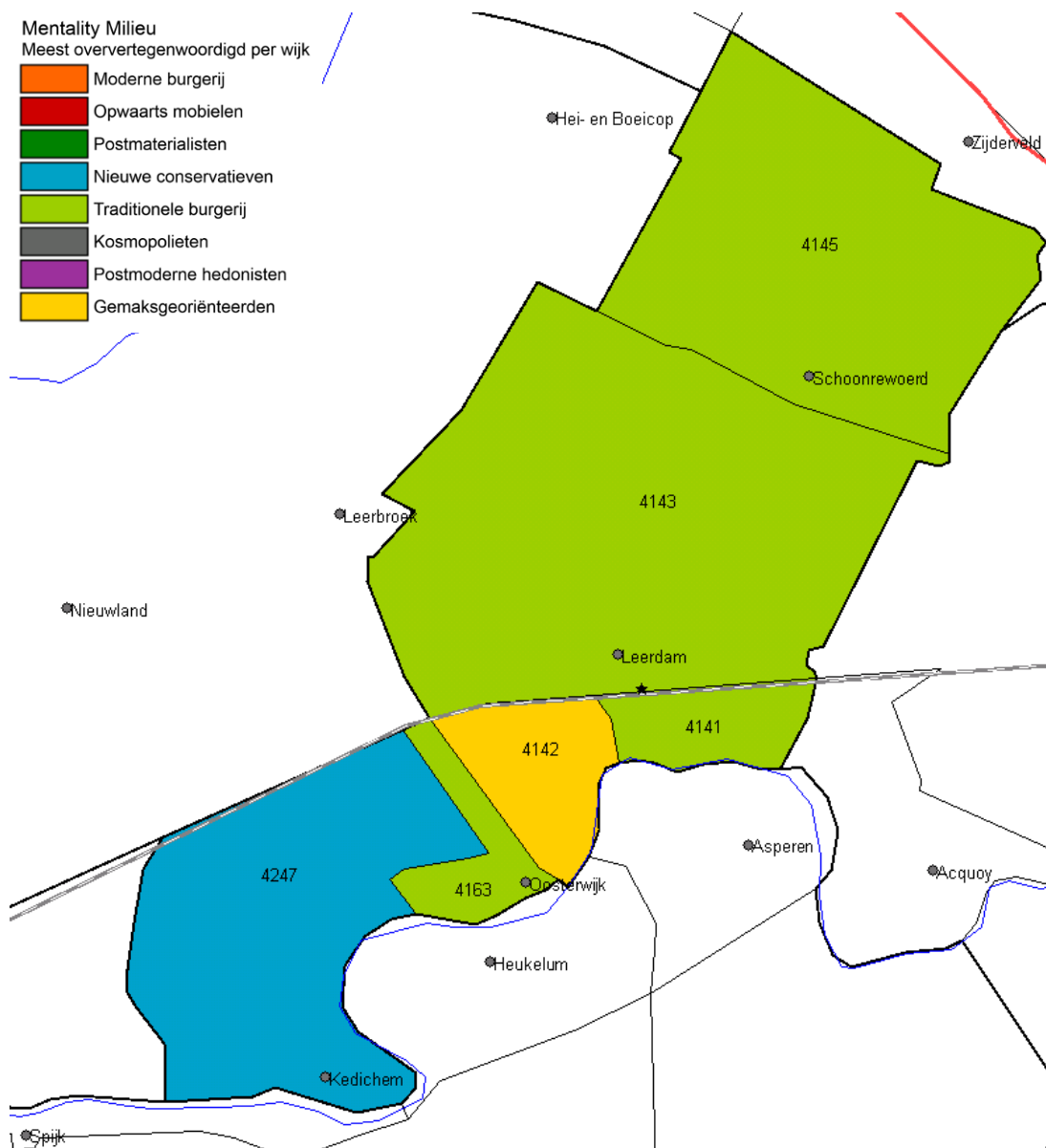
Woningvoorraad	% corporatie	% particulier (hu+ko)	WOZ-waarde	WOZ '04 - '11
Kedichem	18%	82%	332	188%
Leerdam	42%	58%	238	183%
Oosterwijk	n.b.			
Schoonrewoerd	26%	74%	306	200%
Gemiddeld	40%	60%	246	190%

* waaronder grondgebonden nultreden

Bron: WOZ-bestanden gemeenten, CBS, Syswov

Mentality-milieus, woonmilieus en kansrijke groepen voor behoud / aantrekken

Figuur 5.4: Relatief sterkst oververtegenwoordigd Maturity-milieu per postcodegebied



Bron: WDM, bewerking Motivation

Tabel 5.19: Indexcijfers Mentality-milieus per wijk

Leeswijzer: de getallen in de tabel zijn indexcijfers. De eerste waarde (109) houdt in dat er relatief veel Moderne Burgerij in de regio AV woont (omgerekend 9% meer dan gemiddeld).

Naam wijk/plaats	Indexcijfers							
	MB	OM	PM	NC	TB	KP	PH	GG
Regio AV	109	93	69	85	181	72	67	77
Gemeente totaal	106	102	68	77	174	81	65	81
4247 Kedichem	102	32	85	278	138	89	66	37
4141-4142-4143 Leerdam								
4141 Centrum/Oost	85	100	62	76	175	112	78	82
4142 Leerdam West En Klein-Oosterwijk	132	123	40	26	126	78	69	151
4143 Hoogeind	108	98	92	85	191	71	54	46
4163 Oosterwijk	12	114	0	0	252	91	192	123
4145 Schoonrewoerd	111	98	57	117	267	8	33	22

TB = Traditionele burgerij NC = Nieuwe conservatieven MB = Moderne burgerij GG = Gemaksgeoriënteerden
 OM = Opwaarts mobielen KP = Kosmopolieten PM = Postmaterialisten PH = Postmoderne hedonisten
 Bron: WDM, bewerking Motivation

Tabel 5.20: Mentality-milieus, woonmilieus en kansrijke groepen voor behoud / aantrekken Leerdam

Postcodegebied	Naam plaats	Type woonmilieu	Doelgroep 1	Doelgroep 2	Doelgroep 3
4247	Kedichem	Landelijk wonen PLUS	TB	PM	
4141	Leerdam	Woonwijk naoorlogs tot Vinex	MB	GG	NC
4142	Leerdam	Woonwijk vooroorlogs	PH	GG	
4143	Leerdam	Woonwijk naoorlogs tot Vinex	MB	GG	
4163	Oosterwijk	Landelijk wonen PLUS	TB	MB	PM
4145	Schoonrewoerd	Woondorpen	TB	MB	PM

Bron: WDM, bewerking Motivation

5.5 Molenwaard

Sociodemografische kenmerken

Molenwaard realiseerde zeer veel gezinskoopwoningen. Toch vertrokken er per saldo gezinnen naar andere gemeenten. Veel dominanter in de uitstroom is de groep jongeren, die moeilijk stuurbaar is. Opvallend is verder de uitstroom van senioren, een doorgaans honkvaste groep. Ouderen verhuizen weinig, maar kiezen bij een uiteindelijke verhuizing meestal voor een huurappartement (of grondgebonden equivalent) nabij voorzieningen. Huurappartementen zijn in Molenwaard schaars. Daar is met een gericht programma aan woningen én voorzieningen mogelijk op bij te sturen. Het aanbod aan goedkope koopwoningen is beperkt; mogelijk is een deel van de starters met een lokale binding te behouden door een gericht programma.

Tabel 5.21: Sociodemografische kenmerken

	Huishoudens			Bevolking		Inkomen
	2004	2011	04-'11	% 65+	% gezinnen	gem. inkomen
Bleskensgraaf	860	910	6%	16	50	19 (*1.000)
Brandwijk	430	460	7%	13	44	18
Goudriaan	280	315	13%	12	44	n.b.
Groot-Ammers	1380	1535	11%	13	45	19
Langerak	620	630	2%	9	50	18
Molenaarsgraaf	370	370	0%	13	52	18
Nieuw-Lekkerland	3250	3375	4%	12	46	18
Nieuwpoort	570	570	0%	22	34	18
Ottoland	310	315	2%	13	52	19
Oud-Alblas	740	750	1%	13	48	19
Streefkerk	880	885	1%	14	47	19
Wijngaarden	230	230	0%	16	50	21
Gemiddeld	9920	10345	4%	13	46	18

Bron: CBS

Tabel 5.22: Kenmerken van de voorraad, deel I

	Corporatie		Particulier (huur en koop)				Totaal
	Egz	App. *	2^1 / vrij >300	2^1 / vrij <300	Rij	App. *	
Voorraad 2012							
Bleskensgraaf	215	50	265	50	320	20	920
Brandwijk	140	10	175	45	90	0	460
Goudriaan	70	0	145	25	65	15	320
Groot-Ammers	320	110	435	180	435	75	1555
Kinderdijk	0	25	50	35	205	10	325
Langerak	225	20	155	70	100	5	575
Molenaarsgraaf	80	15	130	25	115	5	370
Nieuw-Lekkerland	1135	235	115	510	1055	35	3085
Nieuwpoort	145	110	0	175	120	30	580
Ottoland	85	10	10	180	25	10	320
Oud-Alblas	150	50	20	300	225	10	755
Streefkerk	250	70	0	350	195	25	890
Waal	0	10	0	30	0	10	50
Wijngaarden	35	10	15	95	65	10	230
Molenwaard	2845	740	1485	2105	3000	275	10450

Bron: WOZ-bestanden gemeenten

Tabel 5.23: Kenmerken van de voorraad, deel 2

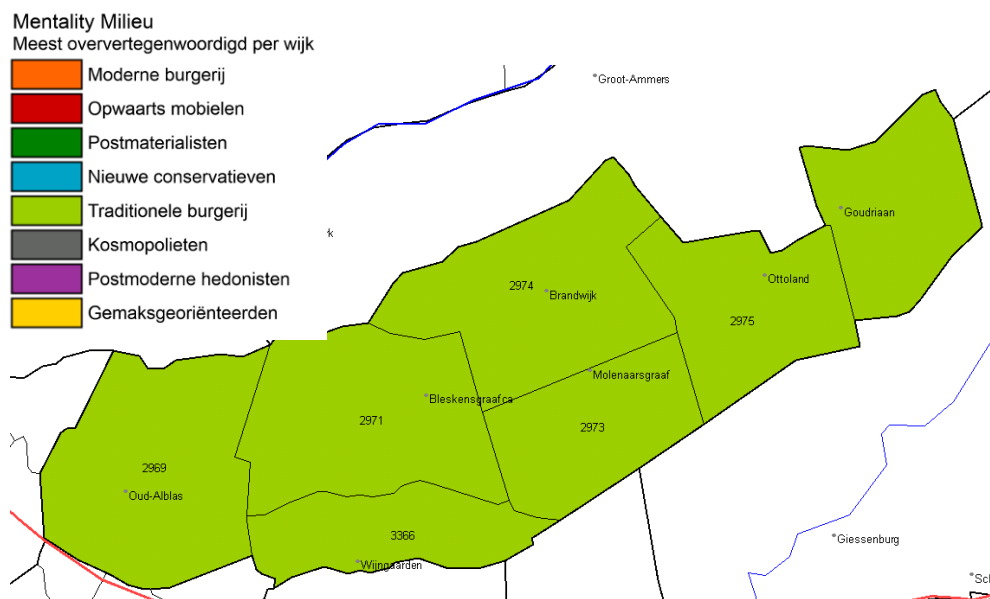
Woningvoorraad	% corporatie	% particulier (hu+ko)	WOZ-waarde	WOZ '04 - '11
Bleskensgraaf	29%	71%	302	185%
Brandwijk	33%	67%	323	174%
Goudriaan	22%	78%	347	182%
Groot-Ammers	28%	72%	278	189%
Langerak	42%	58%	269	188%
Molenaarsgraaf	25%	75%	320	188%
Nieuw-Lekkerland	44%	56%	224	175%
Nieuwpoort	44%	56%	246	173%
Ottoland	29%	71%	368	184%
Oud-Alblas	27%	73%	329	177%
Streefkerk	36%	64%	277	175%
Wijngaarden	20%	80%	302	162%
Gemiddeld	36%	64%	273	179%

* waaronder grondgebonden nultreden

Bron: WOZ-bestanden gemeenten, CBS, Syswov

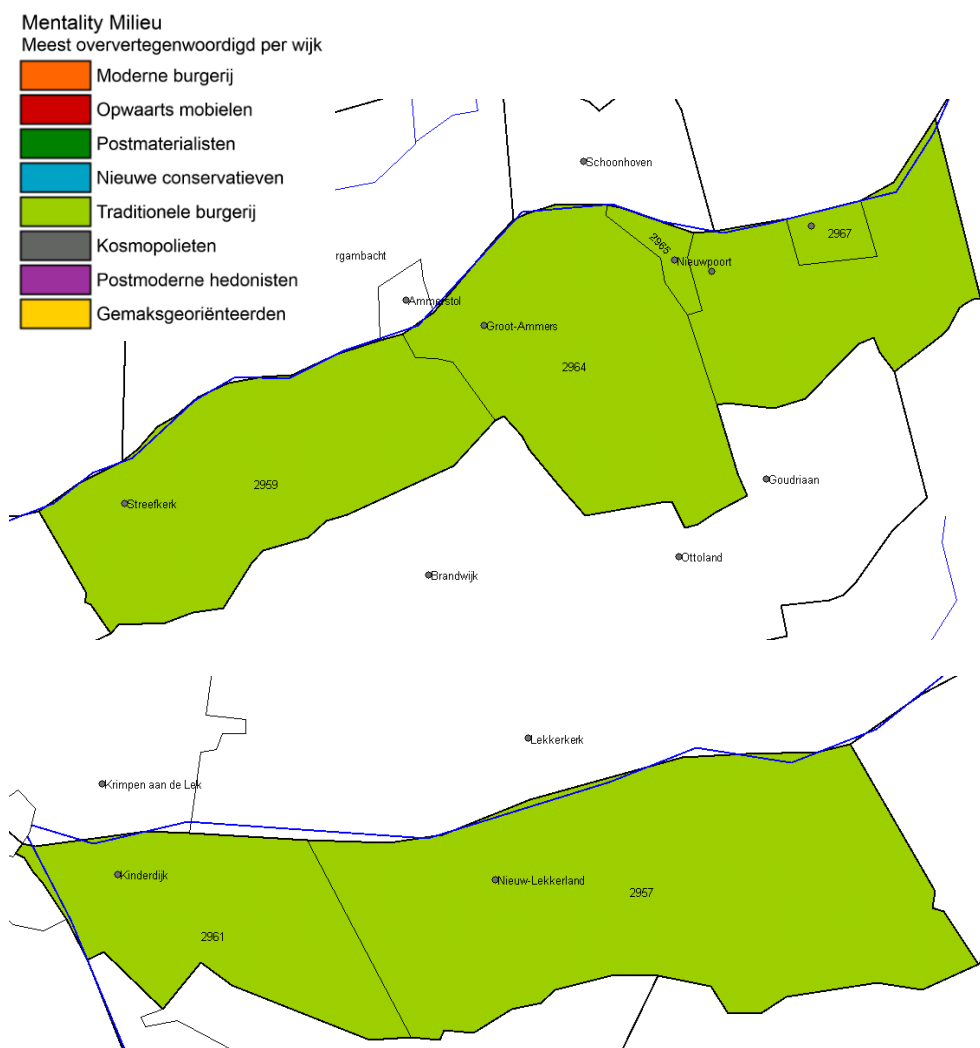
Mentality-milieus, woonmilieus en kansrijke groepen voor behoud / aantrekken

Figuur 5.5: Relatief sterkst oververtegenwoordigd Mentality-milieu per postcodegebied: Graafstroom



Bron: WDM, bewerking Motivaction

Figuur 5.6: Relatief sterkst oververtegenwoordigd Mentality-milieu per postcodegebied: Liesveld, Nieuw-Lekkerland



Bron: WDM, bewerking Motivaction

Tabel 5.24: Indexcijfers Mentality-milieus per wijk

Leeswijzer: de getallen in de tabel zijn indexcijfers. De eerste waarde (109) houdt in dat er relatief veel Moderne Burgerij in de regio AV woont (omgerekend 9% meer dan gemiddeld).

Naam wijk/plaats	Indexcijfers							
	MB	OM	PM	NC	TB	KP	PH	GG
Regio AV	109	93	69	85	181	72	67	77
NIEUW-LEKKERLAND	108	71	66	72	229	69	57	64
LIESVELD	125	76	58	86	237	57	47	29
GRAAFSTROOM	83	71	46	79	300	42	32	77
2957 Nieuw-lekkerland	109	66	70	72	234	66	51	66
2961 Kinderdijk	87	137	8	72	160	118	128	47
2959 Streefkerk	135	94	41	91	227	53	42	19
2964 Groot-Ammers	119	68	50	88	252	44	66	29
2965 Nieuwpoort	121	52	105	69	237	97	27	13
2967 Langerak	132	115	47	101	194	57	7	71
2968 Langerak-Landelijk Gebied	97	0	0	0	359	0	232	0
2969 Oud-Alblas	84	41	16	139	280	55	36	110
2971 Bleskensgraaf	93	60	52	78	316	27	35	55
2973 Molenaarsgraaf	72	31	85	65	297	62	8	142
2974 Brandwijk	62	62	90	37	294	71	36	96
2975 Ottoland	109	90	34	30	313	35	37	34
2977 Goudriaan	73	73	25	144	320	29	0	76
3366 Wijngaarden	75	199	0	49	268	16	66	23

TB = Traditionele burgerij NC = Nieuwe conservatieven MB = Moderne burgerij GG = Gemaksgeoriënteerden
 OM = Opwaarts mobilen KP = Kosmopolieten PM = Postmaterialisten PH = Postmoderne hedonisten

Bron: WDM, bewerking Motivaction

Tabel 5.25: Mentality-milieus, woonmilieus en kansrijke groepen voor behoud / aantrekken Molenwaard

Postcodegebied	Naam plaats	Type woonmilieu	Doelgroep 1	Doelgroep 2	Doelgroep 3
2957	Nieuw-Lekkerland	Voorzieningendorpen	TB	MB	
2959	Streefkerk	Woondorpen	TB	MB	NC
2961	Kinderdijk	Landelijk wonen PLUS	TB	NC	
2964	Groot-Ammers	Woondorpen	TB	MB	GG
2965	Nieuwpoort	Landelijk wonen PLUS	TB	NC	PM
2967	Langerak zh	dorp > 1.000 inwoners	TB	MB	NC
2968	Waal	Landelijk wonen	TB	PM	NC
2969	Oud-Alblas	Woondorpen	TB	MB	NC
2971	Bleskensgraaf ca	Woondorpen	TB	MB	
2973	Molenaarsgraaf	Woondorpen	TB	MB	NC
2974	Brandwijk	Woondorpen	TB	MB	NC
2975	Ottoland	Woondorpen	TB	MB	NC
2977	Goudriaan	Woondorpen	TB	MB	NC
3366	Wijngaarden zh	Landelijk Wonen	TB	PM	NC

Bron: WDM, bewerking Motivaction

5.6 Zederik

Socio-demografische kenmerken

In Zederik was de voorraadgroei relatief bescheiden. Het programma bestond grofweg uit gezinskoopwoningen aangevuld met een kleiner deel koopappartementen.

Zederik wist zowel jonge en oudere gezinnen als senioren redelijk te binden, en zag vooral jongeren vertrekken. Deze groep is moeilijk stuurbaar.

Marktopgaven die niet terug te zien zijn in de migratiestromen, zijn een behoefte aan middeldure nieuwe huurappartementen nabij voorzieningenclusters en het grotendeels ontbreken van goedkope gezinskoopwoningen. Het eerste product kan leiden tot het behoud van (toekomstige) ouderen in de gemeente, het laatste product tot enig behoud van (toekomstige) starters op de koopmarkt.

Tabel 5.26: Sociodemografische kenmerken

	Huishoudens			Bevolking		Inkomen
	2004	2011	04-'11	% 65+	% gezinnen	gem.
Ameide	Geen data	1140	Geen data	19	38	Geen data
Hei- en Boeicop		340		14	45	
Leerbroek		485		11	57	
Lexmond		1015		17	40	
Meerkerk		1380		15	43	
Nieuwland		375		13	43	
Tienhoven		260		13	49	
Gemiddeld		4995		16	43	

Bron: CBS

Tabel 5.27: Kenmerken van de voorraad, deel I

	Corporatie		Particulier (huur en koop)				Totaal
	Egz	App. *	2^1 / vrij >300	2^1 / vrij <300	Rij	App. *	
Voorraad 2012							
Ameide	205	155	205	140	380	40	1125
Hei- En Boeicop	50	15	125	60	85	0	335
Leerbroek	85	20	210	80	75	0	470
Lexmond	215	85	350	115	215	20	1000
Meerkerk	225	135	410	175	325	85	1355
Nieuwland	70	20	160	60	50	10	370
Tienhoven	30	5	125	40	40	20	260
Zederik	870	430	1590	665	1175	180	4910

Bron: WOZ-bestanden gemeenten

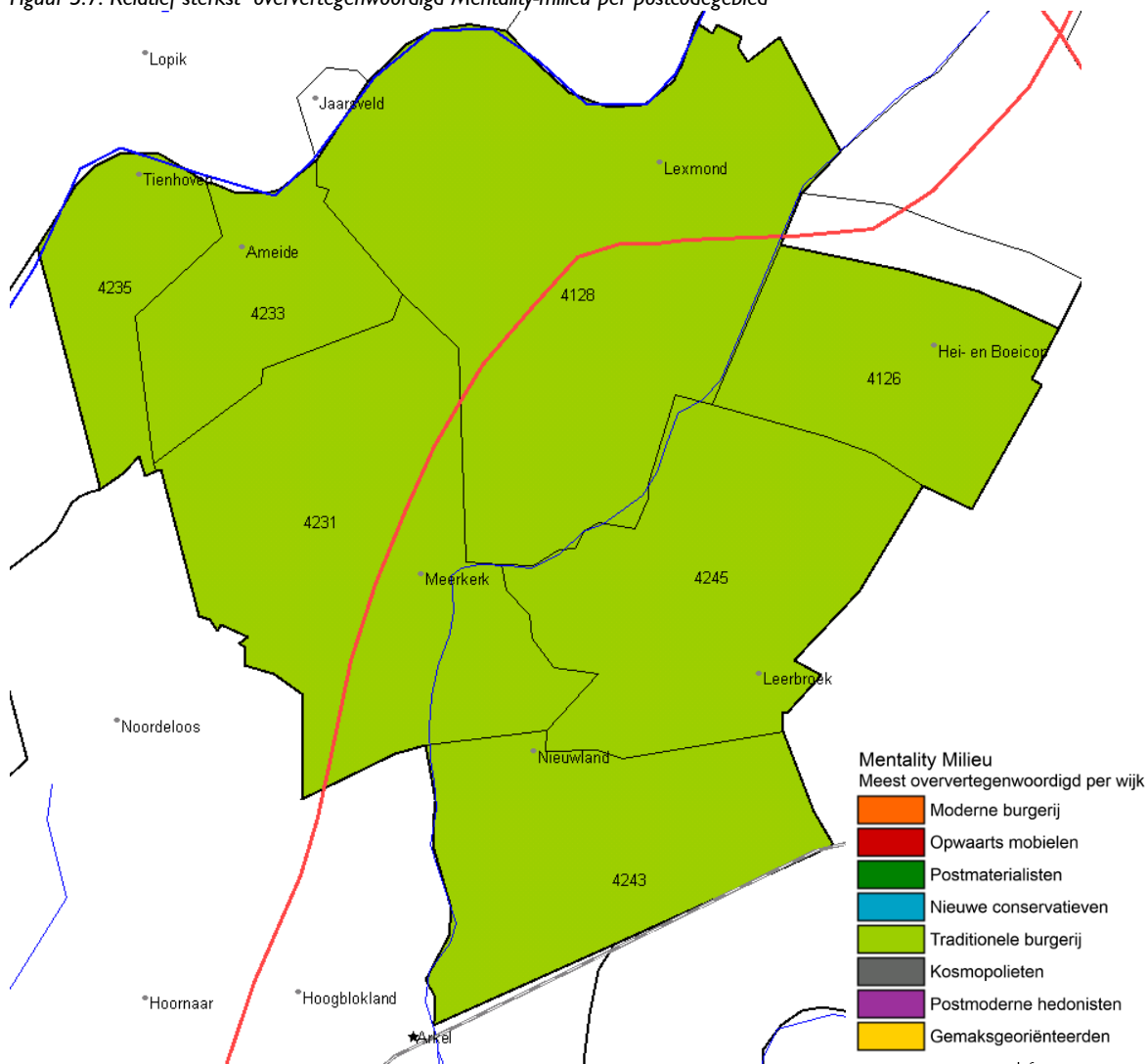
Tabel 5.28: Kenmerken van de voorraad, deel 2

Woningvoorraad	% corporatie	% particulier (hu+ko)	WOZ-waarde	WOZ '04 - '11
Ameide	32%	68%	248	Geen data
Hei- en Boeicop	19%	81%	283	Geen data
Leerbroek	22%	78%	312	Geen data
Lexmond	30%	70%	283	Geen data
Meerkerk	27%	73%	274	Geen data
Nieuwland	24%	76%	309	Geen data
Tienhoven	13%	87%	318	Geen data
Gemiddeld	27%	73%	279	

* waaronder grondgebonden nultreden Bron: WOZ-bestanden gemeenten, CBS, Syswov

Mentality-milieus, woonmilieus en kansrijke groepen voor behoud / aantrekken

Figuur 5.7: Relatief sterkst oververtegenwoordigd Mentality-milieu per postcodegebied



Bron: WDM, bewerking Motivaction

Tabel 5.29: Indexcijfers Mentality-milieus per wijk

Leeswijzer: de getallen in de tabel zijn indexcijfers. De eerste waarde (109) houdt in dat er relatief veel Moderne Burgerij in de regio AV woont (omgerekend 9% meer dan gemiddeld).

Naam wijk/plaats	Indexcijfers							
	MB	OM	PM	NC	TB	KP	PH	GG
Regio AV	109	93	69	85	181	72	67	77
Gemeente totaal	111	72	71	54	239	45	65	69
Ameide	107	72	103	63	217	51	37	95
Hei- En Boeicop	161	119	31	78	251	0	0	25
Leerbroek	53	45	95	0	325	18	123	82
Lexmond	95	64	75	38	263	54	105	31
Meerkerk	115	86	58	90	181	53	66	106
Nieuwland	161	40	19	0	267	67	76	34
Hoogewaard/Tienhoven	144	50	69	0	344	34	0	0

NC = Nieuwe conservatieven MB = Moderne burgerij GG = Gemaksgeoriënteerden

OM = Opwaarts mobilen KP = Kosmopolieten PM = Postmaterialisten PH = Postmoderne hedonisten

Bron: WDM, bewerking Motivaction

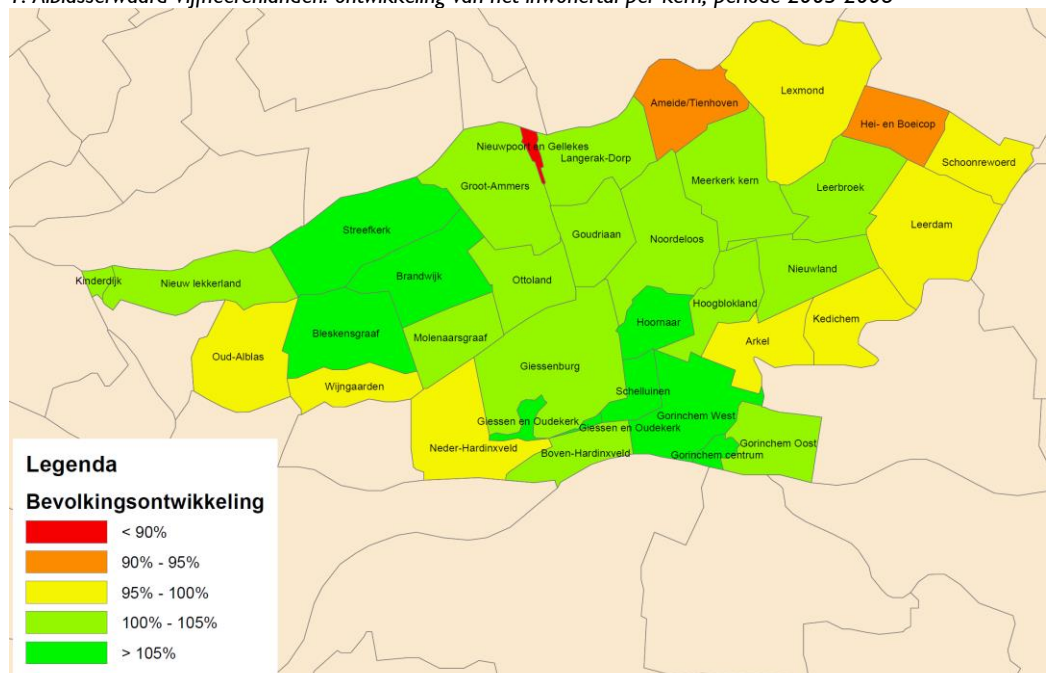
Tabel 5.30: Mentality-milieus, woonmilieus en kansrijke groepen voor behoud / aantrekken Zederik

Postcodegebied	Naam plaats	Type woonmilieu	Doelgroep 1	Doelgroep 2	Doelgroep 3
4233	Ameide	Landelijk wonen PLUS	TB	PM	OM
4126	Hei- en boeicop	Woondorpen	TB	MB	PM
4245	Leerbroek	Woondorpen	TB	MB	
4128	Lexmond	Voorzieningendorpen	OM	TB/MB	PM
4231	Meerkerk	Voorzieningendorpen	TB	MB	GG
4243	Nieuwland	Woondorpen	TB	MB	
4235	Tienhoven zh	Landelijk wonen PLUS	TB	PM	NC

Bron: WDM, bewerking Motivaction

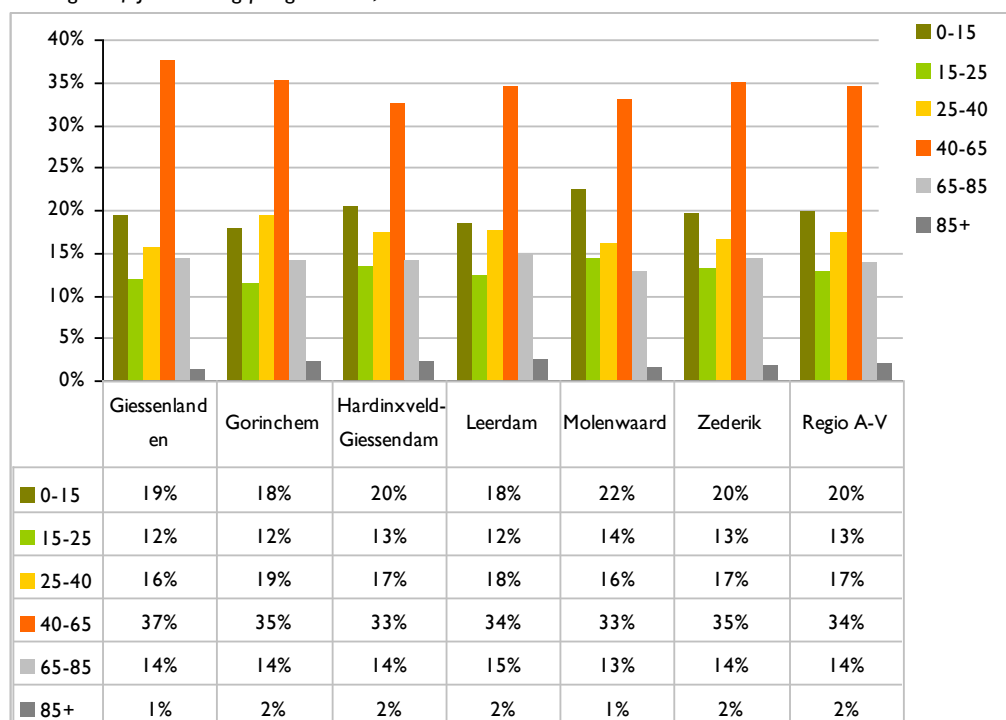
Bijlagen

I: Alblasserwaard-Vijfheerenlanden: ontwikkeling van het inwonertal per kern, periode 2003-2008



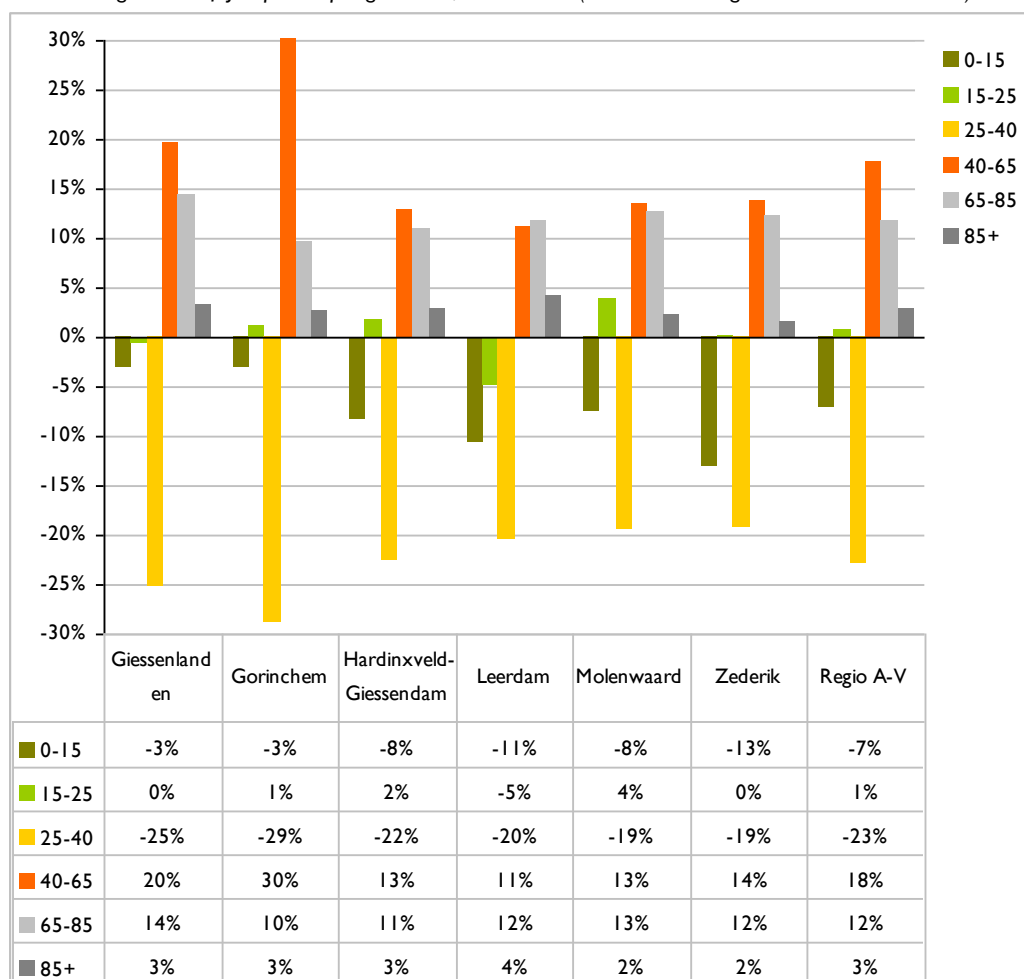
Bron: CBS, bewerking Companen

2 Huidige leeftijdsverdeling per gemeente, 2012



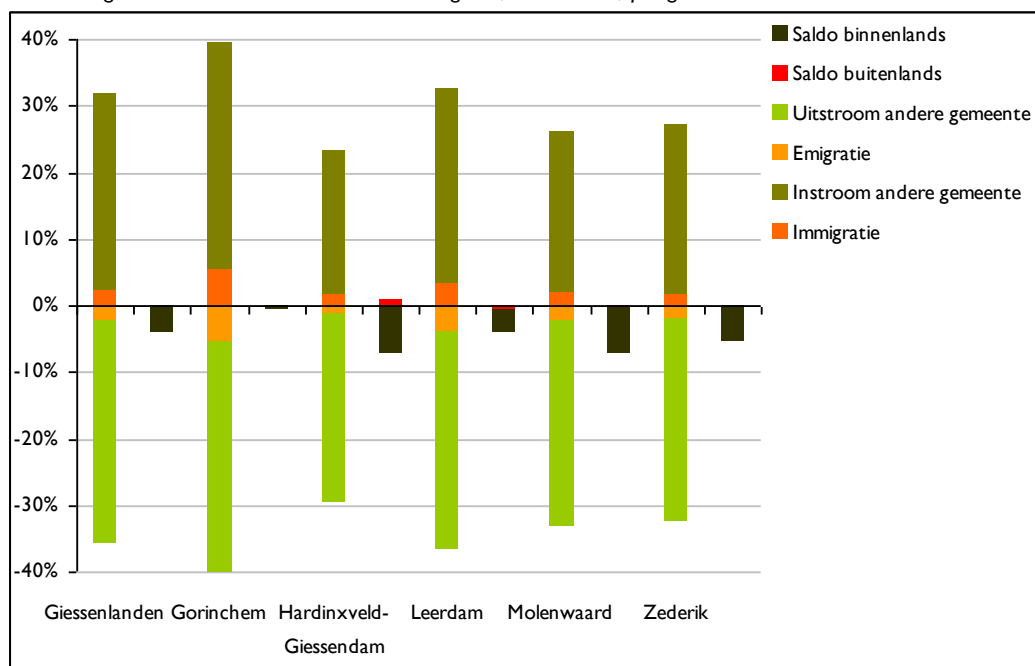
Bron: CBS, 2012

3 Verandering in de leeftijdsopbouw per gemeente, 2002-2012 (% = ontwikkeling t.o.v. het aantal in 2002)



Bron: CBS, 2012

4 Totale migratiesaldo binnen- en buitenlandse migratie, 2001-2011, per gemeente



Bron: CBS, 2012

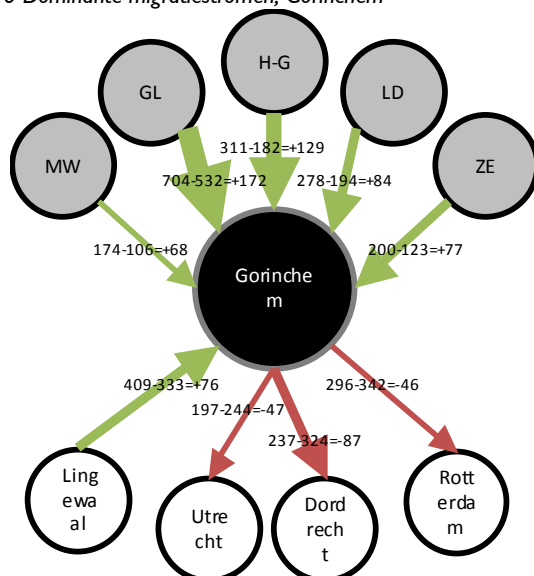
Legenda

Migratiesaldo

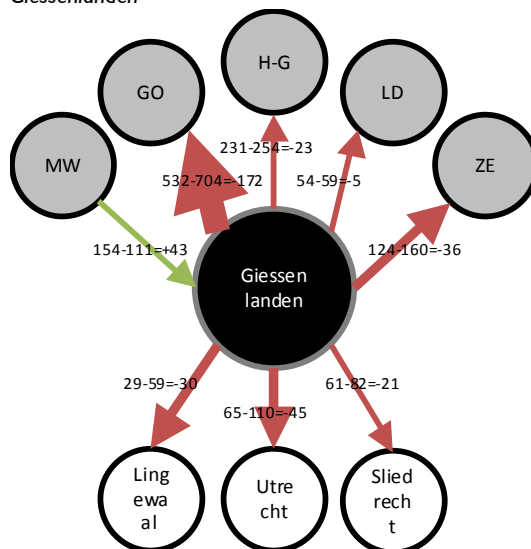
Red	< -5%
Orange	-5% - -1%
Yellow	-1% - 1%
Light Green	1% - 5%
Dark Green	> 5%

76 Deel I - Foto 2012

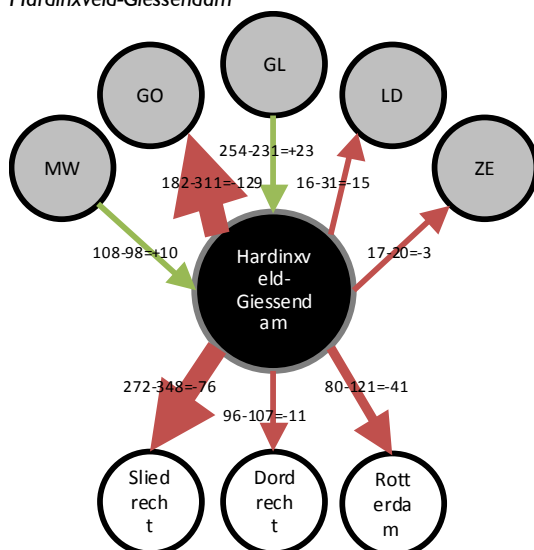
6 Dominante migratiestromen, Gorinchem



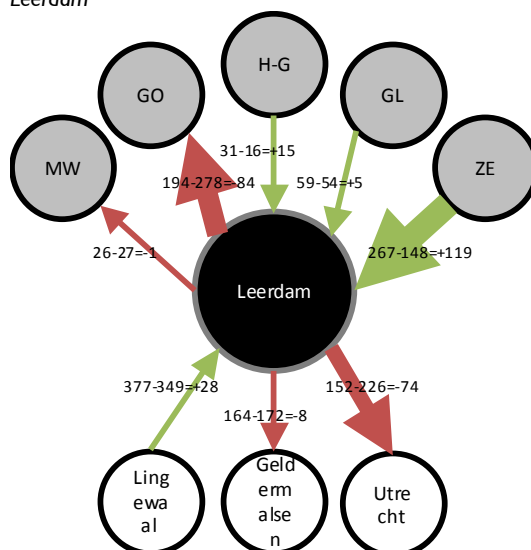
Giessenlanden



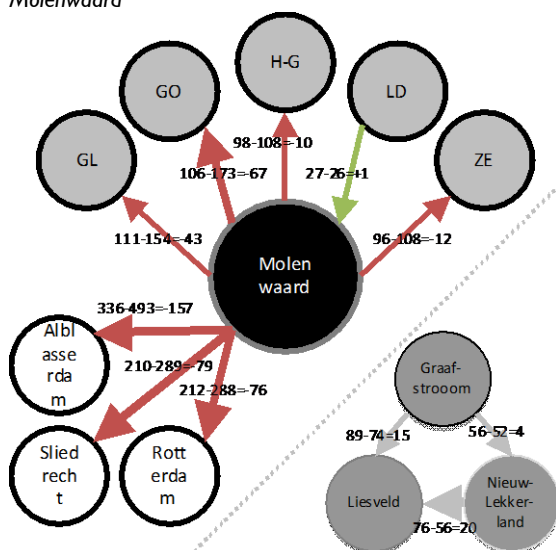
Hardinxveld-Giessendam



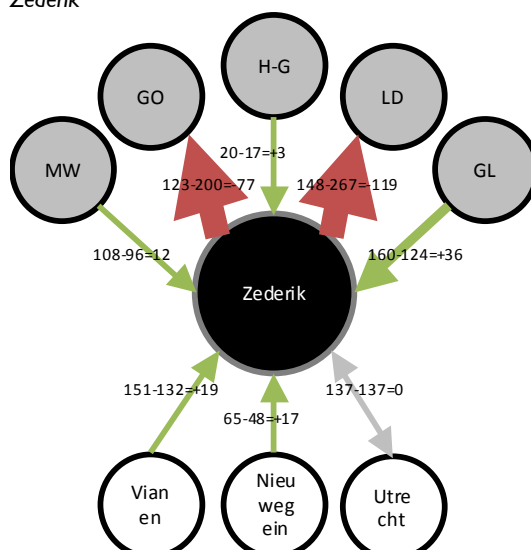
Leerdam



Molenwaard

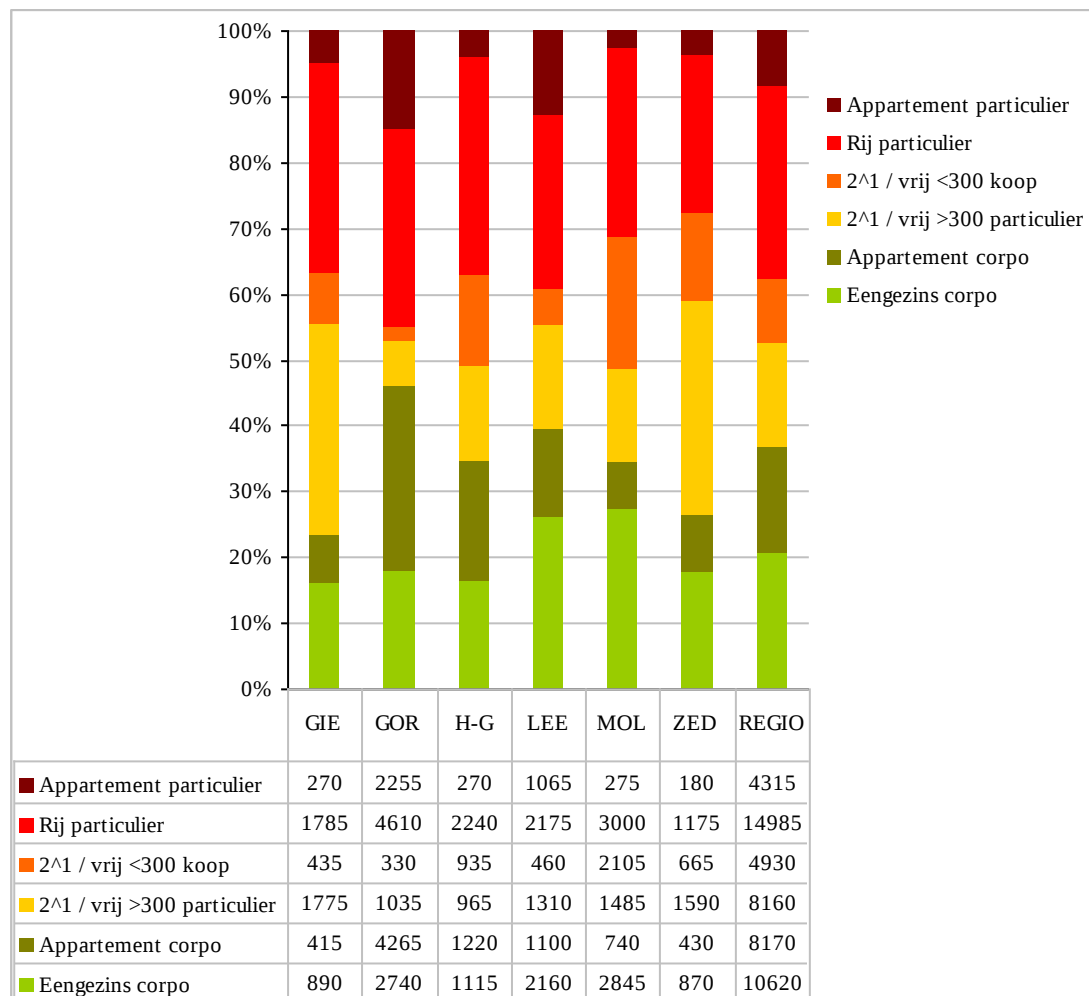


Zederik



Bron: CBS

7 Voorraad woningen naar gemeente, eigendom en type, 2012.



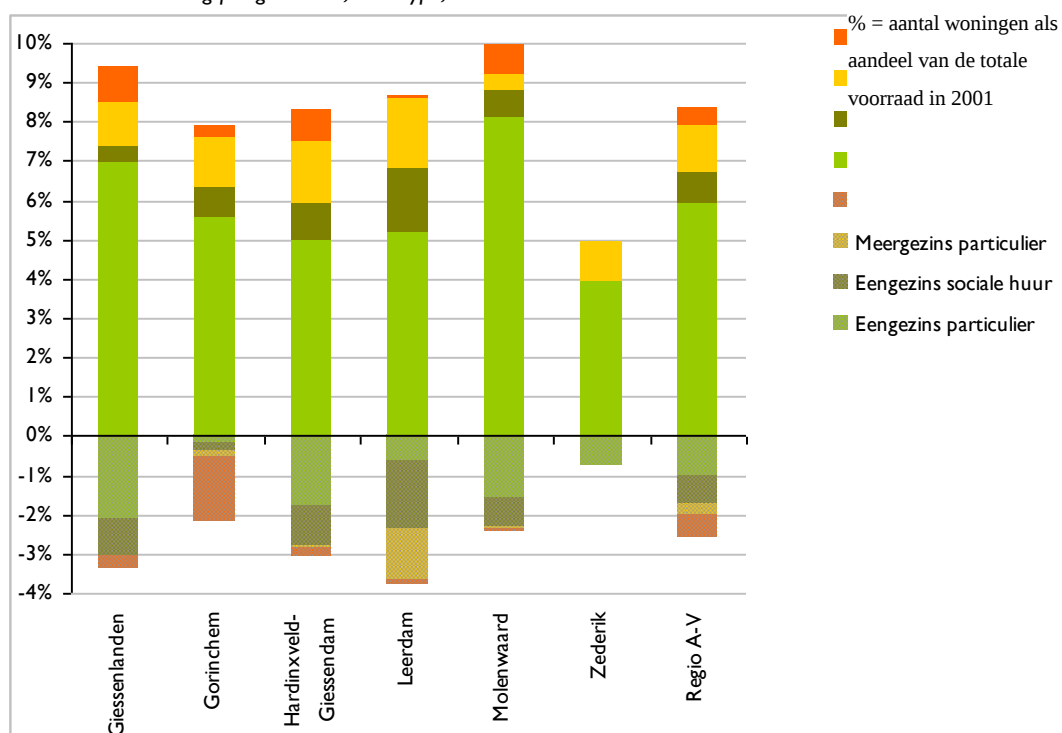
Bron: CBS, WOZ-bestanden gemeenten, bewerking KAW.

8 Woningvoorraadontwikkeling per gemeente, 2001-2010

Gemeente	Nieuw	Sloop	Netto	Nieuw	Sloop	Netto
Giessenlanden	9%	-3%	6%	452	179	273
Gorinchem	8%	-2%	6%	1.156	313	843
Hardinxveld-Giessendam	8%	-3%	5%	521	197	324
Leerdam	9%	-4%	5%	684	294	390
Molenwaard	10%	-2%	8%	966	234	732
Zederik	5%	-1%	4%	232	33	199
Regio A-V	8%	-3%	6%	4.011	1.250	2.761
Nederland	10%	-3%	7%	700.000	190.000	510.000

Bron: Syswov

9 Voorraadontwikkeling per gemeente, naar type, 2001-2010



Bron: Syswov

10 Woonsituatie lagere inkomensgroepen, 2011, per gemeente en vergeleken met Nederland als geheel

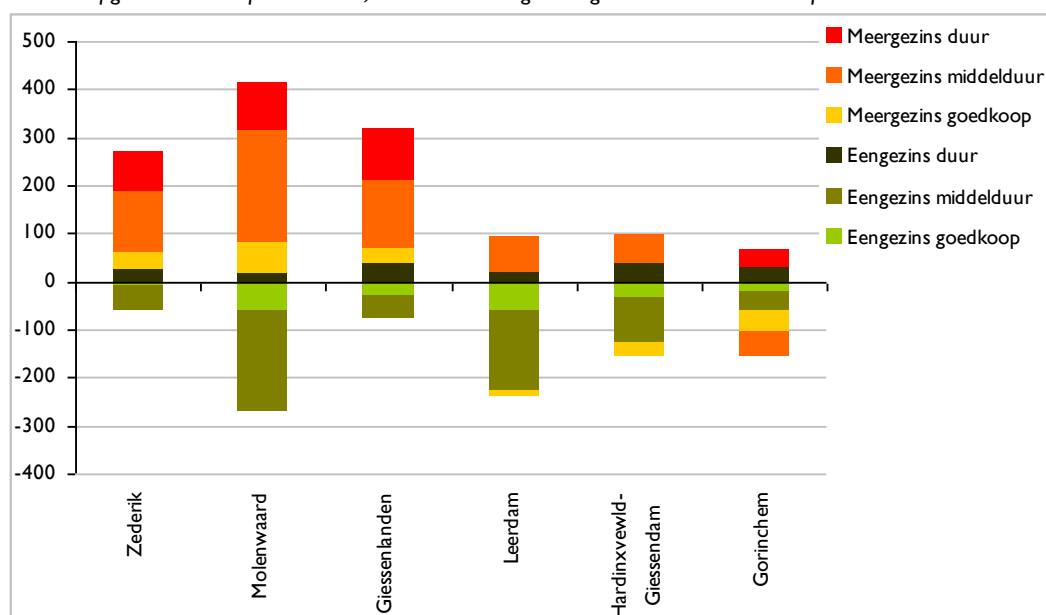
Leeswijzer:

- Vraagbepaling: alleen kijken naar de doelgroep tot € 33.500 inkomen bruto per jaar per huishouden¹ (1.) is onvoldoende. Een deel van hen heeft een koopwoning en maakt geen aanspraak op de sociale voorraad (2.).
- Aanbodbepaling: alleen kijken naar de omvang van de sociale huurvoorraad (4.) is onvoldoende. Er is 'goedkope scheefheid': mensen met een inkomen boven €33.500 in een sociale huurwoning (5).
- Ter referentie zijn de gegevens van Nederland als geheel opgenomen.

	Giessenlanden	Gorinchem	Hard.-Giess	Leerdam	Molenwaard	Zederik	Regio A-V	Nederland (#1 mln)
Vraag								
1. Doelgroep <€33.000	1.630	5.875	2.255	3.200	3.285	1.600	17.845	2,74
(als % van het totaal aantal huishoudens)	31%	41%	35%	40%	33%	35%	37%	41%
2. Doelgroep in een koopwoning (geen aanspraak)	740	975	785	805	1.305	735	5.345	0,81
3. Groep vragers (1 min 2)	890	4.900	1.470	2.395	1.980	865	12.500	1,93
Aanbod								
4. Sociale huurvoorraad	1.145	6.775	2.010	3.400	3.125	1.165	17.620	2,16
(als % van de totale woningvoorraad)	21%	41%	31%	43%	31%	25%	36%	32%
5. Scheefwoners totaal	400	2.300	755	1.245	1.420	445	6.565	0,61
(waarvan 'wal en schip / 33.000-43.000')	140	815	240	345	415	140	2.095	0,22
(waarvan 'meer dan 43.000')	260	1.485	515	900	1.005	305	4.470	0,39
6. Netto aanbod (4-5)	745	4.475	1.255	2.155	1.705	720	11.055	1,55
Saldo	-145	-425	-215	-240	-275	-145	-1.445	
% t.o.v. vragende doelgroep (3.)	-16%	-9%	-15%	-10%	-14%	-17%	-12%	

Bron: CBS, 2011

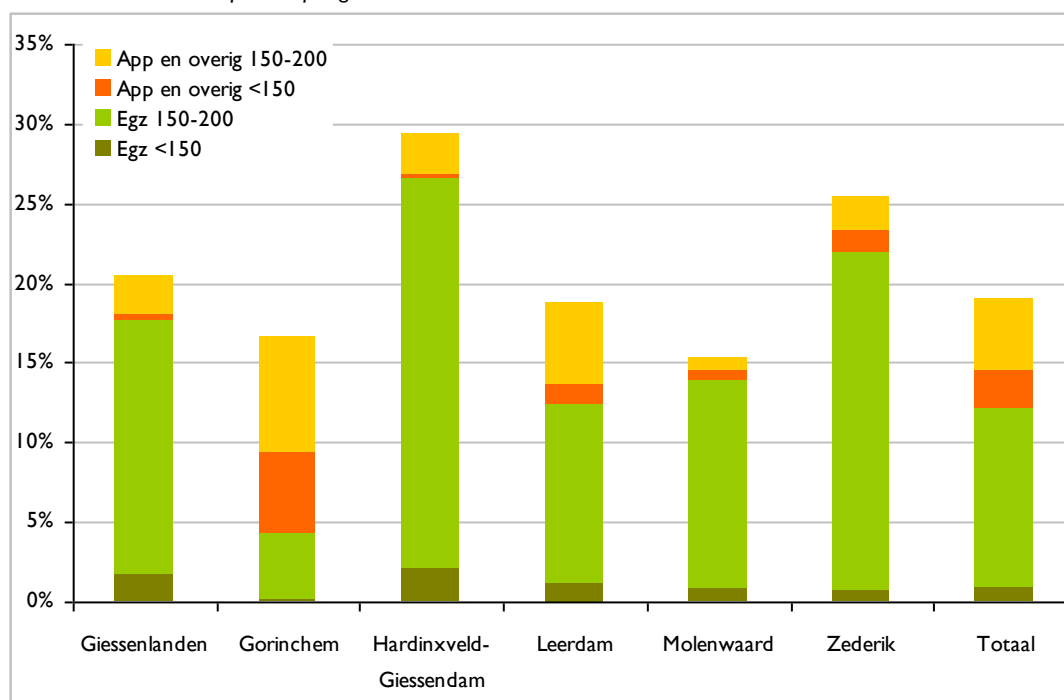
11 Marktopgaven in de corporatiesector, 2008-2020. Negatieve getallen betekenen: een potentieel overschot.



Bron: Socrates / ABF, 2008

¹ Belastbaar verzamelinkomen

De onderkant van de koopmarkt per gemeente.



Bron: WOZ-bestand gemeenten, 2012



motivation
research and strategy

Regionale woonvisie Alblasserwaard-Vijfheerenlanden

Deel II – Visie 2020



KAW architecten en adviseurs en Motivation
22 oktober 2013

datum

22 oktober 2013

werk

21.357 Regionale woonvisie Alblasserwaard-Vijfheerenlanden

onderwerp

Deel II – Definitieve Visie 2020

Inhoudsopgave

Samenvatting	5
Inleiding	9
1. Bouwstenen voor de visie	11
1.1 Bestaande kaders	11
1.2 Relevante trends en ontwikkelingen	13
1.3 Kwalitatieve uitgangspunten van de visie	15
1.4 Regionale Woonvisie in relatie met Visie 2030 'Open, voor elkaar'	16
1.5 Winstpunten voor de regio	16
1.6 Ontwikkeling van huishoudens en Mentality-milieus tot 2020	18
2. Woonprofiel 2020	27
2.1 Wensbeeld wonen Regio Alblasserwaard-Vijfheerenlanden in 2020	27
2.2 Profiel per woonmilieu en Mentality-milieus	29
3. Vier strategieën	33
3.1 Strategie 1: Starters mogelijkheden bieden	33
3.2 Strategie 2: Binden van doorgroeiers	37
3.3 Strategie 3: Bedienen van senioren	39
3.4 Strategie 4: Aantrekken van nieuwkomers	42
4. Vier uitdagingen	49
4.1 Bestaande voorraad en duurzaamheid	49
4.2 Leefbaarheid dorpen buurten en wijken	50
4.3 Overbruggen van het zorg-gat	51
4.4 Bedienen van eenverdieners en kleine huishoudens	52
Bijlage: inzoomen op strategieën	53

Samenvatting

Regionaal wensbeeld Alblasserwaard-Vijfheerenlanden in 2020

De Regio Alblasserwaard-Vijfheerenlanden is in 2020 een bijzonder en hoogwaardig woongebied. Bijzonder, omdat het steden als Gorinchem en Leerdam met voorzieningen en vitale woonmilieus combineert met een landelijke, rustige en traditionele woonomgeving. De Regio levert woonkwaliteit die zorgt voor binden van eigen inwoners en aantrekken van mensen van buitenaf. Bewoners profiteren van de economische dynamiek en de gunstige woningmarkt.

Dit document

Deel I behandelde de situatie van de woningmarkt in de Regio AV in 2012. Deel II gaat door op Deel I en bevat de visie voor 2020 van de regionale woonvisie.

Deel III betreft de uitwerking van Deel II en volgt.

Hoofdpunten van de visie

De volgende kaarten en overzichten zijn van belang.

1. De kaart met de huidige woonmilieus en daarbinnen de steden, voorzieningendorpen en woondorpen;
2. Het wensbeeld voor het wonen in de regio in 2020, in paragraaf 2.1;
3. De ontwikkeling van de Mentality-milieus tussen 2012 en 2020 in paragraaf 1.5. Daar is te zien welke Mentality-milieus ongeveer gelijk blijven, welke groepen groeien en afnemen;
4. De profielkaart in paragraaf 2.2. Daarop staat aangegeven welke Mentality-milieus op welke locaties kansrijk zijn (wie en waar).

Samenvatting in enkele schema's

Hieronder is dat in drie schema's samengevat. In die schema's is per Mentality-milieu te lezen:

- Hoe groot een groep is en hoe die zich ontwikkelt in aantal en naar leeftijd;
- Welke woonmilieus voor die groep het meest passend zijn, en of dat om binden in eigen woonplaats gaat, of binden van migranten aan de regio;
- Welke strategieën het meest relevant zijn voor die groep en welke uitdagingen;
- Welke woonproducten gevraagd worden in de komende jaren;

Nota bene: op lokaal niveau gelden bijzonderheden. In het rapport staat meer detailinformatie.

Mentality-milieu					Meest passende woonmilieus							
Binden in de woonplaats Binden in de regio Uitstroom	Aantal huishoudens	Natuurlijke ontwikkeling tot 2020	Groiegroepen naar leeftijdsklasse	Rol in de regio	Centrummilieu	Woonwijk vooroorlogs	Woonwijk naoorlogs t/m Vinex	Post-vinex	Voorzieningendorpen	Woondorpen	Landelijk wonen	Landelijk wonen 'plus'
Moderne burgerij	12450	-425	50+	Binden								
Opwaarts mobielen	7250	2.550	30+	Binden								
Postmaterialisten	3625	200	50+	Niche								
Nieuwe conservatieven	3100	-375	65+	Niche								
Traditionele burgerij	12450	-1425	65+	Binden								
Kosmopolieten	4150	800	50+	Uitstroom								
Postmoderne hedonisten	4150	800	alle	Uitstroom								
Gemaksgeoriënteerden	4675	1375	alle	Binden								
Totaal	51850	3500			+++	++		++++	++++	-	-	+

Hoe meer plusjes, hoe groter de getalsmatige groei.

Mentality-milieu		Strategieën				Uitdagingen			
Binden in de woonplaats Binden in de regio		1: Starters mogelijkheden	2: Binden van doorgroei	3: Bedienen van senioren	4: Aantrekken nieuwkomers	Bestaande voorraad duurzaam	Leefbaarheid dorpen en wijken	Overbruggen van het zorggat	Eenverdieners, kleine huishoudens
Moderne burgerij									
Opwaarts mobielen									
Postmaterialisten									
Nieuwe conservatieven									
Traditionele burgerij									
Kosmopolieten									
Postmoderne hedonisten									
Gemaksgeoriënteerden									

Inleiding

In Deel I van de regionale woonvisie Alblasserwaard-Vijfheerenlanden schetsten we de huidige situatie en samenstelling van de regio. Dat deden we naar inwoners en Mentality-milieu, woningen en woonmilieu. Hieruit bleek welke kansen en problemen er nu zijn op de woningmarkt.

Dit Deel II van de regionale woonvisie maakt de overstap naar 2020. Voor het opstellen hebben we de volgende onderdelen uitgewerkt.

- We brachten informatie bijeen over de ontwikkeling van Mentality-milieus tot 2020, hun wensen, en de mate waarin de huidige woonmilieus daar al op inspelen.
- Daarover voerden we discussie in drie werksessies met beleidsmedewerkers en bestuurders van gemeenten en corporaties en met raadsleden en professionals uit de markt. Uit die sessies kwam naar voren hoe we in alle dorpen en steden kunnen werken aan een wervende woonkwaliteit, mét focus!

Het resultaat van die stappen is vertaald in Deel II:

- Bouwstenen voor de visie met daarin gezamenlijke uitgangspunten en winstpunten, kaders, trends en ontwikkelingen en een perspectief voor groei (hoofdstuk 1);
- Een **woonprofiel** voor 2020, als wenkend perspectief en de betekenis daarvan voor de woonmilieus in de regio (hoofdstuk 2);
- In hoofdstuk 3 de vier strategieën voor ontwikkeling, uitgewerkt naar Mentality-milieu, woonmilieu en product;
- Tot slot in hoofdstuk 4 de vier uitdagingen in de bestaande woningvoorraad en omgeving, vanuit het besef dat het de woonkwaliteit voor het grootste deel bepaald wordt door wat er al is.

I. Bouwstenen voor de visie

Dit hoofdstuk bevat de bouwstenen voor het beoogde woonprofiel in 2020, zoals we dat presenteren in het hoofdstuk hierna. De bouwstenen zijn:

- Bestaande kaders waarbinnen we deze visie opstellen;
- Relevante trends en ontwikkelingen in het wonen en de maatschappij richting 2020;
- Kwalitatieve uitgangspunten voor woonbeleid;
- Winstpunten voor elke deelnemer aan de visie.
- Kwantitatieve ontwikkelingen zoals de ontwikkeling van de Mentality-milieus en de totale huishoudensgroei;

I.1 Bestaande kaders

Deze woonvisie staat niet op zichzelf. De regio werkt al jaren samen aan wonen maar ook aan verkeer, economie, toerisme en sociale thema's zoals cultuur en onderwijs. Binnen die samenwerking op het gebied van wonen, kwamen al eerder beleidskaders en onderzoeken tot stand. De meest relevante kaders en onderzoeken voor deze woonvisie zijn:

- De regionale Toekomstvisie 2030 'Open, voor elkaar'. De regio kiest voor een toekomst waarin de kracht van het eigen karakter wordt benut en waarin ruimte wordt gegeven aan een nieuwe dynamiek. Ruimte voor werken en wonen, maar met respect voor het eigen karakter van de regio. Een sterke regio, in zichzelf en in relatie met haar omgeving. De unieke combinatie tussen een open middengebied en een duidelijke stedelijke zone wil men benutten en uitbuiten zodat deze elkaar versterken. Het open midden gebied bestaat uit Molenwaard, Giessenlanden en Zederik. De stedelijke zone bestaat uit Gorinchem, Leerdam en Hardinxveld-Giessendam. In de stedelijke zone concentreren zich de grotere voorzieningen, de grotere bedrijvigheid en het zwaartepunt van de woningbouw. Ook is hier de meer intensievere recreatie te vinden. In het open middengebied ligt het accent op de agrarische sector, kleinschalige bedrijvigheid en recreatie en toerisme. Voor bedrijvigheid en woningbouw wordt hier ingezet op voor kleinschalige uitbreidingen vooral om in de lokale behoefte te kunnen voorzien.
- In de Visie 2030 zijn de Mentality-milieus geïntroduceerd door Motivaction; een denkwijze die ook de rode draad vormt voor deze woonvisie. De visie benoemt onder meer de bijzondere kwaliteit van cultuurlandschap en historische steden, de hoge sociale cohesie als onderscheidende kwaliteiten van de Regio. Zie deel I voor een uitgebreide beschrijving.
- De analyse 'Op weg naar een nieuwe balans in de regionale woningbouw' van Companen. Deze analyse biedt inhoudelijke input voor deze woonvisie. Hieruit blijkt dat de factoren werk, bereikbaarheid en voorzieningen een grote rol spelen in het groeiperspectief voor steden en dorpen in de regio. Gorinchem combineert al die factoren, maar ook in Leerdam, Hardinxveld-Giessendam en de A27-zone richting Utrecht zijn deze factoren deels aan de orde.
- De provinciale afspraken over het omgaan met plancapaciteit en bestemmingsplannen. De huidige afspraak is dat de regio ruimte krijgt voor toevoeging van 3.500 woningen tussen 2010 en 2020, met een uitloop naar de 'eigen behoefte bij migratiesaldo = 0' van 4.527 woningen, als er aantoonbaar vraag is. De provincie vraagt de regio om met een helder kader te komen voor woningbouw.
- Gemeenten en corporaties hebben zelf onderzoek uitgevoerd en woonbeleid ontwikkeld. Deze regionale woonvisie heeft niet als doel om gemeentelijk onderzoek en beleid te

vervangen, maar dient ervoor om als kader samenhang te brengen. Niet top down, maar als stimulans voor afstemming en borging tussen gemeenten en corporaties. Gemeenten kunnen hun lokale ambities daar vervolgens een plek in geven. Deel III bevat aanknopingspunten hoe deze lokale doorvertaling kan plaatsvinden.

I.2 Relevante trends en ontwikkelingen

We zien enkele structurele en actuele trends en ontwikkelingen, waarmee we rekening houden bij het opstellen van ons woonbeleid. Puntsgewijs:

Woningbehoefte

1. De groei van inwoners en huishoudens vlakt af door autonome vergrijzing, ontgroening en door migratie naar de stad. Deze trend is ook al in de visie 2030 onderkend en komt ook duidelijk uit de rapportage van Companen naar voren.
2. Door vergrijzing groeit de behoefte aan aangepaste woningen en zien we een verschuiving van koop naar huur. Nederland en de regio ontgroenen gelijktijdig: er zijn minder jongeren en minder gezinnen met kinderen. Daardoor daalt de behoefte aan meer gezinswoningen en starterswoningen.
3. Bouwen voor groei bestaat niet meer. Bouwen voor vraag wel. Projecten waarnaar geen vraag is, komen niet tot ontwikkeling, ongeacht planologische mogelijkheden en afspraken. Het aanbod van teveel bouwplannen tegelijkertijd leidt zelfs tot stagnatie, omdat de kans op voldoende voorverkoop of verhuur ook versnipperd is over de plannen.
4. De investeringsnoodzaak verschuift van nieuwbouw naar steeds meer verbetering van bestaande woningen en woonomgevingen.
5. Het belang van bereikbaarheid, nabijheid van voorzieningen en werk speelt een grote rol in de woonwensen en het woongedrag van mensen. Zie deel I van deze visie of de notitie 'Op weg naar een nieuwe balans in de regionale woningbouw' van Companen voor een toelichting.
6. Kwaliteitsvraag: er is een (latente) behoefte aan meer woonkwaliteit en variatie binnen het aanbod (comfort, uitstraling, materialisering, duurzaamheid, onderhoudsvriendelijkheid).
7. De vraag naar kleinschaligheid en onderscheidende woningen neemt toe, ook in het wonen. Dat stelt nieuwe eisen aan vooral grotere uitbreidingslocaties.
8. Generatie-effect: mensen blijven langer gezond dan eerdere generaties, hebben meer te besteden en staan anders in het leven. We zien overigens wél een groeiende tweedeling tussen hogere inkomensgroepen (langer gezond) en lagere inkomensgroepen (eerder problemen).
9. Het verzorgingshuis verandert van functie als gevolg van strengere indicatiestelling bij een zorgvraag¹. Mensen wonen daardoor langer zelfstandig. Dit leidt tot een proces van intra- naar extramuralisering. Van groot belang wordt laagdrempelige zorgstructuur in thuissituatie. Pas bij een intensieve zorgvraag volgt de gang van zelfstandig wonen naar verpleeghuiszorg. Door de groeiende groep 75- en 85-plussers neemt de vraag naar verpleeghuiszorg toe.

Betaalbaarheid van het wonen

10. Individualisering: steeds meer mensen wonen alleen. Doordat de gewenste woonruimte per persoon blijft groeien, leidt dit niet tot vraag naar heel kleine woningen. Hoewel, in de

¹ Zorgvragers krijgen zorg toegekend op basis van indicatiestelling. Zij worden ingedeeld in 'zorgwaartepakketten' (ZZP's) 1 t/m 10. Grofweg geldt: hoe hoger, hoe zwaarder de zorg. Vanaf 2013 krijgen mensen met ZZP 1 niet langer een indicatie voor verzorgingshuiszorg. Vanaf 2014 geldt dat ook voor ZZP2, en in de komende jaren zal dit ook gaan gelden voor ZZP 3 en 4. Dat houdt in dat bijvoorbeeld licht dementerenden zelf in hun huisvesting moeten voorzien ('extramuraal wonen'). Vanaf ZZP5 geldt verpleeghuisindicatie; het verzorgingshuis verdwijnt in zijn huidige vorm.

huidige recessie groeit juist ook de vraag weer naar kleinere woningen. Kleine huishoudens hebben vaak minder te besteden.

11. Als gevolg van de financiële crisis nemen banken minder risico's en bouwen ze meer reserves op. Dit leidt tot een lagere leenbereidheid en daarmee tot minder hypotheekmogelijkheden bij consumenten. Met name bij starters leidt dit tot een extra drempel bij het betrekken van een eerste woning.
12. Het regeringsbeleid stuurt aan op meer aflossen en minder aftrek van hypotheekrente. In welke mate dit wordt doorgevoerd is momenteel onduidelijk. Strengere voorwaarden aan aflossing en renteaftrek verhogen de maandlasten en daarmee daalt de hypotheekruimte onder consumenten. Onduidelijkheid over de maatregelen verlaagt de koopbereidheid van consumenten. Wonen wordt duurder, ongeacht de huidige crisis.
13. Als gevolg van de crisis hebben zijn meer mensen onzeker over behoud van baan en stijging van inkomen. Zij zijn om die reden minder in staat / minder bereid om te kopen of een kwaliteitsstap te maken op de koopmarkt.
14. Gevolg van de punten hiervoor (beleid bij banken, beleid van de overheid en de economische situatie in het algemeen) is: stagnatie, minder vraag naar nieuwbouwwoningen, grotere oriëntatie op huur.
15. Door verplichte heffingen en tegenvallende woningverkoop loopt de investeringsruimte van corporaties fors terug. Zij investeren minder, kiezen vaker voor renovatie dan voor vervanging en bouwen minder nieuwe woningen, ondanks de toenemende behoefte aan vooral duurdere huurwoningen.
16. Woningcorporaties moeten 90% van hun sociale huurwoningen toewijzen aan mensen met een belastbaar jaarinkomen tot maximaal € 34.229 (prijsspeil 2013). Specifiek in woningmarktregio's die onder druk staan en hoge koopprijzen kennen, leidt dit tot een 'wal en schip-groep': huishoudens met een inkomen tussen € 34.229 en anderhalf keer modaal (ca. €43.000), die weinig alternatieven hebben op de koopmarkt.
17. Daardoor ontstaat in toenemende mate druk om 'scheefwoners' uit de sociale huurwoningen te laten verhuizen naar de duurdere voorraad.
18. Energielasten nemen een groeiende rol in de totale woonlasten. De noodzaak tot energiezuiniger woningen neemt toe, in huur en koop.

Schaalvergroting, decentralisatie

19. Binnen onderwijs en detailhandel is sprake van schaalvergroting. Dit heeft te maken met economische efficiëntie maar ook met de behoefte van mensen om op één plek in meerdere behoeften te kunnen voorzien. Internetwinkelen leidt bij detailhandel tot snellere schaalvergroting, maar is voor een brede groep bewoners op afstand van de voorzieningen tegelijk een uitkomst.
20. De rol en verhouding van de overheid, professionele organisaties, bewonerscollectieven en individuele bewoners verandert. Er is een groter beroep op zelfredzaamheid van bewoners en de maakbaarheid van ontwikkelingen valt of staat met samenwerking tussen partijen. De overheid maakt en stuurt minder, begeleidt en faciliteert meer. Initiatieven van burgers worden belangrijker bij woningbouw en gebiedsontwikkeling.
21. Steeds meer Rijkstaken en bijbehorende budgetten worden gedecentraliseerd naar gemeenten. Gemeenten maken hun eigen keuzes. Hierdoor ontstaan verschillen tussen gemeenten, bijvoorbeeld in toekenning van WMO-gelden.

I.3 Kwalitatieve uitgangspunten van de visie

Binden van bewoners is belangrijk én aantrekken van nieuwkomers

Het grootste deel van de woningvraag in de regio komt van mensen die er nu al wonen en die op een sleutelmoment in hun wooncarrière staan: starters, doorgroeiers, senioren. Juist voor hen is het nodig om goede woonkwaliteit en keuzevrijheid binnen de regio te bieden, zodat niemand de regio hoeft te verlaten vanwege het ontbreken van het gewenste woonproduct. Deze mensen hebben al een binding en zijn vaak bereid om de regio trouw te blijven. Binden van hen is kansrijker dan het aantrekken van mensen van buiten, aangezien dit veruit de grootste groep betreft. Mentality-milieus die goed te binden zijn aan de regio, zijn traditionele burgerij, moderne burgerij, opwaarts mobiele en gemaksgewoonten. Een deel van inwoners die wegtrekt, doet dit voor studie of werk of omdat zij vanuit hun kijk op het leven op zoek zijn naar een hoogstedelijke woonomgeving als Utrecht, Drechtsteden of Rotterdam. Deze groep valt met woonbeleid niet tegen te houden en daar richt de inzet zich dus niet op. Daar waar er kansen liggen om nieuwkomers naar de regio te halen, verzilveren we die uiteraard wél. Dat zal meestal in aantrekkelijk landelijk gebied zijn en in de bestaande voorraad. Dit vergt maatwerk, gericht op de Mentality-milieus postmaterialisten en nieuwe conservatieven, die eisen stellen aan hoogwaardige omgeving en zich aangetrokken voelen tot het landelijk wonen in de nabijheid van de steden.

Eerst aanpassing bestaande voorraad, daarna nieuwbouw

Circa 95% van de woningvoorraad van 2020 stond er in 2013 ook al. Om mensen te binden gaat de aandacht daarom allereerst uit naar behoud en verbetering van de kwaliteit van de bestaande woonomgeving en woningvoorraad. Denk dan aan wijkvernieuwing in steden, maar ook aan een comfortabele woonomgeving in dorpen. De woningcorporaties zijn een belangrijke partner om dit te helpen realiseren.

Een andere grote uitdaging ligt op het gebied van verduurzaming van particuliere koopwoningen. Hier ligt de opgave in het op peil houden van de bouwtechnische kwaliteit, verbetering van de energetische kwaliteit en de woningen aanpassen aan de (toekomstige) woonwensen, zodat bewoners in hun eigen woning oud kunnen worden. Dit betreft een grote groep eigenaren.

Bouwen voor de vraag, niet voor de groei

Het aantal huishoudens in de regio groeit, ook na 2020, zo laat de prognose van Companen uit 2011 zien. De groei neemt echter wel af, en deels door autonome demografische ontwikkelingen, deels als gevolg van de crisis (zie ook Deel I van de visie). Op gemeenteniveau zien we bovendien al vóór 2020 een dalend aantal inwoners. Zie hoofdstuk 1.5. Bij lang doorzetten van de woningmarktcrisis zal het niveau duidelijk beneden dat van het afgelopen decennium liggen. Om de beoogde 3.500 nieuwe woningen te realiseren in 2020 zal een topprestatie nodig zijn. Ook in de jaren 2001 - 2010 groeide de voorraad regionaal met minder dan 3.000 woningen, terwijl de woningmarktcrisis daarin niet of nauwelijks doorklinkt. Alleen als er voldoende wordt aangesloten bij de woonwensen van specifieke doelgroepen op de woningmarkt is nieuwbouw mogelijk. De tijd van aanbodgerichte 'volkshuisvesting' is voorbij, vraaggericht bouwen is het adagium. Doelgroepgerichte nieuwbouw speelt in op de woonwensen van mentality-milieus (woning, woonmilieu). Woonwensen zijn daarmee, naast goed bereikbare locaties, belangrijke uitgangspunten voor de programmering. De regio creëert op deze wijze en met focus op voorzieningen, werk en bereikbaarheid de beste kansen voor het binden van bewoners en herstel van de groei. Paragraaf 1.5 gaat in op scenario's met

verschillende economische 'windsnelheden', waarbinnen de regio kansen kan verzilveren. Die windsnelheden haken aan op het rapport van Companen. Daarin wordt rekening gehouden wordt met hogere en lagere groeiscenario's en daarin wordt de groei per gemeente vooral toegekend aan plekken waar bereikbaarheid, werk en voorzieningen samen komen.

I.4 Regionale Woonvisie in relatie met Visie 2030 'Open, voor elkaar

Investeren doen we overal, maar naar verhouding is er vooral reden voor nieuwbouw en uitbreiding in het stedelijk gebied en in de voorzieningendorpen. Dit is eerder als uitgangspunt in de Visie 2030 vastgelegd en sluit aan op de behoeften van de Mentality-milieus. In de visie 2030 wordt het volgende over wonen gezegd: 'In 2030 vormt de regio een prettig woon- en leefklimaat om mensen aan de regio te binden en mensen aan te trekken. Er zijn voldoende kwalitatieve woonmilieus en er is sprake van een goede balans tussen vraag en aanbod op regionaal niveau'.

Dit houdt in dat:

- De combinatie stedelijk en landelijk milieu wordt benadrukt om zo de diversiteit en aantrekkelijkheid van de regio te verstevigen;
- Grotere concentraties van de woningbouw plaatsvinden op knooppunten met bovenlokale voorzieningen en werkgelegenheid;
- Voor het landelijke gebied wordt ingezet op kleinschalige uitbreidingen, vooral om in de lokale behoefte te kunnen voorzien;
- Tevens wordt er ingezet op het aanbieden van bijzondere woonmilieus, passend bij het karakter van de regio, zoals bijvoorbeeld landelijk wonen in het hoge segment;
- Beleid op het gebied van wonen regionaal geformuleerd wordt.

Nieuwbouw in woondorpen en in het landelijk gebied is maatwerk, gericht op concrete lokale behoefte of specifieke niches op de woningmarkt. Zie tabel I.2. De Visie 2030 benoemt ook de kwaliteit van het landelijk gebied. Nieuwe groepen inwoners komen juist op die kwaliteit af. De afwegingen tussen stedelijk en landelijk is ook besproken op de Conferentie met raadsleden in Hardinxveld-Giessendam. In lijn met de visie 2030 is hier naar voren gekomen dat we de woondorpen niet 'op slot' te zetten, maar juist om de vraag 'op maat' te bedienen. Aan de andere kant is iedereen zich bewust van de kracht van een stad als Gorinchem met haar stedelijke milieus en stadse voorzieningen. De voorzieningen en de aantrekkelijkheid van Gorinchem en Leerdam zijn van groot belang voor de rest van de Regio. De voorzieningen op lager schaalniveau in de voorzieningendorpen zijn weer van belang voor omliggende woondorpen.

I.5 Winstpunten voor de regio

Regionaal samenwerken op het gebied van wonen levert voordelen op voor de regio als geheel, maar ook voor elk van de afzonderlijke gemeenten. Elke gemeente en kern heeft zijn eigen kwaliteiten en weet sommige groepen heel goed te binden, maar andere weer minder. We maken in deze woonvisie gebruik van de unieke kwaliteiten van elke gemeente en kern, en geven tegelijk ruimte aan andere regiogemeenten om te doen waar zij goed in zijn. Daardoor is het resultaat van deze woonvisie meer dan de som der delen. Dat uit zich in de uitwerking van deze visie. Het wensbeeld in hoofdstuk 2 en de programmastrategieën en uitdagingen in hoofdstuk 3 en 4 zijn niet voor elke plek gelijk.

De hele regio heeft kansen om met een uitgebalanceerd en gevarieerd programma voor de woningvoorraad de unieke ligging nabij de Randstad te verzilveren in het binden van vrijwel alle

Mentality-groepen. Dat heeft z'n effect op de werkgelegenheid. Veel werknemers wonen in de buurt van hun werk. Bedrijven vinden werknemers in de nabijheid.

Winstpunten voor de stedelijke gemeenten

De stedelijke gemeenten Gorinchem, Leerdam en de verstedelijkte rand Hardinxveld-Giessendam profiteren van de gezamenlijke visie:

- De erkenning van het belang van voorzieningen, werk en bereikbaarheid daarvan, leidt tot een relatief grote ontwikkelruimte in deze gemeenten. Bij een aantrekkende dynamiek neemt de programmaruimte in stedelijke bovendien sneller toe dan in landelijke gemeenten, om gehoor te geven aan woonwensen.
- Dit leidt tot mogelijkheden voor wijkvernieuwing en voorraadverbetering, maar het vraagt óók om substantiële nieuwbouw op inbreidings- en uitbreidingslocaties. Zie ook de strategieën en uitdagingen in hoofdstuk 3 en 4.
- De stedelijke gemeenten en de landelijke gemeenten hebben elkaar nodig en vullen elkaar aan. Draagvlak onder unieke stedelijke functies wordt mede gesteund door een vitaal achterland. Door zowel voorzieningendorpen in de 'binnenwaard' als stedelijke kernen ontwikkelruimte te geven, is er de meeste kans op behoud van inwoners op regioniveau.
- De visie maakt duidelijk dat de stedelijke gemeenten, en dan met name Gorinchem, op een stedelijke schaal en in een meer stedelijke, moderne sfeer moeten inspelen op de woonvraag, voor andere Mentality-milieus, dan de landelijke gemeenten. Hierdoor is er minder concurrentie en zijn plannen complementair.

Winstpunten voor de landelijke gemeenten

De landelijke gemeenten Giessenlanden, Molenwaard en Zederik de volgende voordelen behalen:

- Het vasthouden van modern georiënteerde starters in hun eigen voorzieningendorpen. Voor deze starters zijn voorzieningen van groot belang.
- Naast goed benutten van de bestaande voorraad ook nieuwbouw voor senioren in voorzieningendorpen. Daar is het mogelijk om woningen voor senioren te realiseren met voldoende omvang voor voorzieningen als alarmsystemen of een gemeenschappelijke ruimte en een pakket aan zorg en commerciële voorzieningen nabij heeft. Het biedt senioren met een moderne oriëntatie in een woondorp als voordeel dat zij bij verhuizing naar een voorzieningendorp hun sociale netwerk kunnen behouden, door de korte afstand tot hun huidige woonplaats. Honkvaste senioren in woondorpen vinden een stevig en samenhangend voorzieningenpakket in redelijke nabijheid.
- Met name de voorzieningendorpen die gunstig gelegen zijn ten opzichte van infrastructuur, zoals in Zederik, kunnen zich verder ontwikkelen als aantrekkelijk, kleinschalig alternatief voor uitbreidingswijken in plaatsen buiten de regio als Vianen, IJsselstein en Sliedrecht.
- Woondorpen gaan niet 'op slot'. De hechte gemeenschappen van de woondorpen zijn sterk bepalend voor de leefbaarheid van een dorp. De nabijheid van sterke voorzieningendorpen is ook in het voordeel van de omliggende woondorpen. En er is ruimte voor maatwerk in nieuwbouw door gericht te bouwen voor een concrete, lokale vraag. Alle reden ook om blijvend te investeren in de kwaliteit van de woonomgeving en van bestaande woningen in de woondorpen.
- Er zijn kansen voor het aantrekken van nieuwe groepen met een landelijke woonoriëntatie. Het zijn Giessenlanden, Molenwaard en Zederik die de beste kaarten hebben om deze doelgroepen aan zich te binden.

1.6 Ontwikkeling van huishoudens en Mentality-milieus tot 2020

Wat is, binnen alle kwalitatieve bouwstenen, nu een reëel groeiscenario voor de regio? Prognoses zijn waardevolle instrumenten om te beredeneren wat realistisch is, maar vormen geen waarheid op zich. Voor een realistisch perspectief is het nodig om goed te kijken naar structurele oorzaken achter groei en krimp. Die oorzaken wegen we mee in het bepalen van een perspectief voor de regio. Het rapport “Op weg naar nieuwe balans in regionale woningbouw” uit 2011 schetst dit.

Achterliggende factoren achter demografische ontwikkeling

De benodigde ontwikkeling van de woningvoorraad is vrijwel één op één gelinkt aan de huishoudensontwikkeling, bestaande uit:

- natuurlijke ontwikkeling: geboorte, sterfte, huishoudensvorming en –ontbinding;
- migratie.

Ongeveer driekwart van de dynamiek op de woningmarkt bestaat uit verhuizingen, het overige kwart uit lokale aanwas of ontbinding van huishoudens. Juist die verhuizingen zijn lastig voorspelbaar en beïnvloedbaar door externe factoren.

In het stedelijk gebied ligt de natuurlijke ontwikkeling lager, vooral als gevolg van een lager aantal geboorten. De instroom naar deze gebieden ligt echter beduidend hoger dan in het landelijk gebied, waardoor juist het stedelijk gebied groeit. In het landelijk gebied roomt de uitstroom de natuurlijke groei af, resulterend in minder groei of soms bevolkingsdaling.

Natuurlijke factoren

Sturende factoren in de natuurlijke ontwikkelingen zijn:

- een teruglopend geboortecijfer, enerzijds doordat mensen gemiddeld minder kinderen krijgen, anderzijds doordat de huidige vruchtbare populatie kleiner is dan in de jaren '60 t/m '90 (de grote babyboomgeneratie die in die jaren zelf weer kinderen kreeg).
- op langere termijn een oplopend sterftecijfer, vooral na 2020 wanneer de eerste babyboomers de leeftijd van 75 bereiken. Dit geldt ook voor de AV.

Migratie

Sturende factoren achter migratie zijn bereikbaarheid en / of nabijheid van werk of opleiding en voorzieningen. Dit is in bijna driekwart van de gevallen de doorslaggevende verhuisreden. In bijna een kwart van de gevallen is de beschikbaarheid van woningen doorslaggevend. Deze beweging richting voorzieningen wordt ondersteund door clustering en schaalvergroting van voorzieningen in grotere kernen en bij verkeersknooppunten.

De meeste verhuisbewegingen zijn binnengemeentelijk of binnen een straal van 10 kilometer. Per Mentality-milieu zien we verschillen in binding:

- De traditionele en moderne burgerij is het meest honkvast, vaker laag of middelbaar opgeleid, relatief sterk gebonden aan hun directe (sociale) woonomgeving en verhuist over relatief korte afstanden;
- De opwaarts mobilen, postmaterialisten, nieuwe conservatieven en gemaksgesoriënteerden nemen een middenpositie in.
- Kosmopolieten en postmoderne hedonisten zijn het meest bereid om over grotere afstanden te verhuizen. Bij deze twee postmoderne en stedelijk georiënteerde Mentality-milieus is dit vaak het verhuizen vanuit hun huidige woonplaats naar een grote stad.

Verhuistrends van de afgelopen tien jaar zijn niet bepalend voor de mogelijkheden in de toekomst, maar vormen wel een heel duidelijke aanwijzing en leidraad. In grote lijnen volgden de verhuisbewegingen exact de lijn van bereikbaarheid, werk en voorzieningen. Incidenteel was er sprake van gedwongen uitstroom doordat het woningaanbod te klein was, in zijn geheel of voor specifieke groepen. In deel I benoemen we als voornaamste factoren:

- De langdurige planvorming in onder andere Zederik;
- Het tekort aan zorgwoningen in Giessenlanden;
- De relatief eenzijdige bouwstroom aan appartementen in Hardinxveld-Giessendam;
- Het ontbreken van een goedkope koopmarkt in de niet-stedelijke gemeenten als redenen voor gedwongen uitstroom.

De huidige crisis als factor

Naast natuurlijke ontwikkeling en migratie heeft de (woning)marktcrisis ook invloed op groei en krimp. Als gevolg van de crisis zien we:

- Stagnatie in woningbouw;
- Minder mogelijkheden om door te stromen naar een hogere kwaliteit of naar een andere plek;
- Minder kansen om te starten.

Dit remt de totale huishoudensontwikkeling. In de scenario's hierna nemen we de autonome groei als constante factor, omdat deze vroeg of laat tot uiting komt.

Vier windsnelheden als basis voor de huishoudensgroei en woningbehoefte

We beschreven in de paragrafen hiervoor de grootste kansen om Mentality-milieus te binden en te trekken, en welke woonmilieus daarbij nodig zijn. Hoe beter ingespeeld wordt op de wensen, hoe groter de kans dat binden en aantrekken van huishoudens succesvol is. Daarop heeft de regio zelf invloed. Tegelijk zijn er externe ontwikkelingen, die de omvang van het succes inkaderen:

- Economische vitaliteit;
- Herstel van vertrouwen op de woningmarkt, en daarmee ruimte voor beweging;
- Aantrekkingskracht / aanbod van andere gebieden.

De trend van de tien jaren daarvoor was: 2.900 woningen (4.400 nieuw, 1.500 sloop). In het rapport “Op weg naar een nieuwe balans in regionale woningbouw (Companen 2011) zijn toonaangevende prognoses geanalyseerd. Daaruit volgt een bandbreedte voor groei tussen 2010 t/m 2019 voor de regio als geheel van 2.300 tot 3.500 woningen netto toevoeging. Bij een zeer sterk herstel is uitloop naar 4.500 woningen denkbaar.

De huidige marktcrisis laat echter veel lagere waarden zien en duurt langer dan de afgelopen jaren was voorzien. De resterende tijd om de opgelopen achterstand de komende jaren in te lopen wordt kleiner, terwijl de achterstand zelf toeneemt. Om die reden nemen we het ‘storm tegen’ scenario van 1.500 woningen op.

Tabel 1.1: Vier windsnelheden voor de woningmarkt

Scenario	Groei regionaal	Situatie
Storm mee	4.500 woningen	Sterke markt, grote dynamiek
Wind mee	3.500 woningen	Snel aantrekkende markt tot boven niveau 2002-2011
Wind tegen	2.300 woningen	Op middellange termijn herstel tot het niveau 2002-2011
Storm tegen	1.500 woningen	Doorzettende crisis

Deze vier windsnelheden voor de woningmarkt vormen de leidraad voor het toedelen van de groeikansen. De woningprogrammering en verdeling naar gemeenten wordt in Deel III uitgewerkt.

Tot voor kort is in de woningbouwafspraken met de provincie steeds uitgegaan van bouwen voor de eigen woningbehoefte op basis van migratiesaldo = 0. Hiervoor is een uitbreiding van de woningvoorraad nodig van ca. 4.500 woningen voor de periode 2010-2019. De huidige afspraak is: 3.500 woningen netto toevoeging als totaal voor de Regio, met als uitloop 4.500 woningen indien aangetoond wordt dat de markt daarom vraagt. Daarmee biedt de provincie op regioniveau ruim voldoende ruimte voor vraaggestuurde groei.

Leidraad voor een groeiperspectief per woonmilieu

We weten dat de marktcrisis stappen zetten op de woningmarkt bemoeilijkt. Stagnatie betekent: een rem op migratie naar goed bereikbare plekken ten opzichte van voorzieningen en werk. Per windsnelheid en per woonmilieu schetsen we hierna het effect op de woningbehoefte. We drukken de uitkomsten uit in 'plussen' en 'minnen' en verbinden er nu geen absolute aantallen aan. We maken ook geen keuze uit één van de windsnelheden. In deel III werken we de snelheden getalsmatig preciezer uit en geven we aan hoe met gezamenlijke monitoring slim en snel terug- of opgeschakeld worden bij veranderende omstandigheden. We herhalen hierna de indeling naar woonmilieu uit deel I.

Eén factor is in alle windsnelheden voor het oog gelijk: de autonome groei door sterfte, geboorte, huishoudensvorming en –ontbinding. De autonome groei van huishoudens (starters) komt vooral uit de dorpen en de stadswijken en minder uit het landelijk gebied (kleine aantallen), de meeste recente wijken (nog weinig starters) en de stadscentra (weinig opgroeiende kinderen). De autonome groei zal overigens iets groter zijn bij de gunstiger economische rekenmodellen omdat die gunstiger omstandigheden het dan toelaten om te starten en om in kleiner verband te wonen.

Naarmate de wind sterker in de rug begint te blazen, neemt de totale groei toe, en profiteren vooral de woonmilieus met voorzieningen, werk en bereikbaarheid, met als niche de landelijke gebieden met een plus. Het zijn dan met name de Mentality-milieus opwaarts mobiele en gemaksgelichte die in beweging komen, maar ook onder andere milieus zien we toenemende verschuivingen bij een aantrekkende marktdynamiek. Bij de vier strategieën (hoofdstuk 3) wordt nader ingegaan op welke Mentality-milieus bij elke strategie een rol spelen en bij welke windsnelheid zij in beweging komen.

De tabel hierna vat de ontwikkelingen samen. Daarna volgt een korte toelichting per windkracht.

Tabel 1.2: Groeiperspectief per woonmilieu per windsnelheid

		Centrummilieu	Woonwijk vooroorlogs	Woonwijk naoorlogs t/m Vinex	Post-vinex	Voorzieningendorpen	Woondorpen	Landelijk wonen	Landelijk wonen 'plus'
1.500 Storm tegen	Autonome groei		+	+		+	+	+	
	Doorstroming binnen de regio	+	-	-	++	+	-	-	
	Instroom (niche)								
	Totale groei	+	0	0	++	++	0	0	0
2.300 Wind tegen	Autonome groei		+	+		+	+	+	
	Doorstroming binnen de regio	+	+/-	-	++	++	--	--	
	Instroom (niche)	+			+				0
	Totale groei	++	+	0	+++	+++	-	-	0
3.500 Wind mee	Autonome groei		+	+		+	+	+	
	Doorstroming binnen de regio	++	+	-	+++	+++	--	--	
	Instroom (niche)	+			+				+
	Totale groei	+++	++	0	++++	++++	-	-	+
4.500 Storm mee	Autonome groei		+	+		+	+	+	
	Doorstroming binnen de regio	++	+	-	+++	+++	--	--	
	Instroom (niche)	++	+		++	+			++
	Totale groei	++++	+++	0	+++++	+++++	-	-	++

1.500 / Storm tegen

Alles staat op een laag pitje: de economische groei, het vertrouwen en dynamiek in de woningmarkt en ook de investeringsruimte in wonen. Deze situatie sluit aan op de huidige crisissituatie in economie en woningmarkt. De doorstroming binnen de regio is laag. Veel gezinnen en senioren blijven wonen waar ze wonen. Jongeren zullen vaker thuis blijven wonen. Beperkte migratie van woondorpen, landelijk gebied en minder populaire stadswijken naar voorzieningendorpen, nieuwe stadswijken en centrummilieus. Instroom is minimaal in dit scenario. Ook andere regio's kennen stagnatie.

2.300 / Wind tegen

Voorzichtig herstel van economie, investeringsruimte en dynamiek op de woningmarkt, maar nog niet volgend jaar. Er is een blijvende achterstand ten opzichte van de periode 2002-2011 (2.900 woningen). De verkoopbaarheid van woningen neemt toe. Huishoudens zien weer kans om hun woonwensen te vervullen en kunnen vaker de stap maken naar plekken met belangrijke vestigingsfactoren: werk, bereikbaarheid, voorzieningen. Plekken binnen de regio met een combinatie van deze factoren maken aanspraak op een groter deel van de programmering dan bij storm tegen. De voorzieningendorpen en het stedelijk gebied (zowel bestaande wijken als

post-Vinex) profiteren hiervan. Landelijke gebieden met een 'plus' profiteren van enige instroom.

3.500 / Wind mee

Overduidelijk en snel herstel, tot waarden die beter zijn dan in de afgelopen tien jaar. De uitstroom is beperkt. Plekken met werk, bereikbaarheid, voorzieningen profiteren nog meer van binnenregionale doorstroming. Ook lastig ontwikkelbare locaties zoals in vooroorlogse wijken komen aan bod.

4.500 / Storm mee

Zeer sterk herstel, tot waarden die beduidend beter zijn dan de afgelopen tien jaar en die de crisis geheel teniet doen. De regio weet het migratiesaldo te beperken tot nul. De plekken met werk, bereikbaarheid, voorzieningen profiteren sterk van binnenregionale doorstroming.

Effecten per gemeente

Elke gemeente kent zijn eigen stelsel van woonmilieus. De hiervoor geschetste leidraad heeft effect per gemeente. Op hoofdlijnen:

- Giessenlanden: kent een combi van voorzieningendorpen, woondorpen en landelijk gebied waarvan sommige met een 'plus' die bovendien goed bereikbaar zijn.
- Gorinchem: kent echt stedelijke woonmilieus en een recente grote uitleglocatie met op korte termijn eigen voorzieningen. Combineert werk, voorzieningen en bereikbaarheid.
- Hardinxveld-Giessendam kent twee kernen: Neder Hardinxveld ontstijgt het niveau van voorzieningendorp en is goed bereikbaar. Boven Hardinxveld is een kleiner voorzieningendorp en minder goed bereikbaar. Hardinxveld-Giessendam heeft geen aantrekkingskracht op instromers van buiten de regio die een landelijke omgeving zoeken (mogelijk m.u.v. buurgemeente Sliedrecht).
- Leerdam: kent een lage natuurlijke groei. Heeft stedelijke kwaliteiten maar mist het aanbod en de bereikbaarheid van Gorinchem. Leerdam heeft bij de nieuwe instroom een kleine plus vanwege een aantrekkelijk landelijk wonen plus gebied bij Kedichem / Lingedijk.
- Molenwaard: kent een combi van voorzieningendorpen, woondorpen en landelijk gebied waarvan sommige met een 'plus'.
- Zederik: kent een combi van voorzieningendorpen, woondorpen en landelijk gebied waarvan sommige met een 'plus'. Enkele voorzieningendorpen liggen strategisch aan de A27.

Tabel 1.3: Groeiperspectief per gemeente, per scenario.

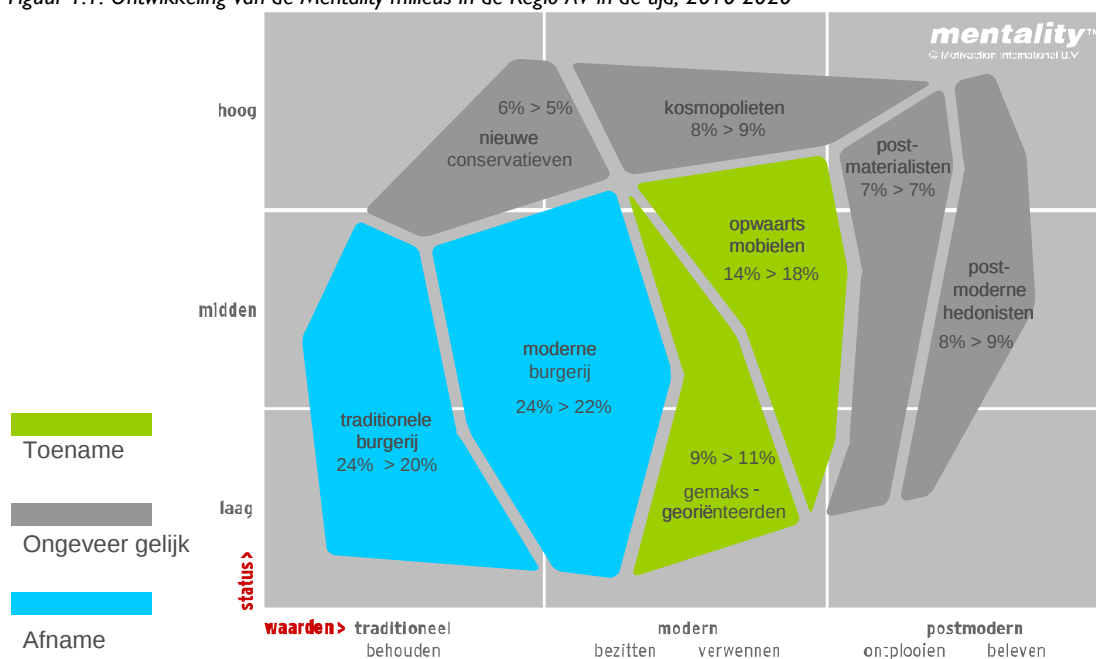
	Giessenlanden				Gorinchem				Hardinxveld-Giessendam			
	1.500	2.300	3.500	4.500	1.500	2.300	3.500	4.500	1.500	2.300	3.500	4.500
Autonome groei	++	++	++	++	+	+	+	+	++	++	++	++
Doorstroming	0	-	-	-	+	++	+++	++++	0	0/+	+	++
Instroom (niche)	0	+	++	++	0	0/+	+	+	0	0	0	0

	Leerdam				Molenwaard				Zederik			
	1.500	2.300	3.500	4.500	1.500	2.300	3.500	4.500	1.500	2.300	3.500	4.500
Autonome groei	0	0	0	0	++	++	++	++	++	++	++	++
Doorstroming	0	+	++	++	0	-	--	--	0	-	-	-
Instroom (niche)	0	0	0/+	+	0	0/+	+	+	0	0/+	+	++

Ontwikkeling van Mentality-milieus tot 2020: andere waarden en wensen

In Deel I van de visie presenteerden we de Mentality-milieus. We presenteren hier de ontwikkeling van deze milieus tot 2020 en geven daarbij aan welke milieus het meest kansrijk zijn voor binden of aantrekken aan de regio. De gegevens hierna betreffen huishoudens.

Figuur 1.1: Ontwikkeling van de Mentality-milieus in de Regio AV in de tijd, 2010-2020



Bron: Motivation, op basis van landelijke bewegingen en leeftijdsspecifieke lokale kenmerken van de regio

Tabel 1.4: Huidige omvang van Mentality-milieus naar leeftijdsklasse in 2012, regio AV, afgerond op 25

2012	MB	OM	PM	NC	TB	KP	PH	GG	Totaal
<26 jaar	300	775	125	50	225	300	875	1.000	3.425
26 - 30 jaar	625	900	175	75	500	325	800	850	4.000
31 - 35 jaar	1.150	725	275	250	775	400	625	750	4.825
36 - 40 jaar	1.800	825	350	275	850	275	475	700	5.450
41 - 45 jaar	1.675	600	325	250	950	225	350	550	4.875
46 - 50 jaar	1.425	475	500	275	1.100	375	325	350	4.875
51 - 55 jaar	1.350	475	375	375	1.250	350	225	325	4.825
56 - 60 jaar	1.200	525	425	275	1.225	375	250	50	4.400
61 - 65 jaar	1.375	425	450	500	1.350	525	75	25	4.925
65+	1.525	1.575	600	800	4.175	1.000	150	50	10.375
Totaal	12.450	7.250	3.625	3.100	12.450	4.150	4.150	4.675	51.825

Bron: Motivaction, prognose Zuid-Holland, bewerkingen Companen en KAW

Tabel 1.5: Ontwikkeling van Mentality-milieus naar leeftijdsklasse in de periode 2012-2020, regio AV, afgerond op 25

Toename
 Afname

2012-2020	MB	OM	PM	NC	TB	KP	PH	GG	Totaal
<26 jaar	-250	-575	-100	-50	-200	-225	-600	-650	-2.650
26 - 30 jaar	-200	-25	-50	-25	-250	-75	150	350	-125
31 - 35 jaar	-325	-	-75	-100	-350	-75	150	325	-450
36 - 40 jaar	-675	-100	-125	-150	-450	-75	25	175	-1.375
41 - 45 jaar	-425	25	-75	-100	-425	-25	100	275	-650
46 - 50 jaar	-50	175	-	-75	-325	25	200	325	275
51 - 55 jaar	125	250	50	-50	-225	75	175	375	775
56 - 60 jaar	175	300	75	-25	-175	100	250	75	775
61 - 65 jaar	-25	150	-	-125	-375	50	50	25	-250
65+	1.225	2.375	500	325	1.350	1.025	300	100	7.200
Totaal	-425	2.575	200	-375	-1.425	800	800	1.375	3.525

Bron: Motivaction, prognose Zuid-Holland, bewerkingen Companen en KAW

De omvang en leeftijdsverdeling per Mentality-milieu verandert en daarmee verschuiven ook de leidende waarden en wensen in de regio. De belangrijkste trend is een geleidelijk verschuiven in de waarden van burgers van traditioneel naar modern, waarbij ook ontkerkelijking een rol speelt. De traditionele burgerij blijft ook in de toekomst een groot segment, maar de moderne oriëntatie groeit, met name door de toename van de opwaarts mobiele en gemaksgereïenteerden. Deze verschuiving vindt niet plaats doordat individuen veranderen van waarden, maar omdat de jongere generaties een andere procentuele verhouding tussen de acht Mentality-milieus kennen. Daaraan verbonden is een grotere behoefte aan comfort van de woning, voorzieningen in de woonomgeving en goede bereikbaarheid.

De Alblasserwaard Vijfheerenlanden blijft echter een sterk traditioneel georiënteerde regio, met name in de landelijke gemeenten. Voor veel traditionele burgerij staat de (dorps)gemeenschap centraal in hun leven en daarmee ook in hun woonvoorkeur. Dit geldt niet alleen voor ouderen

met traditionele waarden: ook traditioneel georiënteerde starters hechten veel waarde aan het kunnen blijven wonen in hun dorp. In 2020 kent de AV nog altijd zo'n 700 huishoudens onder de 35 die behoren tot de traditionele burgerij. De woondorpen blijven daarmee vanzelfsprekend van groot belang. Het is ook daarom dat de we veel belang hechten aan (het verbeteren van) de bestaande woningvoorraad, juist ook in de woondorpen (zie ook hoofdstuk 4.1).

Tabel 1.6: Ontwikkeling van de Mentality-milieus in de tijd en kansen voor de regio.

 Toename
 Afname

	TB	MB	GG	OM	NC	KP	PM	PH
Autonome groei					*		*	
Kans om te binden					*		*	
Kans om aan te trekken					*		*	

* Nichemarkt

Uit de tabellen hiervoor leiden we af dat de regio de beste kansen heeft op:

- Binden van de krimpgroepen / stabiele groepen traditionele burgerij en moderne burgerij;
- Binden van de groepen gemaksgeoriënteerden en opwaarts mobilen;
- Aantrekken van nieuwe conservatieven en postmaterialisten (zij het in kleine aantallen).

Deze ontwikkeling haakt aan op de regiovisie 2030: open, voor elkaar. De regio stelt zich daarin open op tegenover nieuwkomers, maar de huidige inwoners en het belang van de huidige sociale cohesie blijven onverkort van belang. Getalsmatig liggen de grootste kansen bij het binden van mensen (voor elkaar, maar binnen de regio ook open).

2. Woonprofiel 2020

De bouwstenen uit het vorig hoofdstuk bepalen welk woonprofiel in 2020 wenselijk en realistisch is. We schetsen eerst een samenhangend beeld in het jaar 2020. Op een kaart geven we aan wat dat betekent voor de woonmilieus en de Mentality-milieus in het gebied.

2.1 Wensbeeld wonen Regio Alblasserwaard-Vijfheerenlanden in 2020

De Regio Alblasserwaard-Vijfheerenlanden is in 2020 een bijzonder en hoogwaardig woongebied. Bijzonder, omdat het steden als Gorinchem en Leerdam met voorzieningen en vitale woonmilieus combineert met landelijke, rustige woonmilieus waar vooral traditionele groepen wonen. Dat is een unieke combinatie voor een woongebied op de grens met de Randstad. De Regio levert woonkwaliteit die zorgt voor binding van de eigen inwoners en aantrekken van mensen van buitenaf. Bewoners profiteren van de economische dynamiek van de Randstad en de Brabantse stedenrij (de route naar het Duitse achterland) terwijl het gebied zelf in de luwte daarvan ligt.

De meeste bewoners van de regio blijven hun kern, gemeente of de regio trouw en uitstroom van stedelijk georiënteerde groepen is beperkt. Dat lukt onder meer door goede samenwerking op het gebied van wonen. Die samenwerking is in een stroomversnelling gekomen, met als ankerpunt de regionale woonvisie van 2013. De visie helpt gemeenten om te doen waar ze sterk in zijn, en aan buurgemeenten over te laten waar zij sterk in zijn. Oog voor de onderlinge verschillen en kansen zorgt voor meerwaarde. Het resultaat is meer dan de som der delen.

Het dynamisch centrum in de regio is **Gorinchem**. Gorinchem groeit als woonstad met veel voorzieningen het sterkst. De groepen opwaarts mobilen en de gemaksgeoriënteerden blijven de regio trouw en kiezen vaak voor Gorinchem vanwege de combinatie van stedelijkheid, werk, bereikbaarheid en voorzieningen. Hoog Dalem en de Lingewijk trekken vooral opwaarts mobilen. Zij maken in deze wijken een stap in hun wooncarrière, naar onderscheidende woningen op beperkte afstand tot het centrum, een goede uitvalsbasis voor het dagelijks leven. Gemaksgeoriënteerden zijn nog sterker gericht op voorzieningen en de nabijheid van het centrum trekt hen naar de bestaande wijken van Gorinchem. Dat zorgt voor investeringsruimte in de naoorlogse wijken van Gorinchem, die een flinke verbeterslag krijgen. Naarmate de woningmarkt herstelt, komt er meer ruimte voor nieuwe ontwikkelingen in vooroorlogse woonwijken, voor groepen die dicht bij het centrum willen wonen.

Leerdam bedient zijn eigen vraag goed. Dat zijn vooral de groepen moderne burgerij en traditionele burgerij. Onder hen zijn veel oudere bewoners, maar Leerdam weet ook de jongere opwaarts mobilen en gemaksgeoriënteerden te binden én aan te trekken uit de omliggende landelijke gemeenten vanwege de stedelijke functies. Leerdam profiteert van de aantrekkelijke binnenstad en de Linge. Maar de waarde van Leerdam ligt deels ook buiten de regio. De voorzieningen worden ook gebruikt door inwoners uit het Rivierengebied zoals Asperen en Acquoy.

Hardinxveld-Giessendam is vooral in Neder Hardinxveld de maat van voorzieningendorp voorbij en sluit qua karakter aan bij de Drechtsteden. Het kan de vraag van jongere opwaarts

mobielen bedienen door de goede bereikbaarheid en door de aantrekkelijke starters- en doorgroeiwoningen in de Blauwe Zoom.

De drie landelijke en traditioneel ingestelde woongemeenten **Molenwaard, Giessenlanden en Zederik** weten hun vitaliteit te behouden door overal – op maat – te investeren in woonkwaliteit, maar ook door scherp te kiezen voor concentratie van voorzieningen en nieuwbouw in de voorzieningendorpen. Gemeente **Zederik** heeft binnen de landelijke gemeenten een bijzondere positie ingenomen vanwege de gunstige ligging, bereikbaarheid en de aansluiting met Utrecht.

De **Voorzieningendorpen** Nieuw Lekkerland, Bleskensgraaf, Groot Ammers, Nieuwpoort, Giessenburg, Hoornaar, Arkel, Neder - en Boven Hardinxveld, Meerkerk, Ameide en Lexmond zijn vitaal, door investeringen in bestaande woningen en nieuwbouw. Er komen levensloopbestendige woningen bij, maar velen blijven – vaak na lang wikken en wegen – in de huidige woning wonen en passen deze waar nodig aan. Er is een pakket aan winkels en medische basisvoorzieningen en de verbindingen tussen deze dorpen en de stedelijke gebieden verbetert. Aanbieders van welzijn en zorg werken goed samen met vrijwilligers en mantelzorgers. De sociale infrastructuur is hier net zo belangrijk als de fysieke.

Hier wordt gericht gebouwd voor senioren die de directe nabijheid van voorzieningen en het comfort van seniorenwoningen belangrijk vinden. In Mentality-milieus uitgedrukt: de grote groep traditionele burgerij en moderne burgerij, die anno 2020 wel een dagje ouder is geworden. Deze voorzieningendorpen zijn ook een goede woonplek voor jongere bewoners. In Mentality-termen: de opwaarts mobiele en gemaksgewoonten. Velen van hen willen graag in een dorp wonen, maar dan wel goed bereikbaar en met voorzieningen. Door hier met woningverbetering én nieuwbouw precies op in te spelen, zijn deze dorpen een passend thuis, zowel voor starters als (daarna) als doorgroeiers.

Lexmond en Meerkerk profiteren extra door hun gunstige ligging aan de A27 nabij Utrecht. Deze dorpen groeien, hun autobereikbaarheid trekt bijvoorbeeld ook opwaarts mobiele die zich in een groter woongebied oriënteren.

Woondorpen zoals Streefkerk, Schelluinen, Leerbroek en Schoonrewoerd behouden hun kwaliteit door investeringen in particuliere woningen en de openbare ruimte. De woondorpen zijn met hun hechte gemeenschappen vitaler dan ooit. Veel huishoudens behoren tot traditionele of moderne burgerij. Zij hebben een sterk lokaal sociaal netwerk en gebruiken dat. Voorzieningen vinden ze op korte afstand in het naastgelegen voorzieningendorp. Als er lokaal een concrete vraag naar nieuwe woningen ontstaat, is er ruimte voor vraaggerichte maatwerkplannen, vaak slechts enkele woningen maar wel van belang voor de inwoners van een dorp.

Landelijk Wonen Plus

Op sommige plekken strijken nieuwe instromers neer, postmaterialisten en nieuwe conservatieven, die vallen voor karakteristieke dorpen en pareltjes in het polderlandschap. Meestal biedt de bestaande woningvoorraad hen genoeg keuze, maar op heel kleine schaal is er ook nieuwbouw voor hen.

Andere koers, gericht op de vraag en betaalbaarheid

Investeren in woonkwaliteit gebeurt na de vastgoedcrisis vanuit een andere visie. Na vele jaren waarin de nadruk lag op de bovenkant van de markt, is in de komende jaren betaalbaarheid een voorwaarde voor succes. De focus verschuift van nieuwbouw naar de kwaliteit van bestaande woningen en woonmilieus. Dit vanuit het inzicht dat de bestaande woningvoorraad en omgeving

grotendeels de woonkwaliteit bepalen. Nieuwbouw vindt plaats op die plekken waar op de langere termijn de meeste vraag valt te verwachten, ingegeven door bereikbaarheid, werk en voorzieningen. Iedereen die een binding heeft met de regio kan zo een woning vinden op een plek die hem of haar het beste woonmilieu biedt.

2.2 Profiel per woonmilieu en Mentality-milieus

Op de kaart op de volgende pagina is per viercijferig postcodeniveau aangegeven tot welk woonmilieu dit gebied behoort. Deze indeling correspondeert met de kaart hiervoor. Hiernaast is steeds met een aantal icoontjes aangegeven welke Mentality-milieus in deze wijk of dit dorp kunnen worden bediend. Deze indeling is gebaseerd op de aantrekkelijkheid van een bepaald type woonmilieu voor elk van de acht Mentality-milieus. De traditionele burgerij vindt bijvoorbeeld de woondorpen een aantrekkelijk woonmilieu, waar de gemaksgewoonten met name worden aangesproken door de stadscentra en de voorzieningendorpen.

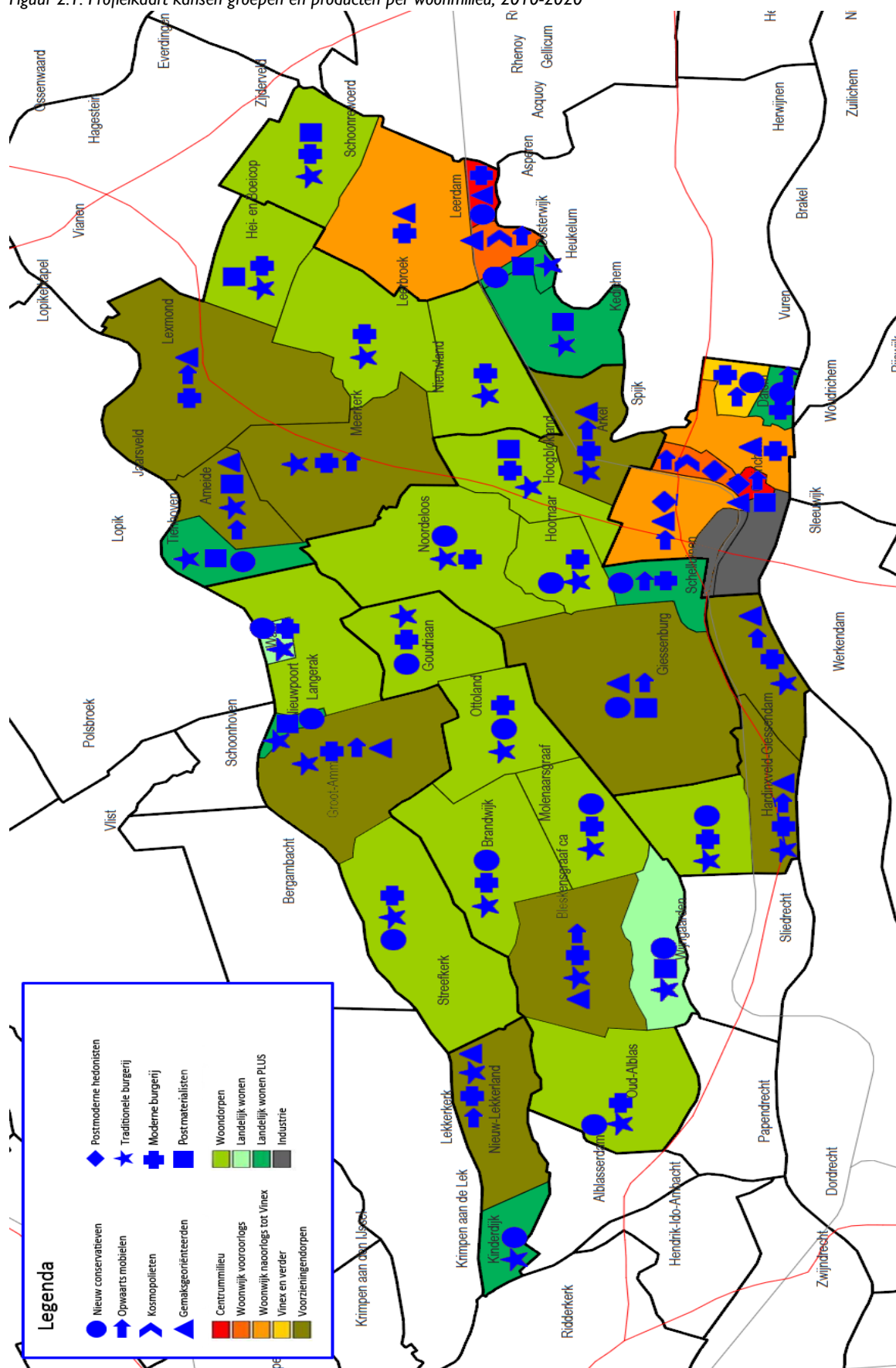
Deze kaart combineert de eerder in stap I gedefinieerde woonmilieus en een overzicht waar welke Mentality-milieus zijn te bedienen. De mate waarin een bepaald postcodegebied aantrekkelijk is voor elk van de acht Mentality-milieus wordt bepaald door het type woonmilieu dat zij biedt, maar ook kunnen specifieke lokale aantrekkelijkheden een rol spelen. Zo is Ameide gekarakteriseerd als voorzieningendorp, maar is door haar bijzondere historische karakter en nabijheid bij Utrecht ook aantrekkelijk voor Mentality-milieu postmaterialisten.

De kaart is zowel bruikbaar voor een specifiek postcodegebied als voor de regio als geheel. Op lokaal niveau is zichtbaar welke doelgroepen kunnen worden bediend, op regionaal gebied kan een strategische inschatting worden gemaakt waar welke PMC is te verwezenlijken. Neem bijvoorbeeld PMC I *Starters mogelijkheden bieden*. Daarvoor is aangegeven in welk type woonmilieus deze kan worden verwezenlijkt, deze kaart biedt aanvullend daarop een overzicht in welke postcodegebieden de voor de AV belangrijke startersmilieus opwaarts mobilen en gemaksgewoonten kunnen worden gehuisvest.

Leesvoorbeeld:

- Het dorp Brandwijk in de gemeente Molenwaard is als woondorp aantrekkelijk voor Mentality-milieus traditionele burgerij en moderne burgerij. Aangezien het een bijzonder aantrekkelijke landelijke omgeving biedt in de nabijheid van Rotterdam, is Brandwijk ook een gewild woonmilieu voor Mentality-milieu nieuwe conservatieven. Daarom is in dit postcodegebied voor deze drie Mentality-milieus een symbooltje geplaatst.
- Het nabijgelegen voorzieningendorp Bleskensgraaf laat vier symbooltjes voor Mentality-milieus zien. Gezien haar voorzieningen is het dorp aantrekkelijk voor de opwaarts mobilen en gemaksgewoonten, maar de Mentality-raming van het gebied laat zien dat het dorp ook veel honkvaste traditionele en moderne burgerij als inwoners kent. Deze groepen zullen dan ook richting 2020 belangrijk blijven. Dat is met name in de bestaande voorraad, maar voor een aantal oudere moderne burgers zal ook nieuwbouw een optie zijn (zie PMC 3: bedienen van senioren).

Figuur 2.1: Profielkaart kansen groepen en producten per woonmilieu, 2010-2020



Koppeling Mentality-milieus en woonmilieus

Per Mentality-milieu verschillen die wensen en het verhuisgedrag. Het zijn de moderne groepen met een binding aan de regio die autonoom groeien en verhuizen richting voorzieningen:

- **Traditionele burgerij** is zeer honkvast. Deze groep krimpt. Zij voelen zich het meest thuis in woondorpen, maar zijn ook in de andere bestaande woonmilieus te vinden, zij het dat zij veel minder in woonmilieu Vinex en verder zijn te vinden. Hun sociale netwerk is meer bepalend voor waar zij wonen dan hun woonvoorkeuren. Door hun honkvastheid wonen zij soms ook in woonmilieus waar zij als zij nu opnieuw zouden verhuizen minder snel voor zouden kiezen, zoals de centrummilieus.
- **Moderne burgerij** krimpt op de lange termijn, op de kortere termijn vergrijst deze groep met name. Ook, maar minder, hecht zij veel waarde aan het sociale netwerk en verhuist liefst over korte afstand (zoals van woondorpen naar voorzieningendorpen).
- **Gemaksgeoriënteerden** (veel starters) en **opwaarts mobilen** (vooral starters en doorgroeiers) kiezen vaker voor stedelijk gebied.
- **Postmaterialisten** en **nieuwe Conservatieven** (vooral nieuwkomers) zijn een interessante nichegroep om aan te trekken bij een aantrekkende woningmarkt. Getalsmatig heeft dit geen wezenlijk effect op de verdeling;
- **Postmoderne hedonisten** en **kosmopolieten** vragen een fundamenteel ander woonmilieu dan de regio biedt, en zijn nauwelijks beïnvloedbaar door een bouwprogramma.

Koppeling Mentality-milieus en locaties / kernen

- **Gemaksgeoriënteerden** (vaak starters) en **opwaarts mobilen** (vooral starters en doorgroeiers):
 - Vooral Gorinchem;
 - In mindere mate Leerdam, Hardinxveld-Giessendam (Blauwe Zoom), Zederik-A27;
 - Gemaksgeoriënteerden komen vaker terecht in bestaande wijken van stedelijk gebied (Woonwijken vooroorlogs, naoorlogs t/m Vinex);
 - Opwaarts mobilen zijn meer gericht op nieuwbouw (Post-vinex).
- **Moderne burgerij** (vooral de groep senioren binnen de moderne burgerij groeit):
 - Kansen voor alle voorzieningendorpen en in mindere mate de steden / verkeersknooppunten.
- **Postmoderne hedonisten** en **kosmopolieten** zijn een nichemarkt, wél relevant voor de regio, maar getalsmatig niet van belang;
- **Traditionele burgerij**: woont overal, maar vooral in woondorpen en voorzieningendorpen. Zij blijven meestal wonen waar zij wonen en deze groep vergrijst ter plekke.

3. Vier strategieën

Dit hoofdstuk presenteert vier strategieën voor de woningmarkt. Daarbinnen geven we steeds aan voor wie, welke producten op welke plek kansrijk zijn. Deze strategieën zijn het resultaat van werksessies met professionals van gemeente en corporaties, bestuurders en raadsleden

1. Starters mogelijkheden bieden
2. Binden van doorgroeiers
3. Bedienen van senioren
4. Aantrekken van nieuwkomers

3.1 Strategie 1: Starters mogelijkheden bieden

In het kort:

Wie? Stroom naar stedelijk gebied: vooral jonge opwaarts mobilen & gemaksgereïenteerden. 12.250 huishoudens tot 35 jaar, waarvan 2.600 gemaksgereïenteerden en 2.400 opwaarts mobilen. De groep jonge huishoudens krimpt weliswaar als geheel, maar ook dan melden zich jaarlijks honderden nieuwe huishoudens op de woningmarkt.

<35 jaar	MB	OM	PM	NC	TB	KP	PH	GG	Totaal
2012	2.075	2.400	575	375	1.500	1.025	2.300	2.600	12.250
2012-2020	-775	-600	-225	-175	-800	-375	-300	25	-3.225

*Wat? Slimme woningen: veel huis voor je geld, flexibel, meest beneden 2 ton koop / liberalisatiegrens huur
Modern, leuk en anders, vooruitstrevend qua design
In stedelijk gebied ook gestapeld
Bestaande voorraad(vooral gemaksgereïenteerden) én nieuwbouw (vooral opwaarts mobilen)*

Waar? Voorzieningendorpen en steden (maatwerk in woondorpen)

Samenvatting Slimme starterswoningen

Waar binnen de AV de honkvaste Mentality-milieus moderne burgerij en traditionele burgerij de grootste groepen vormen is de Mentality-samenstelling van jongeren veel diverser. Dit product richt zich op het bieden van aansprekende huisvesting aan die gemiddeld jonge Mentality-milieus die in principe zijn vast te houden in de AV, maar daarvoor wel eisen stellen ten aanzien van de nabijheid van voorzieningen en de aantrekkelijkheid en betaalbaarheid van woningen. Veel starters wonen nu nog thuis, maar kunnen de stap naar een eigen woning maken als er slim wordt voorzien in hun woningbehoefte: betaalbaar, op de juiste locatie en op een manier waarbij met weinig geld toch een aantrekkelijke woning is te vinden. Zowel nieuwbouw als de bestaande voorraad kunnen hierin voorzien. Doel is het vasthouden van jongeren met een lokale binding maar zonder hoogstedelijke woonoriëntatie zoals Mentality-milieus kosmopolieten en postmoderne hedonisten.

Met name bij de storm en wind tegen scenario's is dit een belangrijke PMC, zeker in de koopsector: starters hebben niet het probleem van het moeten verkopen van een bestaande woning: als zij bestaande woningen kopen kan dit een 'treintje' van verhuisbewegingen mogelijk maken.

Nieuwbouw is alleen verstandig als er onvoldoende bereikbare starterswoningen in de bestaande voorraad beschikbaar zijn, bijvoorbeeld door te hoge koopprijzen of een te laag aanbod van kleine(re) woningen. In alle andere gevallen leidt nieuwbouw tot minder doorstroming bij andere groepen.

Ook in een zeer positief scenario (storm mee) is dit een belangrijke groep: als het voor starters (weer) makkelijker wordt om een hypotheek te krijgen dan zullen waarschijnlijk velen van hen op zoek gaan naar een eerste woning.

Mentality-doelgroepen: opwaarts mobilen & gemaksgewoonten

De opwaarts mobilen kenmerken zich door een statusgevoelige en materialistische levenshouding met een sterke hang naar genieten en comfort. De woning en woonomgeving zijn daarmee het visitekaartje waarmee ze zich kunnen onderscheiden. Uiteraard gaat het hier om een ideaalbeeld: elke vertegenwoordiger van deze doelgroep probeert vanuit hun eigen inkomenssituatie en levensfase hier zo dicht mogelijk bij te komen, echter ook in hun startfase zullen de opwaarts mobiele starters hun ambities al willen uitstralen door middel van de vormgeving van de woning en technische snufjes in de woning. Zij zijn vaak gericht op nieuwbouw.

Gemaksgewoonten wonen graag in een gezellige buurt met veel spontane contacten met anderen. Zij zijn vrij onrealistisch ten aanzien van de eigen financiële situatie, waardoor hun woonwensen en de realisatie hiervan het verst uit elkaar liggen van alle milieus.

Gemaksgewoonten zijn levensgenieters, die meer dan andere Mentality-milieus bij de dag leven. Deze impulsiviteit uit zich ook in een voorliefde voor grappige, prikkelende en 'luide' versieringen, ornamenten en afbeeldingen in en om de woning. Zij zijn vaak tevreden met bestaande woningen.

Het is van belang voor de regio is om beide doelgroepen vast te houden in de regio, zeker ook met het oog op de toekomst. Dit zijn de milieus die de komende jaren in aantal sterk zullen toenemen. Ook hebben zij elk op hun eigen manier een sterke binding met de wijk. Waar het voor de opwaarts mobilen vooral van belang zal zijn om de uitstraling van zijn wijk op orde te houden (ook de wijk is een visitekaartje) is het voor de gemaksgewoonten meer van belang om in sociale contacten in de wijk te investeren.

Door het opzetten van slimme starterswoningen worden de beide doelgroepen er toe aangezet hun eerste stap op de woningmarkt in de regio te zetten. Wanneer beide doelgroepen met hun eerste woning eenmaal voor de AV hebben gekozen zijn het beide groepen die gemakkelijker vastgehouden kunnen worden en bestaat er een grote kans dat zij hun wooncarrière ook verder willen doorzetten in de regio.

Kenmerken 'Slimme starterswoningen'

Slim wonen in bestaande en nieuwe woningen

Om ondanks de beperkte financiële draagkracht van de startersgroep toch aantrekkelijk te kunnen wonen, dient er op een slimme manier nagedacht te worden over een vernieuwende inrichting van woningen (veel mogelijkheden op weinig meters) en slimme financieringsoplossingen als Koopgarant, startersleningen, kluswoningen en inkomensafhankelijke

huur (stijgt je inkomen dan stijgt je huur mee). Ook duurzame oplossingen waarbij lagere energiekosten zorgen voor lagere woonlasten zijn aantrekkelijk.

Focus op voorzieningendorpen en steden

Deze PMC is met name te vinden in de voorzieningendorpen en de stedelijke gemeenten. De behoeften op het punt van winkels, horeca en bereikbaarheid is onder deze jonge startersgroep groot en divers. Bij een gebrek aan voorzieningen zal deze groep de wijk en woning al gauw afwijzen.

Brede range aan prijzen

De prijsklasse waarin starterswoningen kunnen worden gerealiseerd is vrij breed al blijft deze in grote lijnen onder de € 200.000 en de huurliberalisatiegrens. Een groot deel van de opwaarts mobilen is al vroeg bezig met het opbouwen van vermogen en zal een redelijk bedrag kunnen neerleggen voor een eerste woning. De gemaksgewoonten zijn juist meer beperkt in hun financiële draagkracht.

Mix aan woningtypen en vormgeving

Beide groepen zijn gevoelig voor experimentele vormgeving, zowel vanuit hun gevoel dat dit er leuk en anders uitziet (gemaksgewoonten) dan wel voorop te willen lopen en zich met de woning te willen onderscheiden (opwaarts mobilen). Bestaande gebouwen die worden omgebouwd tot starterswoningen hebben dan ook hun interesse, mits het woonmilieu voorziet in voldoende voorzieningen en een goede bereikbaarheid.

Opwaarts mobilen



- Woning is visitekaartje en sterk bepalend voor identiteit
- Woning moet vooral beschikken over luxe, comfort en status
- Voorkeur voor wonen in wijk met status en mensen met (minimaal) gelijke sociaal-economische status
- Sterk verhuiscapabel
- Praktische inrichting woning en wijk voor zo'n effectief mogelijke dagindeling: uithuizige doelgroep
- Voorkeur voor onderscheidende woningen en woonmilieus
- Showen graag technische snufjes aan en rondom de woning
- Passen huis graag (zelf) aan op behoeften
- Privacy in woning en woonomgeving van belang
- Voorkeur voor nieuwbouwwoningen in zowel moderne als historiserende stijl
- Voorkeur voor nabijheid van een compact en breed voorzieningscentrum

Huishoudensinkomen

(BENEDEN) MODAAL 55%	(BOVEN) MODAAL 45%
--------------------------------	------------------------------



Motivation International B.V. © 2012

Gemaksgeoriënteerden



Gezelligheid en gemoedelijkheid in de buurt
 Vrienden en familie in de omgeving belangrijk
 Relatief lagere inkomensgroepen
 Voorkeur voor eengezinswoningen
 Vaker huurwoningen in het lagere segment
 Buurtwinkelcentrum is populaire basisvoorziening
 Hoog aspiratieniveau, maar woonwensen vaak financieel niet haalbaar
 Woning wordt vaak aangekleed als eigen "paleisje"
 Huis en huiskamer staan in het teken van plezier maken en levensvreugde

Huishoudensinkomen

(BENEDEN) MODAAL	BOVENMODAAL
61%	39%



Referentiebeelden slimme starterswoningen

Bestaande kluswoningen



Goede bestaande woningen



Nieuwbouw grondgebonden woningen



Nieuwbouw appartementen



3.2 Strategie 2: Binden van doorgroeiers

In het kort:

Wie? Vooral opwaarts mobielen. 15.200 huishoudens tussen de 35 en 60 jaar met een bovenmodaal inkomen, waarvan 1.900 huishoudens behorend tot de opwaarts mobielen.

35-60 jaar	MB	OM	PM	NC	TB	KP	PH	GG	Totaal
2012	4.900	1.900	1.175	800	2.900	875	1.150	1.600	15.200
Ontwikkeling	-1.150	100	-200	-325	-1.200	-75	325	775	-1.750

Wat? Vele segmenten, maar nadruk op middeldure koopsegment (2 tot 3 ton)
Eigentijds, energiezuinig, flexibel, ruime kamers

Waar? Voorzieningendorpen en steden (maatwerk in woondorpen)

Samenvatting PMC Aantrekkelijke doorgroeiwoningen

Deze PMC sluit aan bij de woonwensen van de doorstromers op de woningmarkt. Wat hun waarden betreft concentreren doorstromers zich bij Mentality-milieu opwaarts mobielen. Deze doelgroep heeft de ambitie en vaker dan gemiddeld ook het inkomen om de stap te zetten naar een ruimere en aantrekkelijkere woning. Hierbij gaat het in de eerste plaats om gezinnen met kinderen, maar ook om stellen zonder kinderen waarbij vaak beide partners werken.

Vooral de bestaande woningvoorraad maar ook nieuwbouw kan in de wensen van deze groep voorzien. Bij de bestaande voorraad is het essentieel dat de woonomgeving aantrekkelijk genoeg is als het gaat om kwaliteit van de openbare ruimte, voorzieningen en sociale veiligheid. Anders lonkt de nieuwste uitbreidingswijk met eigentijdse woningen.

De huidige stagnatie op de woningmarkt leidt tot een reservoir aan 'latente' verhuiscansen. Veel mensen willen wel de stap zetten naar een betere woning maar kunnen deze stap op dit moment niet maken. Bij een aantrekkende economie, een beter functionerende woningmarkt en ruimere financiering door banken wordt deze PMC dan ook steeds belangrijker. Met name bij wind mee / storm mee is dit een zeer belangrijke PMC. De andere kant van de medaille is echter ook dat in een storm tegen of wind tegen situatie deze PMC aan belang inboet.

Mentality-doelgroepen: opwaarts mobielen

De opwaarts mobielen zijn een relatief grote groep onder de 'doorstromers' op de woningmarkt. Ze typeren zich door een sterke vertegenwoordiging van jonge gezinnen met veelal tweeverdieners. De doorstromers zitten in een tussenfase op de woningmarkt. Ze zijn in hun starterswoning uit hun jasje gegroeid, maar kunnen hun ambities op de woningmarkt op dit moment nog niet waarmaken. Zie voor toelichting opwaarts mobielen hoofdstuk 3.3.

De opwaarts mobielen zijn een sterk groeiende groep richting de toekomst. Ondanks de relatief sterke binding met de regio kijken opwaarts mobielen eerder of het gras bij de buren groener is dan de honkvaste traditionele of moderne burgerij. Wil de regio AV voorkomen dat dit 'jong kapitaal' uitwijkt naar buurregio's zal het zich consequent moeten onderscheiden om deze groep aan zich te blijven binden. Aan de andere kant: met onderscheidende woonmilieus en aantrekkelijke ruime doorgroeiwoningen kan de regio de concurrentie aangaan met suburbane nieuwbouwlocaties buiten de regio zoals in IJsselstein en Sliedrecht.

Kenmerken 'Aantrekkelijke doorgroeiwoningen'

Vooral in steden en Voorzieningendorpen

De PMC zal ontwikkeld worden in de kernen en steden met veel voorzieningen en niet zozeer als onderdeel van de woondorpen in de regio. Hierbij zijn zowel de voorzieningendorpen als de stedelijke gemeenten in het vizier. De laatste bieden deze doelgroep natuurlijk meer aan voorzieningen, maar de voorzieningendorpen kunnen hier in omvang van ruimere woningen, kavels en parkeergelegenheid het nodige tegenover zetten. Strategische locaties in de nabijheid van voorzieningen, snelwegen en openbaar vervoer.

Onderscheidend aanbod

De woningen zullen zich moeten onderscheiden van het bestaande aanbod op aspecten als:

- architectuur: eigentijds en aantrekkelijk (zie referentiebeelden)
- energiezuinig: lage energiekosten en een comfortabel binnenklimaat
- bijdetijds: speelse indeling van de woning, relatief veel vierkante meters, goede mogelijkheden voor thuiswerken of zelfs een praktijk aan huis.

Referentiebeelden Doorstromerswoningen

Stedelijke nieuwbouw



Dorpse nieuwbouw



Verbetering van woningen



In steden: niet altijd grondgebonden



Gewoon goed wonen



Vooruitstrevend



3.3 Strategie 3: Bedienen van senioren

In het kort:

Wie? 15.300 huishoudens boven de 60 jaar, waarvan 2.900 behorend tot de moderne burgerij

60+	MB	OM	PM	NC	TB	KP	PH	GG	Totaal
2012	2.900	2.000	1.050	1.300	5.525	1.525	225	75	15.300
Ontwikkeling	1.200	2.525	500	200	975	1.075	350	125	6.950

Wat? Traditioneel-eigentijs, ruimer dan bestaande producten. Grondgebonden én appartementen. Ook ruimte voor de auto.

Waar? Nabij vorige woonplek en sociaal netwerk. Nabij voorzieningen. Voorzieningsdorpen en steden

Samenvatting PMC: Comfortabele seniorenwoningen

Als we puur naar het aantal huishoudens kijken vormen de senioren één van de grootste groepen op de woningmarkt. Zo zullen er al in 2020 vier keer meer senioren zijn dan starters. De woonwensen van deze groep heeft twee kanten: allereerst volop blijven genieten van je (sociale) leven en aan de andere kant het rekening houden met een zorgvraag die voor veel senioren nog niet direct actueel is, maar die velen wel al in het achterhoofd hebben.

Het belangrijkste Mentality-milieu bij de aankomende generatie senioren stelt hogere eisen aan een (senioren)woning dan de sobere traditionele burgerij die bij de huidige oudste groep (80+) de toon zet. Dit betekent dat seniorenwoningen meer te bieden moeten hebben dan nu vaak het geval is.

Veel senioren blijven het liefst in hun huidige woning wonen, mits deze kan worden aangepast aan hun (latente) zorgvraag. Veel andere senioren kiezen echter voor een andere woning waar hier sowieso in kan worden voorzien. Maar de nieuwe generatie ouderen wil zich echter wel een beetje jong blijven voelen. Een seniorenwoning dient niet de look and feel van een 'bejaardentehuis' hebben.

Gezien het grote aantal senioren is zowel de uitdaging in de bestaande voorraad als bij nieuwbouw groot. Het is niet een focus of op nieuwbouw of op bestaande voorraad, het is én én. Wat scenario's betreft is dit bij alle snelheden een belangrijke PMC, gezien het grote aantal ouderen. Bij wind tegen is dit een belangrijke omdat er in veel gemeenten nog een gebrek is aan geschikte seniorenwoningen. Bij storm tegen doet de moeilijke verkoopbaarheid van de huidige woning hier voor veel senioren echter afbreuk aan. Bij wind mee verbetert de verkoopbaarheid en zullen veel senioren hun huidige woning inruilen voor een geschiktere woning. Hierbij is ook de particuliere huursector een belangrijke mogelijkheid voor deze doelgroep.

Mentality-doelgroep: moderne burgerij

De oudere leeftijd (55-plus) wordt door de Vlamingen als "derde leeftijd" aangeduid. Deze positieve benaming geeft aan dat steeds meer, met name modern georiënteerde ouderen, deze nieuwe levensfase ten volle willen benutten. De ontwikkeling van het waardenpatroon onder de senioren van traditionele waarden naar meer moderne waarden geeft aan de woonwensen van deze laatste groep een sterkere stempel zullen gaan drukken op de woonwensen van de

senioren, waarbij de hang naar het genieten (ook op de oude dag) duidelijk aandacht zal moeten krijgen.

Binnen de vraag onder senioren doet zich een scherpe tweedeling voor. Enerzijds zijn er de senioren die zolang mogelijk in hun eigen woning willen blijven wonen en deze willen aanpassen aan hun (zorg)behoefte. Anderzijds zijn er de senioren die kiezen voor een stap in hun wooncarrière naar een woning passend bij hun (zorg)behoefte. Beide lijnen zijn relevant voor de AV en betekent dat AV zowel moet inzetten op het aanpassen van bestaande woningen naar de wensen van de senioren, als mede door middel van nieuwbouw voldoen aan de toenemende vraag naar nieuwe vormen van seniorenwoningen.

Specifiek de moderne burgerij binnen senioren vormen een belangrijke doelgroep voor Alblasserwaard-Vijfheerenlanden. De moderne burgerij is met 24% de grootst aanwezige groep in de regio. Deze groep vergrijsst en om die reden bestaat in 2020 een groot deel van de groep senioren uit moderne burgerij. Wat betreft hun inkomenspositie behoren zij vaker tot de midden- en lagere inkomensgroepen.

Kenmerken ‘Comfortabele Seniorenwoningen’:

Nabijheid oorspronkelijke woonplaats en voorzieningen

Senioren die de stap willen zetten naar een andere woning willen uiteraard wel hun sociale netwerk aanhouden. Aan de andere kant zijn de nabijheid van voorzieningen voor de moderne burgerij ook van belang. (zie ook 1.3: voordelen Woonvisie voor landelijke gemeenten).

Traditioneel in eigentijds jasje

De architectuur van de PMC is voor deze doelgroep bij voorkeur traditioneel van aard in stijl en architectuur. Wel kan er gebruik gemaakt worden van moderne materialen, eigentijdse keukens en bijvoorbeeld een alarmsysteem, zaken die het comfort van de woning verhogen.

Meer meters en kamers dan huidige seniorenwoningen

De stap naar een nieuwe woning moet voor het gevoel van de senioren geen stap neerwaarts zijn. Een nieuwe woning heeft natuurlijk niet even veel vierkante meters en een grote tuin, maar een tweekamerwoning van 50 m² is het andere uiterste waar deze doelgroep geen genoegen mee neemt.

Zowel grondgebonden als appartementen

Bij seniorenwoningen wordt vaak als bijna vanzelfsprekend aan appartementen gedacht, maar eigenlijk is dat geen vanzelfsprekendheid. Senioren hebben weliswaar een voorkeur voor een gelijkvloerse woning, maar niet per definitie voor een appartement. Sterker nog: voor veel ouderen is één van de redenen om in de eigen woning te blijven juist dat zij niet ‘op een flat willen’. Juist in de voorzieningendorpen is het wellicht mogelijk om grondgebonden seniorenwoningen te bouwen. De eigen tuin die zoveel onderhoud vergt is hierbij mogelijk te vervangen door een gezamenlijke tuin (zie ook: referentiebeelden voor voorbeelden van grondgebonden en semigrondgebonden seniorenwoningen.)

Moderne burgerij



Zoeken naar balans tussen het goede van vroeger en meedoen met nieuwe ontwikkelingen

Graag familie/vrienden om zich heen, ook in de buurt

Wonen graag in buurt met gelijkgestemden

Vallen niet graag uit de toon, ook niet met hun woning

Voorkeur voor compact winkelcentrum in de nabijheid met goede parkeergelegenheid

Weinig verhuisc geneigd

Voorkeur voor suburbane woonmilieus

Huis is baken in woelige wereld: belang van sfeervolle inrichting en lekker thuis komen

Huishoudensinkomen

(BENEDEN) MODAAL	BOVENMODAAL
47%	53%



Motivaction International B.V. © 2012

Referentiebeelden Comfortabele Seniorenwoningen

Niet alleen gestapeld



Ook bestaande seniorenwoningen



Vaak kansen genoeg om de woning passend te maken



Nabij voorzieningen



3.4 Strategie 4: Aantrekken van nieuwkomers

In het kort:

Wie? Nieuwe conservatieven (westelijk deel regio) en postmaterialisten (noordoostelijk deel van de regio). Ruwe schatting voor Provincies Utrecht en Zuid-Holland: 400.000 huishoudens. Daarvan een niche voor de regio RAV.

Wat? Nadruk op bestaand, soms nieuwbouw. Landhuizen, boerderijen. In het landschap, particulier opdrachtgeverschap. NC: vaker nieuw. PM vaker bestaand en met nadruk op duurzaamheid.

Waar? Landelijk gebied of dorpen met een 'plus'

De strategie Aantrekken van nieuwkomers omvat twee producten. In beide gevallen is de bijzondere landschappelijke kwaliteit van de AV de basis voor het aantrekken van nieuwkomers. Deze strategie is dan ook met name voor de landelijke gemeenten en het buitengebied van Leerdam en Hardinxveld-Giessendam van belang. Karakteristieke waterlopen zoals de Giessen en de Lek zijn goede dragers voor deze strategie.

We hebben hier wat het aantal woningen dat door deze strategie wordt bepaald getalsmatig over een niche. Deze strategie heeft de minste focus maar is wel van belang.

Samenvatting PMC: Landschappelijk wonen met status

Deze PMC laat zich kenschetsen als het klassieke 'buiten leven op stand'. De doelgroep nieuwe conservatieven waardeert landelijk wonen om de rust, ruimte en privacy die het biedt en de mogelijkheden tot recreatie op het water, in de natuur en in het open landschap. De eigen woning en tuin zijn hier echter niet zonder meer deel van. Er is eerder sprake van wonen naast het landschap dan in het landschap.

Veel bestaande boerderijen, landhuizen en wonen aan het water lenen zich goed voor deze manier van wonen. Hiernaast kunnen een beperkt aantal locaties worden aangewezen waar ruimte wordt gegeven aan nieuwe woningen. Deze zullen veelal in particulier opdrachtgeverschap gerealiseerd worden. Binnen nieuwe conservatieven vinden we niet alleen senioren maar ook gezinnen en jongere echtparen. De sociaaleconomische positie van deze groep is doorgaans hoog tot zeer hoog.

Deze PMC komt met name in beeld bij een wind of storm mee scenario. Op dit moment is ook in het hogere segment van de markt sprake van stagnatie, hoewel degenen met een topinkomen vaak minder voelen van de crisis dan middeninkomens. Ook hogere inkomens zullen echter zicht willen hebben op het kunnen verkopen van de huidige woning.

Mentality-doelgroep: nieuwe conservatieven

De nieuwe conservatieven zijn een traditioneel georiënteerd en doorgaans welvarend milieu wat zich terug laat zien in de keuze voor hun woning en buurt. De nieuwe conservatieven zoeken vooral rust, groen en comfort in woning en woonomgeving. Waar nieuwe conservatieven geen voorstander zijn van grote maatschappelijke veranderingen, volgen zij technische vernieuwingen echter wel op de voet, zeker ook op het gebied van wonen.

Twee factoren maken deze doelgroep zeer interessant voor de regio. Het is een zeer kapitaalkrachtige groep, met veel ondernemers, die de regio in economisch opzicht een impuls

zouden kunnen geven. Daarnaast lukt het nieuwe conservatieven door hun financiële draagkracht veel vaker hun woonwensen te verzilveren in tegenstelling tot andere Mentality-milieus die vaak in ambities blijven hangen. Logischerwijs leidt het volbrengen van de woonwensen tot een grotere tevredenheid over de woning en buurt, wat maakt dat nieuwe conservatieven minder geneigd zijn te verhuizen en eerder een duurzame relatie opbouwen met de regio.

De nieuwe conservatieven zijn in aantal een relatief kleine doelgroep. Door hun welvarende status en bijbehorende leefstijl zullen zij echter een sterk effect hebben op uitstraling van Alblasserwaard-Vijfheerenlanden als woongebied.

Kenmerken ‘Landschappelijk wonen met status’

Open karakter

Woningen zijn vrijstaand en bieden bij voorkeur een open uitzicht over het landschap.

Centraal gelegen in het groen

In tegenstelling tot veel andere PMC's geldt dat het voor deze PMC juist een voordeel is als de woningen verder weg liggen van dorpen en steden. De situering in het landschap of aan het water is het meest van belang, voor het bezoek van winkels of horeca is het geen probleem om de auto te pakken.

Met name kansen aan de westkant AV

Rotterdam en omliggende gemeenten kennen een oververtegenwoordiging van Mentality-milieu nieuwe conservatieven. Gezien de economische en sociale binding die men heeft met deze stad zijn er dan ook aan de westkant van de AV de meeste kansen om deze PMC te verzilveren. Wonen in een open en natuurrijk landschap betekent immers niet automatisch dat de stad volledig uit beeld is. Rotterdam is nabij en interessant voor de combinatie werken in Rotterdam en wonen in het groen.

Nadruk op particulier opdrachtgeverschap

Gezien de vaak zeer specifieke wensen van deze groep en de wil om zelf in controle te zijn over de woning kan nieuwbouw voor deze doelgroep het beste plaats vinden door middel van particulier opdrachtgeverschap.

Nieuwe conservatieven



Woning en woonomgeving van hoogste kwaliteit

Woning en woonomgeving bevestigen sociaaleconomische status

Koopkrachtig, waardoor zij vaker aan hun woonwensen kunnen voldoen

Veelal eigenaar-bewoner

Klassieke, historische uitstraling

Gebruik natuurlijke materialen

Weinig verhuiscensgeleid

Voorkeur voor statige en rustige woonmilieus

Door combinatie van traditionele woonwensen en gemiddeld hoog inkomen vaker te vinden in de betere woondorpen (Laren, Wassenaar) en villa's in de steden, maar ook in de beter gesitueerde woningen in andere steden en dorpen.

Huishoudensinkomen

(BENEDEN) MODAAL	BOVENMODAAL
24%	76%



Motivation International B.V. © 2012

Referentiebeelden Landschappelijk wonen met status

Grote rol voor het landschap



Vooraf bestaande woningen



Nieuw en experimenteel



Nieuw en traditioneel



PMC: Landschappelijk wonen verweven met het landschap

Samenvatting Landschappelijk wonen verweven met het landschap

Deze PMC is net als PMC landschappelijk wonen met status gebaseerd op de landschappelijke aantrekkelijkheid van de AV. De waarden en wensen van de doelgroep postmaterialisten zijn echter anders dan die van nieuwe conservatieven en daarmee ook de ruimtelijke vertaling. Ook de doelgroep voor deze PMC geniet van de natuur en het landschap, maar doet dat op een manier die meer verweven is met zijn of haar omgeving. Privacy en status zijn minder van belang, contact met anderen en een harmonieus samenleven met de natuur des te meer.

In sociaaleconomisch opzicht concentreert deze groep zich in de midden- én hogere inkomens. Niet alleen eengezinswoningen zijn kansrijk, maar bijvoorbeeld ook boerderijen of bedrijfsruimten verbouwd tot appartementen, mits men maar het gevoel heeft in het landschap te wonen. Er is een lichte oververtegenwoordiging van senioren bij deze doelgroep, maar ook gezinnen die voor een écht andere leefomgeving willen kiezen komen voor bij de postmaterialisten.

Mentality-doelgroep: postmaterialisten

De postmaterialisten zijn een maatschappijkritische en (milieu)bewuste groep wat zich vertaalt in de keuze voor een duurzame woonomgeving en woning. Zij willen ook met hun woning, door bijvoorbeeld het gebruik van natuurlijke en/of duurzame materialen, een bepaald bewustzijn op het gebied van milieu, ethiek of duurzaamheid uitdragen. De PMC 'landschappelijk wonen verweven met het landschap' biedt voor, maar zeker ook met de postmaterialisten kansen voor een vernieuwende en duurzame manier van ontwikkeling in de regio.

Door het sterke milieubewustzijn zal het bouwen buiten de kernen met groot respect voor het landschap moeten gebeuren om deze doelgroep überhaupt aan te spreken.

Postmaterialisten zijn een groep die zowel veel belang hechten aan het beleven van gezamenlijkheid als behoefte hebben aan privacy en introspectie. Hierbij zullen zij vanuit hun waardenpatroon vaak het belang van gezamenlijkheid communiceren, maar de praktijk leert dat projecten die te sterk leunen op gezamenlijkheid alleen ook bij postmaterialisten niet succesvol zijn.

De postmaterialisten kennen een sterke vertegenwoordiging van senioren. Een begrip dat binnen deze doelgroep allergische reacties oproept, omdat deze doelgroep vooral als vitaal te boek wil staan en zeker niet wil afgeschreven door de maatschappij waar zij zich ook op latere leeftijd nog zo graag voor willen inzetten en onderdeel van willen uitmaken.

De postmaterialisten zijn in absolute aantallen een relatief kleine doelgroep, maar door hun maatschappelijk betrokken karakter een zeer goede ambassadeur voor de regio. Ook is de groep kapitaalkrachtig wat zijn effect zal hebben op de sociaaleconomische status van de regio.

Kenmerken 'Landschappelijk wonen verweven met het landschap':

Centraal in het groen, focus op de oostkant van de Alblasserwaard-Vijfheerenlanden

Postmaterialisten zijn sterk oververtegenwoordigd in de stad Utrecht en omliggende gemeenten, vandaar dat deze PMC de meeste kansen biedt aan de oostkant van de AV.

Mix van vernieuwende woningtypen

De PMC krijgt in tegenstelling tot de PMC *landschappelijk wonen met status* een gemengd karakter op het gebied van woningtypen, waardoor de PMC een meer divers karakter zal krijgen. Zo zijn ook appartementen in een verbouwde boerderij een mogelijkheid, net als wonen op het water of half verdiept wonen.

Bewonersparticipatie

De PMC zal voor en door toekomstige bewoners ontwikkeld worden, die willen meedenken over zowel de vormgeving van de woningen als de interactie tussen buitenruimte en natuur.

Duurzaamheid is een vanzelfsprekendheid

Duurzaamheid is een vanzelfsprekende kernwaarde voor deze doelgroep die naar voren dient te komen in de verschillende aspecten van de woning

- Energiezuinigheid
- Gebruik van duurzame materialen
- Locatie en uiterlijk van de woning: deze mag geen afbreuk doen aan de natuur en het landschap



Referentiebeelden Landschappelijk wonen verweven met de natuur

Grote rol voor het landschap



In het landschap



Bestaande voorraad



Historische plekken



Vooruitstrevend design



Ook lagere segmenten



4. Vier uitdagingen

Naast het verzilveren van kansen voor het binden en aantrekken van groepen bewoners met passende nieuwbouw, zijn er enkele belangrijke uitdagingen voor de kwaliteit van het wonen in de regio:

1. Bestaande voorraad en duurzaamheid
2. Leefbaarheid dorpen buurten en wijken
3. Overbruggen van het zorggat
4. Bedienen van eenverdieners en kleine huishoudens

Deze uitdagingen richting 2020 worden in dit hoofdstuk nader uiteen gezet.

4.1 Bestaande voorraad en duurzaamheid

We onderscheiden twee vormen van duurzaamheid in het wonen:

1. Behoud van kwaliteit en uitstraling van dorpen, buurten en wijken (extra relevant voor traditionele en moderne burgerij in dorpen en moderne burgerij en gemaksgesoriënteerden in stedelijk gebied);
2. Woonlasten, waarbinnen het percentage van de energielasten sneller stijgt (extra relevant voor traditionele en moderne burgerij in dorpen en moderne burgerij en gemaksgesoriënteerden in stedelijk gebied);

Duurzaamheid 1: behoud van kwaliteit en uitstraling van dorpen, buurten en wijken

De groei van het aantal huishoudens neemt vrijwel zeker af. Minstens 95% van de woningen die we in 2020 hebben, staat er ook nu al. De kwaliteit van de bestaande voorraad bepaalt dus in toenemende mate de totale woonkwaliteit van de regio. En zeker als we ons focussen op het binden van mensen, is die kwaliteit cruciaal. Het gaat daarbij niet alleen om de woning zelf. Vaak is het de openbare ruimte of de directe omgeving die van grote invloed is op het totaalbeeld van een woonmilieu.

- Getalsmatig de grootste opgave ligt er in om de kwaliteit en leefbaarheid te verbeteren van het woonmilieu Woonwijk naorlogs tot en met Vinex¹. Deze vinden we in Gorinchem (Gildenwijk, Stalkaarsen, Haarwijk) en Leerdam (west). Hier gaat het vooral om de kwaliteit van de woningvoorraad, de sociale samenhang en de veiligheid. Gemeenten en corporaties werken hier op lokaal niveau aan.
- Het grootste ervaren leefbaarheidsprobleem in de dorpen is het risico op afnemende kwaliteit en omvang van het voorzieningenniveau. Op commerciële voorzieningen heeft een gemeente weinig invloed, op de bereikbaarheid ervan iets meer. De Regio werkt aan beleid op het gebied van verkeer en vervoer. Daarin staat de bereikbaarheidsstrategie van regio's onderling en van de steden, voorzieningendorpen en woondorpen.
- In wijken of buurten met een hoog aandeel senioren is het nuttig om de openbare ruimte comfortabeler en veiliger te maken. Dat vergroot het woongenot en het versterkt de zelfredzaamheid, wat uiteindelijk tot meer welzijn en minder zorg leidt. Aanpassing van de openbare ruimte met dit doel is geen regionale maar een lokale verantwoordelijkheid.
- Incidentele leegstand en zeer lokale verloederingsproblemen kunnen voorkomen in dorpen of woonwijken en vragen om aandacht, omdat zo'n situatie uitstraalt op een groter gebied. Aanschrijving is een uiterste middel. Landelijk lopen diverse experimenten om maatwerkoplossingen te

¹ Bron: Leefbarometer

vinden. Voor de gemeenten met veel kleine dorpen is het aantrekkelijk om hier 'best practices' van te verzamelen en onderling te delen.

In deel III geven we aan hoe we kunnen investeren in de bestaande voorraad.

Duurzaamheid 2: woonlasten en energie

Energiebesparing en een duurzame samenleving staan flink in de belangstelling. Landelijk beleid en programma's sturen op milieueffecten, CO2 reductie en overstap van fossiele naar natuurlijke energiebronnen. De Regio AV wil, waar mogelijk, zich hierbij aansluiten en een 'groene' regio zijn. Allereerst door energiebesparing en gezonde woningen. Dat betekent goed isoleren en ventileren. Nieuwe woningen voldoen aan het Bouwbesluit. De bestaande woningvoorraad kent daarin een flinke achterstand.

Een tweede belangrijk aspect van energiebesparing betreft de verbruikskosten van elektra en gas.

De afgelopen jaren zijn energielasten een groter aandeel gaan uitmaken van de totale woonlasten, en naar verwachting gaat deze trend door. Juist lagere inkomensgroepen merken dit. Hoger wordende energielasten kunnen een vliegwieltje zijn voor duurzaamheidsmaatregelen in de bestaande woningvoorraad. Investeringsruimte kunnen (deels) gedekt worden door lagere energielasten. De wijze waarop dat kan worden uitgewerkt wordt in Deel III beschreven.

In de sociale huurvoorraad werken alle regiocorporaties bij aan verduurzaming van de woningvoorraad, mede met oog op beperking van de totale woonlasten. Als gevolg van diverse nieuwe wetten en heffingen loopt de investeringsruimte van corporaties op dit moment sterk terug. Alle corporaties geven aan dat hun prioriteit de komende jaren ligt bij het naar draagkracht verbeteren van de bestaande woningvoorraad. Op welke manier aanpassingen in de bestaande sociale voorraad huurwoningen wordt afgesproken en vastgelegd, wordt in Deel III beschreven.

De verduurzaming van de particuliere woningvoorraad blijft achter. Met name lagere inkomensgroepen in een koopwoning merken het meest van stijgende energielasten en hebben de minste middelen om daar iets aan te doen. Er is geen verantwoordelijkheid van de overheid voor ondersteuning van deze groepen. Wel zijn er mogelijkheden om hen te ondersteunen. De belangrijkste aandachtspunten bij informatie en voorlichting zijn:

- het goed onderhouden van de woning;
- na-isoleren van de schil van de woning (casco) in combinatie met ventilatie;
- energiezuinige verwarmingsinstallatie toepassen;
- gebruik maken van andere energiebronnen dan fossiele, bijvoorbeeld zonnepanelen of aardwarmte.

In deel III geven we aan op welke wijze we daar als regio mee om gaan.

4.2 Leefbaarheid dorpen buurten en wijken

Niet alleen duurzaamheid maar ook leefbaarheid is een containerbegrip. We beschreven hiervoor al de rol van de openbare ruimte, de kwetsbaarheid van enkele stadswijken en de nabijheid van voorzieningen in het landelijk gebied.

Maar leefbaarheid schuilt in meer dan voorzieningen en stenen. Leefbaarheid in de zin van sociale samenhang, activiteiten en ontmoeting speelt een cruciale rol, via verenigingen, sport en kerken. De bevolkingssamenstelling verandert, hun interesses ook en gemeenten, corporaties

en andere maatschappelijke organisaties kijken kritisch naar hun budgetten voor diensten en accommodaties. Het succes van deze voorzieningen zal in toenemende mate afhangen van de actieve inbreng van de gebruikers zelf. Hun rol zal in de komende jaren groter worden doordat de actie meer naar de bewoner wordt verlegd: van 'zorgen voor bewoners, naar zorgen dat'. Onder traditionele Mentality-milieus is de behoefte van voorzieningen in de nabijheid het grootst (vaker lager inkomen en hoge leeftijd), maar dit is tegelijk de groep die het meest geneigd is om samen tot oplossingen te komen. Met name de traditionele burgerij besteedt veel tijd aan vrijwilligerswerk binnen kerken, verenigingen en andere maatschappelijke verbanden.

In deze woonvisie sturen we op concentraties en bundeling van voorzieningen. Het is van belang een goed gespreid netwerk van voorzieningen te hebben. Het ontwikkelen en instandhouden van voorzieningen zal vooral in stedelijk gebieden en voorzieningendorpen plaatsvinden.

4.3 Overbruggen van het zorg-gat

Opvangen woonbehoefte, vooral in de bestaande woningvoorraad

Heel Nederland vergrijst en de regio Alblasserwaard-Vijfheerenlanden ook. Groei van het aantal ouderen, andere wensen onder ouderen en andere wetgeving leiden tot andere eisen aan de woningvoorraad.

- Groei van de groep ouderen leidt ook tot groeiende vraag naar aangepast wonen (comfort, veiligheid, voorzieningen). Velen geven daarbij de voorkeur aan de eigen woning boven een nieuwe woning die reeds in deze zaken voorziet.
- Het aanscherpen van indicering leidt er toe dat alleen ouderen met een zeer intensieve zorgvraag nog intramuraal kunnen wonen.
- Dezelfde indicering leidt er ook toe dat verzorgingshuizen zullen verdwijnen in hun huidige vorm.
- Anderzijds maakt de naoorlogse generatie ouderen andere keuzes: gevarieerder en vaker met hogere eisen aan ruimte, uitstraling en individualiteit.

Met name na 2020 neemt de groep 75-plussers snel toe, en vanaf die leeftijd neemt vaak ook de zorgvraag snel toe. Om deze ontwikkelingen tijdig op te vangen, is de komende jaren nieuwbouw nodig, maar er wordt nog veel meer een groot beroep gedaan op de aanpasbaarheid van de bestaande woningvoorraad. Dit kan door:

- Realisatie van nieuwe, volledig geschikte woningen;
- Herbestemming van bestaand, vrijkomend intramuraal vastgoed (met name verzorgingshuizen) tot zelfstandig wonen nabij zorg;
- Aanpassing van bestaande zelfstandige woningen, soms ingrijpend, vaak met kleine ingrepen zoals een toilet boven of een traplift;
- Maar vooral door goede samenwerking op het gebied van wonen, welzijn en zorg en benutten van de eigen kracht en 'samenredzaamheid'.

Corporaties spelen hier op in met vervanging, nieuwbouw en woningaanpassing naar behoefte. Particulieren zijn in eerste instantie zelf verantwoordelijk, maar kunnen een beroep doen op het WMO-budget. Met oog op de grote groei van deze groep zal de aanspraak op WMO-gelden sterk groeien. Vanwege de transitie van de AWBZ zal verpleging en zorg vooral in de eigen woning plaats gaan vinden. Dat betekent dat er een goede sociale- en zorginfrastructuur opgebouwd moet worden rond vraag en aanbod. Ook mantelzorg en de betrokkenheid van de lokale gemeenschap spelen hier een grote rol bij: zij zijn belangrijk om het mogelijk te maken

om langer en prettiger zelfstandig te wonen. Dit is primair een verantwoordelijkheid van gemeenten, maar ook voor partners zoals de woningcorporaties. Het is belangrijk dat gemeenten vastleggen hoe zij daar mee om willen gaan (beperking bijdrage vanuit WMO, stimulering van slimme aanpassingen bij nieuwbouw en verbouw).

Méér dan stenen!

Net als bij leefbaarheid gaat het ook bij welzijn en zorg niet alleen om stenen (woningen, openbare ruimte) maar ook om:

- het voorkomen van eenzaamheid;
- het bieden van een veilig gevoel;
- goede samenwerkende zorg- en welzijnsaanbieders;
- mobiliseren van mantelzorg en burenhulp.

Gemeenten hebben daarin een regisserende of faciliterende rol en ontwikkelen samen met woningcorporaties, welzijns- en zorgpartijen beleid. De op stapel staande transitie van de AWBZ en de WMO spelen hier op in. In de Visie 2030 is ook al de veranderende positie van overheid en burgers beschreven. Dit vraagstuk beslaat zowel wonen als zorg en welzijn. Dit is een onderdeel dat niet in het kader van de regionale woonvisie verder wordt uitgewerkt, maar elders wordt besproken.

4.4 Bedienen van eenverdieners en kleine huishoudens

De groei van het aantal huishoudens bestaat voor een belangrijk deel uit groei van kleine huishoudens:

- alleenstaande ouderen;
- alleenstaande jongeren en doorstromers;
- eenouder gezinnen.

Alleenstaanden hebben minder bestedingsruimte voor het wonen. In de praktijk betekent dat zij vaker kleiner moeten wonen en vaker aangewezen zijn op sociale huur. Ook hun mobiliteitsbudget is lager waardoor nabijheid van voorzieningen en werk belangrijk is.

Met oog op hun behoeftes, hun Mentality-milieus en de samenstelling van de huidige woningvoorraad ligt het voor de hand om deze groepen vooral te bedienen in stedelijk gebied en in de voorzieningendorpen. Dit stelt de corporaties in die gebieden voor een opgave in de komende jaren. Of leidt het juist tot een welkome invulling van eenvoudig en goedkoop bezit en leidt het juist tot een opgave voor de corporaties in landelijk gebied die daardoor een deel van hun klanten verliezen? Dit is een extra uitdaging voor onze regio omdat er mogelijk een gat ontstaat tussen woonbudget en prijzen van huidige dure woningen. Dit is een vraagstuk dat besproken wordt in Deel III.

Bijlage: inzoomen op strategieën

Uitgebreide profielen woonwensen sociaaleconomische segmenten en relevante Mentality-milieus per strategie

Strategie I: Starters mogelijkheden bieden

Woonwensen starters

Hun financiële draagkracht is nog beperkt en in veel gevallen zoeken zij graag hun eerste woning 'dichtbij huis' in de omgeving waar men is opgegroeid.

De starter is vaker geïnteresseerd in een nieuwbouwwoning met een modern ontworpen karakter. Door het beperkte financiële vermogen onder deze doelgroep zijn kluswoningen, die voor een lage prijs te verkrijgen zijn, en naar eigen (financieel) inzicht vormgegeven kunnen worden een interessante optie.

De starter is in de wijk op zoek naar een levendige sfeer en een mix van wonen en werken. De bereikbaarheid van de wijk heeft prioriteit, zowel op vervoersgebied als digitaal. Een woning dient te beschikken over de mogelijkheid van het inrichten van een goede thuiswerkplek.

De woonomgeving moet net als de woning een modern en eigentijds karakter hebben. Duurzaamheid is voor de starters minder vaak van belang voor de keuze van de woning. In hun ogen brengen energiebesparende maatregelen vaak grote investeringen met zich mee die op dit moment van hun wooncarrière lastig op te brengen zijn.

Specifieke voorkeuren opwaarts mobielen (onder de starters)

De opwaarts mobielen onder de starters hebben enkele specifieke wensen aan hun woning. Men wil graag trots zijn op wijk en woning, die zij graag tonen aan familie en vrienden die op bezoek komen. Men steekt daarom relatief veel tijd en geld in het "oppimpen" van de woning. De eengezinswoning is het populairste woningtype onder opwaarts mobielen, maar ten opzichte van andere milieus is er ook een bovengemiddelde voorkeur voor appartementen.

Opwaarts mobielen leiden een druk en uithuizig leven. De woning fungeert als uitvalsbasis naar werk, vrienden en vrijetijdsbestedingen. Een goede bereikbaarheid van hun wijk is van extra groot belang. Nog beter is het als bepaalde voorzieningen in de wijk te vinden zijn, zoals winkels, sportvoorzieningen en horeca. De woning en buurt moeten de voorwaarden scheppen om de dag zo effectief mogelijk in te kunnen delen (denk aan: parkeergelegenheid voor de deur, twee badkamers, et cetera).

Opwaarts mobielen steken relatief veel tijd, geld en energie in het aanpassen van het huis aan hun behoeften. Zij doen wel graag mee aan trends op woongebied, maar dan wel in een vormtotaal en materiaalgebruik die zichzelf al bewezen hebben. Opwaarts mobielen wonen graag in een buurt waar mensen wonen die in waarden en sociaaleconomische positie bij hun eigen situatie passen.

De opwaarts mobilen onder de starters zijn op financieel gebied een groep met meer draagkracht dan de andere milieus. Zij kiezen dan ook vaker voor een particuliere huurwoning of een koopwoning.

Specifieke voorkeuren gemaksgeworienteerden (onder starters)

Nabijheid van voorzieningen is van relatief groot belang voor de keuze van gemaksgeworienteerden voor een buurt, maar vooral ook de betaalbaarheid van woningen, waarbij hun voorkeur ligt bij eengezinswoningen. Zij hebben graag veel familie en vrienden in de buurt. De woning hoeft geen bijzondere architectuur te hebben. Gemaksgeworienteerden beschouwen vanuit hun waardenpatroon de straat als een verlengstuk van de eigen woonkamer. Gemoedelijkheid betekent ook een hoge tolerantie ten opzichte van zaken als geluid en een onverzorgde openbare ruimte, maar soms ook onbegrip als zij hierop worden aangesproken: waarom zo moeilijk doen?

Gemaksgeworienteerden zijn dromers. Zij fantaseren vaak over hoe het is om rijk en beroemd te zijn, om vervolgens de hele dag onbeperkt van het leven te kunnen genieten. In de praktijk is een dergelijke situatie slechts voor weinig mensen echt weggelegd. Gemaksgeworienteerden leggen zich hier niet zonder meer bij neer, maar proberen in en om hun woning vaak een soort van 'paleisje' te creëren met elementen die refereren aan het leven van de rijken en de sterren. Als een zwembad bij het huis niet mogelijk is, dan in ieder geval een opblaasbad, en met een versierde gevel wordt een gewoon rijtjeshuis toch ook iets heel bijzonders.

De gemaksgeworienteerden behoren vaker tot de lagere inkomensgroepen. Hun mogelijkheden op de woningmarkt zijn dan ook beperkt, en vaker zijn zij aangewezen op de sociale huursector.

Strategie 2: binden van doorstromers

Woonwensen doorstromers

Ondanks de 'benarde' situatie op de woningmarkt hebben ook de doorstromers zeker hun eisen aan een nieuwe woning. De doorstromers zonderen zich graag af in hun woning in hun veelal drukke dagelijkse leefpatroon en stellen dus veel gemak op privacy en comfort. Het voorzieningenniveau in de wijk moet passend zijn bij hun levensfase, een druk bestaan vaak ook met kinderen. Nabijheid winkels, kinderspeelplekken en sportgelegenheid is van belang.

Woonwensen opwaarts mobilen onder de doorstromers

Voor de opwaarts mobilen onder de doorstromers is de wens voor een levendig woonmilieu groter dan bij de meeste andere Mentaliteits-milieus. Dit vertaalt zich in een levendige sfeer op straat en een divers voorzieningenniveau. Ook zijn hun eisen aan de bereikbaarheid van de locatie groter dan andere milieus onder de doorstromers. Graag hebben zij dan ook een parkeerplek voor de deur.

De opwaarts mobilen wonen graag in een moderne en onderscheidende woning. De architectuur kan zowel traditioneel met een knipoog als wat moderner zijn. De woning moet praktisch ingericht zijn, met niet teveel aparte kamers, waardoor de ruimte in de woning op het oog wordt beperkt.

Strategie 3: binden van senioren

Woonwensen doelgroep senioren

Het overkoepelende wensbeeld van de senioren, zetten we eerst uiteen. Vervolgens zoomen we in op de specifieke wensen van de moderne burgerij onder de senioren, het meest relevante Mentality-milieu voor deze PMC.

Uit gemak hebben de senioren over het algemeen al graag voorzieningen nabij, maar door de steeds mindere mobiliteit wordt de nabijheid van supermarkt, winkels, zorgvoorzieningen en bijvoorbeeld een restaurant ook steeds noodzakelijker. Een goede ligging ten opzichte van het station is voor deze doelgroep een pluspunt.

In hun directe woonomgeving hechten senioren aan de nabijheid van gelijkgestemden. Het gevoel dat mensen in hun omgeving bij hen en elkaar passen stelt hen gerust. Voorkeur is er vooral voor de aanwezigheid van generatiegenoten wat hen de zo gewenste hoge mate van saamhorigheid en sociale controle geeft.

In de wijk rondom hun directe woonomgeving is de aanwezigheid van verschillende leeftijds- en culturele groepen juist wel gewenst. De diversiteit van de wijk geeft de senioren een gevoel nog midden in de maatschappij te staan en nog volop mee te tellen, wat op andere vlakken nog wel eens onvoldoende wordt gewaardeerd.

Woonwensen moderne burgerij (onder de senioren)

De moderne burgerij, de huidige grootste en sterkst groeiende groep onder de senioren (55+), heeft ten opzichte van de totale seniorengroep enkele specifieke wensen, waar rekening mee moet worden gehouden bij de verdere ontwikkeling van de PMC.

Naast de wens van een hoge mate van sociale controle onder senioren, is er onder de moderne burgerij binnen deze groep een sterke hang naar privacy in de eigen woning. Men heeft graag dat mensen een oogje in het zeil houden en vragen of het goed met hen gaat, maar deze 'bemoeienis' houdt op bij de voordeur. Een goede visuele afscheiding tussen terras, balkon en tuin verdient dus de aandacht.

Onder de moderne burgerij is er een sterke voorkeur voor traditionele architectuur en vormgeving. Experimentele vormgeving is niet aan hen besteed. Een uniforme vormgeving van de woningen in de buurt spreekt hen aan. Ook staat de moderne burgerij positief tegenover het gebruik van nieuwe materialen, zoals kunststof, vooral ook door het onderhoudsvriendelijke karakter.

De moderne burgerij is sterk autogericht. De nadruk bij deze groep zal eerder op een goede parkeergelegenheid, ook voor familie en vrienden, moeten liggen dan op een goede OV-verbinding. Het parkeren moet voor familie geen barrière zijn om op bezoek te kunnen komen. Ook met de inrichting van de woonomgeving dient hier aandacht aan te worden besteed, denk bijvoorbeeld aan een aantrekkelijke ontvangstruimte binnen een eventueel seniorencomplex.

Strategie 4: Aantrekken van nieuwkomers

Woonwensen doelgroep nieuwe conservatieven

De nieuwe conservatieven vinden het bevestigen van hun sociale status via hun woning van belang, maar minstens zo belangrijk is het dat een woning zorg draagt voor rust en privacy. Door het ruim opgezette karakter van de PMC 'landschappelijk wonen met status' is door deze landelijke setting de privacy veelal gewaarborgd.

Nieuwe conservatieven houden van architectuur die bewezen heeft een sterke levensbestendigheid te hebben, maar in de toekomst nog steeds aantrekkelijk wordt gevonden. Als nieuwe conservatieven kiezen voor nieuwere woningen, dan geven zij de voorkeur aan een bouwstijl die refereert aan een bewezen architectuurstijl. Wanneer nieuwe conservatieven door middel van particulier/collectief opdrachtgeverschap de mogelijkheid hebben mee te denken over indeling en vormgeving van de woningen zullen dan ook vooral huizen met een traditionele (bewezen) indeling en uitstraling verrijzen, al zijn er uitzonderingen op deze regel.

De woning dient ruim opgezet zijn met een grote woonkamer, luxe badkamer en luxe keuken. Technische toepassingen worden gewaardeerd als ze het gemak en comfort in de woning verhogen (zoals vloerverwarming, automatische temperatuurregeling). De techniek is bij voorkeur echter niet te veel aan de buitenkant van de woning te zien. Nieuwe conservatieven zijn geïnteresseerd in energiebesparende technologische toepassingen in huis. Hierbij zien zij een grote rol weggelegd voor nieuwe technologie als zonnepanelen, warmtepompen en energiezuinige apparaten.

Woonwensen doelgroep (Postmaterialisten)

De woning is voor de postmaterialisten als identiteitsdrager wel iets waarmee men wat wil uitdragen zowel met de vormgeving als de binnenhuisarchitectuur. De duurzame uitstraling van hun woning kan daarbij toonbeeld zijn van hun milieubewuste en maatschappijkritische houding.

Ook staan de postmaterialisten met een ruime tuin graag sterk in contact met de natuur, iets wat in de PMC 'landschappelijk wonen verweven met de natuur' één van de meest onderscheidende kenmerken is. Natuur is een belangrijke bron van innerlijke rust. Een andere reden om de natuur dicht bij je te willen hebben is ruimte terug willen geven aan de natuur: deze is niet iets wat moet worden 'onderworpen' aan de mens, maar waarmee mensen in harmonie moeten samenleven. Dit uit zich in materiaalgebruik, een voorkeur voor organische vormen en integratie van natuur en bebouwing. Zij hebben een bovenmatige interesse in duurzame, ecologische wijken en investeren hier tijd en geld in.

De postmaterialisten zetten zich graag in voor onderhoud en leefbaarheid van de buurt. Een buurt die in hun ogen divers moet zijn en wars van hokjesdenken.

Regionale woonvisie Alblasserwaard-Vijfheerenlanden

Deel III – Van 2012 naar 2020



datum

22 oktober 2013

werk

21.357 – Regionale woonvisie AV

onderwerp

Deel III

behandeld door

Dik Breunis en

Daniel Depenbrock

Kattenhage I

9712 JE GRONINGEN

Van Nelleweg 2429

3044 BC ROTTERDAM

Bloemfonteinstraat 62 – lokaal 14

5642 EH EINDHOVEN

KAW

Postbus 1527

9701 BM GRONINGEN +31 (0) 88 529 00 00

info@kaw.nl

www.kaw.nl



Inhoudsopgave

1. Inleiding	5
2. Planafstemming bij nieuwbouw en transformatie	7
2.1 Uitgangspunten: elkaar vasthouden en loslaten	7
2.2 Toetsing van plannen	8
2.3 Belangrijke aandachtspunten bij het toetsen	12
2.4 Basisagenda ambtelijk regionaal overleg over plannen	15
2.5 Drie voorbeeldlocaties	16
2.6 Evaluatie en monitoring	26
3. Uitdagingen in bestaande voorraad en omgeving	27
3.1 Inleiding	27
3.2 Aanpak bestaande particuliere woningen	29
3.3 Aanpak sociale huurwoningen corporaties	31
3.4 Leefbaarheid in dorpen en wijken	35
3.5 Scheiden wonen en zorg	38

I. Inleiding

Deel I van de regionale woonvisie schetst een beeld van de regio als woongebied in 2012. Deel II geeft een visie op 2020 en over het 'wie en waar' van het wonen in de regio. In dit deel III werken we de visie verder uit: 'wat doen we, en hoe komen we van 2012 naar het wensbeeld voor 2020?'

Deel II van de visie maakt een onderscheid in 4 strategieën voor nieuwbouw en 4 uitdagingen voor de bestaande woningvoorraad. Die tweedeling is ook de basis voor dit deel III:

- Planafstemming bij nieuwbouw en transformatie (hoofdstuk 2);
- Uitdagingen in bestaande voorraad en omgeving (hoofdstuk 3).

Planafstemming bij nieuwbouw en transformatie (hoofdstuk 2)

In dit hoofdstuk staat uitgewerkt hoe we als regiogemeenten afstemming vinden in plannen voor nieuwbouw. Dat is een doel binnen de regionale woonvisie en bovendien stelt de provincie het als voorwaarde voor het goedkeuren van nieuwe bestemmingsplannen.

Doel van de afstemming is: de juiste hoeveelheid gewenste woningen en woonmilieus voor de doelgroepen in de regio, op het juiste moment op de juiste plek. Goede plannen stimuleren, zodat er ook echt voor de vraag gebouwd wordt. Dat samen oppakken en op transparante wijze afstemmen. Een leidend principe daarbij is: elkaar vasthouden en elkaar loslaten.

- Vasthouden waar dat moet, bij plannen met een bovenlokale, concurrerende functie,
- en loslaten waar dat kan, bij plannen die duidelijk op het bedienen van een lokale vraag zijn gericht.

Inhoudelijk leunt de afstemming op de delen I en II van de regionale woonvisie. Tijdens het portefeuillehoudersoverleg van 2 juli 2013 is de basis gelegd voor de procesmatige afstemming van plannen.

We werken dit in hoofdstuk 2 uit in een aantal processtappen. Dat leidt tot een nulmeting waarin we huidige bestemmingsplannen kunnen toetsen op toegevoegde waarde, hardheid en urgentie tot bijstellen. En het leidt tot werkafspraken waarbij ook nieuwe plannen op de juiste manier regionaal worden besproken.

Uitdagingen in bestaande voorraad en omgeving (hoofdstuk 3)

Dit hoofdstuk haakt aan op de uitdagingen zoals die zijn verwoord in deel II van de regionale woonvisie:

- Eenverdieners en kleine huishoudens;
- Bestaande voorraad en duurzaamheid;
- Leefbaarheid in wijk en dorp;
- Transitie in wonen en zorg.

Door de bestaande voorraad te verduurzamen (uitdaging 2) werken we aan het belangrijkste knelpunt voor eenverdieners en kleine huishoudens (uitdaging 1), namelijk woonlasten. Beide uitdagingen brengen we samen tot één. In de uitvoering is er een ander, relevanter onderscheid: dat tussen corporatievoorraad en particuliere voorraad. De gezamenlijke corporaties hebben hun programmering tot 2020 aangegeven. Binnen de particuliere sector is het lastig om acties uit te

zetten: de particuliere eigenaar is eigen baas en besluit alleen dan tot investeren als daar ook eigen belang mee gemoeid is. Dat eigen belang willen we opsporen en manifest maken.

Dit leidt tot de volgende uitwerking in de paragrafen van hoofdstuk 3:

1. Verduurzamen woningen - particulier
2. Verduurzamen woningen corporatie
3. Leefbaarheid in wijk en dorp
4. Transitie in wonen en zorg

Bij de uitwerking staat de vraag centraal: welke rol en positie heeft de overheid?

2. Planafstemming bij nieuwbouw en transformatie

2.1 Uitgangspunten: elkaar vasthouden en loslaten

Tijdens het portefeuillehoudersoverleg in juli 2013 ontstond zich een discussie over de wijze van afstemmen bij nieuwbouwplannen. De volgende tekst was daarbij inzet en vormt inmiddels de basis onder dit deel van de regionale woonvisie:

"We willen datgene bouwen wat kan en wat binnen de woonvisie past. Kansen grijpen!

Dit is de reden dat we binnen de regio niet kiezen voor de traditionele aanpak van het verdelen van de woningen en dan ieders zijn/haar weegs gaan maar we blijven gezamenlijk optrekken. Door plannen van enige omvang gezamenlijk te bespreken en dan zowel de aantallen als het woonmilieu en doelgroep met elkaar te delen, zorgen we er voor dat deze plannen ook daadwerkelijk gerealiseerd gaan worden. Meekijken met elkaars plannen met als doel de juiste plannen op de juiste plek op de juiste tijd. Planningen stemmen we op elkaar af zodat concurrentie voorkomen wordt.

Toch maken we er geen bureaucratisch systeem van want we willen juist flexibiliteit zodat we snel en efficiënt kunnen inspelen op de markt. Kleine projecten van lokale omvang laten we dan ook bij de gemeente liggen en deze worden via de monitor aan elkaar gemeld.

Voor de andere plannen maken we een korte termijnplanning van 1-2 jaar met plannen waarvan er zeker zijn dat we deze gaan realiseren. Deze plannen leggen we langs een aantal vragen/criteria om ervoor te zorgen dat het woonmilieu en woonwens op elkaar aansluiten.

Verdere uitwerking leidt tot de volgende opsomming van criteria voor planafstemming:

- Geen getalsmatige verdeling vooraf van de regionale bouwruimte per gemeente en vervolgens ieder zijn gang, maar samen optrekken.
- Onderscheid maken tussen plannen met een duidelijk lokale en regionale functie. Kiezen waar je elkaar loslaat en waar je elkaar vasthoudt. Lokaal houden wat lokaal kan, opschalen naar de regio waar dat nodig is. Bespreek niet alles bestuurlijk.
- Daarbij oog voor wat toegevoegde waarde heeft voor de regio, wat qua hoeveelheid proportioneel is voor het dorp of de stad, op basis van een set criteria en inhoudelijke bespreking van plannen.
- Geen bureaucratisch systeem, maar met elkaar meekijken, elkaar enthousiasmeren, de planning op elkaar afstemmen waar dat nodig is en ongewenste concurrentie voorkomen.
- Ruimte houden om flexibel en efficiënt in te spelen op de markt.
- Onderscheid maken tussen bestemmingsplan en stedenbouwkundige en architectonische uitwerking daarvan. Toets bestemmingsplannen op hoofdlijnen (is het plan nodig, voegt het iets toe, concurreert het?). Toets uitwerkingen meer op detailniveau (sluit het product aan op de actuele behoefte, is het qua uitwerking passend bij het karakter van dorp of stad en bij de wens van de doelgroep?) Daarbij de regionale woonvisie en lokale visies en onderzoeken als leidraad nemen.
- Niet alleen kijken naar nieuwbouw maar ook naar sloop van woningen, en de kwaliteitsverbetering die voortkomt uit sloop-nieuwbouwprojecten.

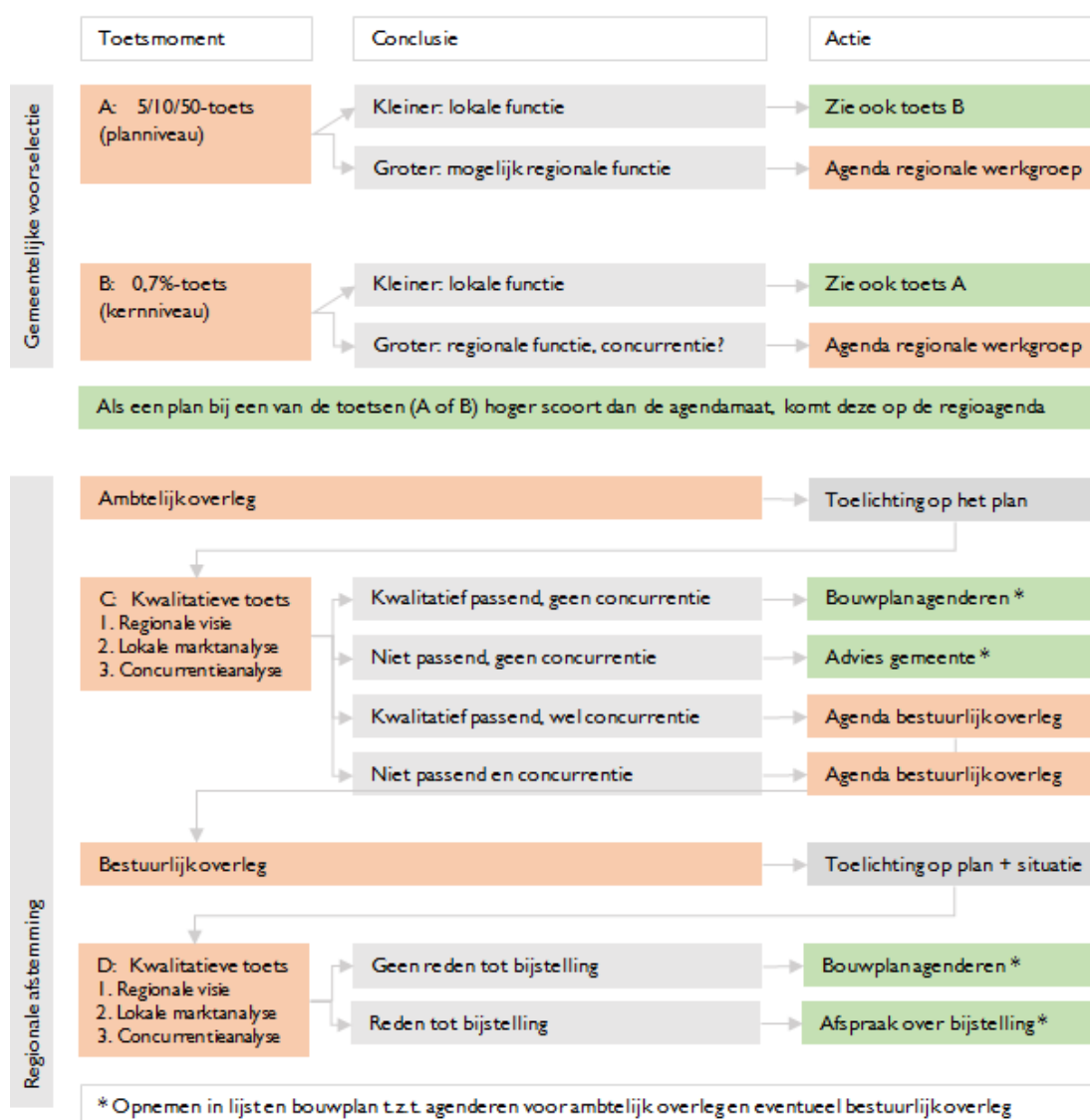
2.2 Toetsing van plannen

Toetsing van bestemmingsplannen

Het schema hierna laat zien hoe gemeenten samen tot een goede afweging komen van bestemmingsplannen, aan de hand van vier toetsmomenten A, B, C en D. Het schema toont vooral de volgorde van stappen; de inhoudelijke afweging is per geval uniek. Op de pagina's hierna worden de toetsmomenten uitgelegd. Als bijlage is een lijst met vragen en antwoorden opgenomen over specifieke situatie bij deze manier van werken.

De toets richt zich op alle plannen in de regio, huidige plannen (we voeren een nulmeting uit) en initiatieven die zich later aandienen (deze komen op de regionale agenda).

Filter voor afstemming van bestemmingsplannen en bouwplannen



Toelichting op de toetsmomenten

A: 5/10/50 toets: plannen met een puur lokale rol herkennen en loslaten

Plannen kleiner dan deze aantallen woningen gelden als lokale plannen, mits de optelsom van die kleine plannen beperkt blijft (zie toets B). Regionale afstemming is dan niet nodig. De verdere uitwerking (stedenbouw, architectuur) is de verantwoordelijkheid van de gemeente. Per woonmilieu verschilt de grens:

- 5 woningen bij landelijk gebied en woondorpen;
- 10 woningen bij voorzieningendorpen;
- 50 woningen specifiek in stedelijk gebied.

Deze toets heeft een **agenderende** functie. Dat wil zeggen: plannen die boven deze maat uitstijgen, komen op de regionale agenda. Nota bene: het gaat bij deze toets om het bruto aantal woningen. Bijvoorbeeld: een plan in stedelijk gebied met 60 te bouwen en 100 te slopen woningen, vraagt wél om agendering, ook al is het saldo van bouw en sloop slechts 40 woningen. De reden hierachter is dat dergelijke projecten door hun schaal mogelijk van invloed zijn op projecten elders.

B: 0,7% - per jaar toets: nagaan of plannen in proportie zijn op kernniveau

De gemiddelde jaarlijkse netto woningbehoefte in de regio is geschat op 350 woningen of huishoudens, wat overeenkomt met 0,7% groei per jaar. Die 0,7% passen we beginsel toe op alle kernen in de regio.

- De '0,7%-toets' werkt niet op planniveau, maar op kernniveau. Het gaat er immers om of de optelsom van plannen in een kern aansluit bij een reëel groeipad voor die kern.
- Nota bene: bij deze toets rekenen we met netto aantallen, dus sloop minus nieuwbouw, omdat ook de leidraad van 3.500 woningen in 10 jaar in de regio een netto groeicijfer is.

Ter illustratie:

- In een kern met 2.000 huishoudens is dan een netto jaarlijkse groei van ca. 15 huishoudens proportioneel;
- In een kern met 15.000 huishoudens is een netto jaarlijkse groei van ca. 100 woningen proportioneel.

Plannen worden getoetst op looptijd. Voorbeeld:

- In kern X is een jaarlijkse groei van 10 woningen passend;
- Een plan van 40 woningen met als looptijd 2016 t/m 2019 is dus precies passend voor die jaren.
- Over de hele looptijd van de visie (heden t/m 2020) is er ruimte voor meer woningen.

Ook deze toets heeft een **agenderende** functie. **Als een stuurbaar project / kern op toets A óf B hoger scoort dan de drempelwaarde, dan vraagt dat om regionaal agenderen.** Dat wil zeggen dat de gemeente de plannen binnen een kern regionaal en in onderlinge samenhang bespreekt wanneer de optelsom hoger uitkomt dan 0,7% groei per jaar. Bij een hogere waarde is het belangrijk om die waarde te onderbouwen ofwel de plannen bij te stellen (zie C. Kwalitatieve toets)

Het is mogelijk om – in het licht van de 0,7% toets - aantallen woningen tussen kernen uit te wisselen. Binnen een gemeente vraagt dat om een toelichting (zoals: “in kern A is geen ruimte, daarom in kern B een wat groter plan”). Ook tussen gemeenten is het denkbaar, na afstemming.

C: Kwalitatieve toets door het regionaal ambtelijk overleg

In dit overleg komen alle nieuwe plannen op de agenda die:

- groter zijn dan de 5/10/50-toets en / of;
- in een kern vallen waar de totale planruimte beduidend groter is dan 0,7% groei per jaar.

De gemeente die het plan inbrengt, legt uit waarom dit plan wenselijk is, en wat het verwachte effect is op andere plannen binnen de gemeente en de regio. Dat gebeurt aan de hand van de regionale woonvisie, een concurrentieanalyse op hoofdlijnen, aangevuld met lokale analyse.

Hoe gunstiger de uitkomst uit deze analyse is, hoe groter de toegevoegde waarde, hoe passender het plan is binnen de regio, en hoe groter de kans op succesvolle ontwikkeling. Het is uiteindelijk aan de werkgroep om die inhoudelijke afweging te maken.

Kaders om aan te toetsen:

- De regionale woonvisie:
 - o Proportioneel bouwen; is het aantal geplande woningen in de kern passend? Ingaan op de 0,7% toets. Zie kader.
 - o Bestaand boven nieuwbouw: is de vraag in de bestaande voorraad op te vangen?
 - o Inbreiding boven uitbreiding
 - o Valt het plan logisch samen met het woonmilieu en de beoogde PMC's, conform de uitspraken hierover in de regionale woonvisie deel II?
- Lokale marktanalyse: marktsignalen over specifieke woningtypen (gezinswoningen, nultredenwoningen, starterswoningen, etc.). Zie het kader 'lokale marktanalyse'.
- Concurrentieanalyse: afzetten tegen andere plannen in de kern (toegevoegde waarde en noodzaak) en in andere kernen (waarom is er geen ongewenste onderlinge concurrentie?)
- Eventuele bijzonderheden.

Op basis van de discussie besluit de ambtelijke werkgroep welke actie passend is:

- Opnemen in de planlijst en de uitwerking van het plan opnieuw agenderen;
- Opnemen in de planlijst, met een kwalitatief advies aan de gemeente en de uitwerking van het plan opnieuw agenderen;
- Agenderen voor bestuurlijk overleg.

De betreffende gemeente bereidt agendering inhoudelijk voor.

D: Regionaal bestuurlijk overleg over bestemmingsplannen

In dit overleg worden plannen besproken die vanuit het ambtelijk overleg zijn aangedragen als plannen met een regionale impact.

- Bovenlokale plannen die volgens het ambtelijk overleg passend zijn en geen ongewenste concurrentie veroorzaken, worden ter toetsing voorgelegd en bij akkoord opgenomen in de planlijst.
- Bovenlokale plannen waar een kwalitatief knelpunt en / of ongewenste concurrentie speelt, worden inhoudelijk besproken. Deze plannen worden voorzien van een advies voor eventuele bijstelling.

Voor alle plannen geldt dat ze bij verdere uitwerking geagendeerd worden in het ambtelijk overleg. Zoals in het ambtelijk overleg worden ook in dit overleg de plannen langs een kwalitatieve meetlat gelegd: 1. passendheid binnen de regionale visie, 2. lokale marktanalyse, 3. concurrentie.

Toetsen van planuitwerkingen in segmenten, architectuur en stedenbouw

Of een plan passend is bij de bedoeling van de regionale woonvisie, is ook afhankelijk van de segmentering, de stedenbouwkundige en architectonische uitwerking van het bestemmingsplan. Of deze toets nodig is, hangt af van het plan.

Plannen hoeven niet nogmaals geagendeerd te worden als:

- de uitwerking onderdeel is van het bestemmingsplan. Vaak zijn dit kleine plannen in dorpen, waarbij eerst met bewoners of een grondeigenaar wordt onderzocht wat er kan, alvorens een procedure te starten.
- het bestemmingsplan duidelijke kwalitatieve randvoorwaarden meegeeft (segmenten, architectuur en stedenbouw) is een tweede agendering niet nodig.

Om te kunnen sturen is opname van kwaliteitsvoorschriften in een bestemmingsplan nodig, maar het is gemeenten vrij om dit niet te doen. Dat vergroot de flexibiliteit maar verkleint de stuurbaarheid op kwaliteit.

In andere gevallen is een tweede agendering nodig, bij verdere uitwerking van het plan. Dan wordt besproken:

- De precieze segmentering naar woningtype conform de lokale marktanalyse. Zie 'lokale marktanalyse'.
- De precieze stedenbouwkundige en architectonische uitwerking conform de beoogde Mentality-milieus (traditioneel of vernieuwend, stads of dorps van karakter), waarbij de beschrijvingen in de regionale woonvisie de leidraad vormen.

Zie ook de voorbeelduitwerkingen bij paragraaf 5.

2.3 Belangrijke aandachtspunten bij het toetsen

Reikwijdte: alleen toepassen op stuurbare bestemmingsplannen

Het schema in paragraaf 2.2 schema is van toepassing op bestaande, stuurbare bestemmingsplannen en nieuwe initiatieven. Onder stuurbaar verstaan we: alle plannen waarvan (delen) nog niet in aanbouw zijn. Een (deel van een) plan is onstuurbaar wanneer het in aanbouw is, wanneer het bouwrijp maken begonnen is (of opdracht daartoe verstrekt) of wanneer de omgevingsvergunning is afgegeven. Zie ook het voorbeeld “3. Fictief dorp, hoe om te gaan met ‘voldongen feiten?’”.

Kwalitatieve toelichting werkgroep: soms een melding, soms nader onderbouwen

Er is geen vaste formule voor de manier waarop het plan / de plannen besproken worden. Het is aan de gemeente om vooraf een inschatting te maken van de manier waarop het plan / de plannen besproken moeten worden. Om onnodige werklast te voorkomen, gaan gemeenten pragmatisch om met de gestelde grenzen en maken zelf de afweging welk niveau van toelichting en onderbouwing nodig is bij een plan. Soms volstaat melding met een korte mondeling toelichting. Soms vraagt een plan om meer diepgaande toelichting en discussie. Voorbeelden om dat concreet te maken:

- Een lokaal plan kent een lichte overschrijding van de grenswaardes voor agendering. Bijvoorbeeld 7 woningen in een woondorp, of een totaal van 0,8% na een lange periode van stilstand op de woningmarkt. In zo'n geval volstaat een melding en een heel korte mondeling toelichting doorgaans.
- Er zijn meerdere plannen in een dorp, waarvan er enkele onstuurbaar zijn (in aanbouw, bouwrijp maken) en sommige zich nog in de visiefase bevinden. In dit geval gaat het gesprek meestal over de fasering van plannen ten opzichte van elkaar, voor of na 2020.
- Het is een plan met een duidelijk bovenlokale functie. In dat geval is het belangrijk om een relatie te leggen met omliggende plaatsen en projecten en een diepgaandere toelichting te geven op een plan.

Uiteindelijk zal tijdens het regionaal overleg blijken in hoeverre de regiogemeenten het plan passend achten en in hoeverre zij vragen om meer informatie of eventueel bijstelling van het plan. De regionale werkgroep stelt een werkdocument op, en vult dit al werkend aan, waarin de werkwijze steeds verder gepreciseerd wordt, met aandacht voor het beperken van de werklast.

Bespreken van de uitkomst van de 0,7% toets: slechts als agendamaat gebruiken

De gemeente toetste vooraf of het plan voldeed aan de 0,7% toets (zie B.) Bij een hogere waarde is het belangrijk om daar over te spreken.

In deel II omschreven we hoe werk, voorzieningen en bereikbaarheid leiden tot een relatief hoge woningbehoefte. Dat geldt voor stedelijk gebied (vooral Gorinchem) en voorzieningendorpen. In woondorpen en landelijk gebied is woningbouw alleen bij concrete lokale vraag raadzaam. Exacte grenzen voor groei leggen we niet vast, maar bij duidelijke afwijkingen boven het gemiddelde (0,7% per jaar), vragen we aan de gemeente om dat uit te leggen en te onderbouwen. Er zijn bij een relatief groot planaanbod in de kern twee conclusies denkbaar:

1. Er zijn goede argumenten die een groter programma reëel maken, zonder dat daarmee ongewenste concurrentie met kansrijke plannen in andere kernen ontstaat. Lokaal marktonderzoek of een lokale woonvisie zijn daarin bruikbare kaders;
2. Er is een teveel aan plancapaciteit. In dat geval doet de gemeente er goed aan de ambities bij te stellen en in één of meer plannen andere keuzes te maken.

Als de optelsom van plannen lager uitvalt dan 0,7%, is er vaak ruimte voor meer initiatieven, hoewel gemeenten daar bij woondorpen en landelijk gebied beter terughoudend mee omgaan. Het is aan de regio om zelf te monitoren of het totaal aan plannen binnen de 3.500 woningen valt. Daarbij moet ook 'voorraadontwikkeling anderszins' een plek krijgen: omzetting van woningen naar studenteneenheden (onttrekking) of splitsing en transformatie van andere functies tot wonen (toevoeging). Woningvoorraadtoename door extramuralisering (van intramuraal naar extramuraal, bij dezelfde woonruimte) telt niet mee.

Lokale marktanalyse

De regionale woonvisie stuurt op hoofdlijnen, maar dient niet om op kernniveau te sturen op plannen. Lokale omstandigheden zijn bepalend voor de precieze woningbehoefte, naar type, prijs, soort locatie, architectuur.

Cruciaal is dat een onafhankelijke partij met kennis van zaken naar de plannen kijkt. Bij de bespreking in regionaal verband zal blijken of de marktanalyse voldoende neutraliteit kent. Ook na bespreking en goedkeuring van plannen is monitoring nodig en stagnerende plannen kunnen ook om een heroverweging vragen (zie paragraaf 2.6, evaluatie en monitoring).

Een handreiking voor de aanpak:

- Werk volgens de denklijn Vraag – Aanbod – Match – Pijplijn
- Vraag: welke groepen zijn relevant? Korte demografische analyse van doelgroepen nu en in de nabije toekomst.
- Aanbod: welke producten zijn de afgelopen 15 jaar nieuw toegevoegd en welke niet? Sluit een oververtegenwoordiging van groepen (bijvoorbeeld senioren) aan bij de voorraad (veel seniorenwoningen?).
- Match: bespreek de eerste indruk met enkele lokale makelaars of ontwikkelaars en met de lokale corporatie(s). Pel af welke producten, welke kwaliteit in welke hoeveelheden gewild zijn.
- Pijplijn: ga na in hoeverre andere plannen in de kern of omliggende kernen al in de behoefte voorzien.

Ontwikkel op basis hiervan een globaal uitwerkingsplan (types, stedenbouwkundige setting, referentiebeelden) en verricht enig veldwerk binnen de kern om te toetsen of de ideeën passend zijn. Schakel indien nodig externe expertise in.

Werkingskracht van de afstemming

Wanneer bestemmingsplannen regionaal bestuurlijk geaccordeerd zijn, vallen ze onder de plannen die bij de provincie worden voorgelegd voor goedkeuring. Het gaat om plannen die de komende jaren daadwerkelijk tot ontwikkeling komen. Dit kan via meerdere paden:

Gemeenten

Regionale werkgroep

Bestuurlijk overleg

Toets door gemeente, melding regionale werkgroep	Akkoord, melding bestuurlijk overleg	Akkoord
--	--------------------------------------	---------

Toets door gemeente, inhoudelijk bespreken regionale werkgroep	Akkoord, melding bestuurlijk overleg	Akkoord
	Akkoord, agenda inhoudelijke bespreking bestuurlijk overleg	Akkoord

Andere plannen blijven onderwerp van bespreking. Projecten kunnen op een 'reservebank' voor de langere termijn geplaatst worden als ontwikkeling concreet wordt in overleg met de regiogemeenten alsnog besproken worden.

2.4 Basisagenda ambtelijk regionaal overleg over plannen

Agenda regulier overleg

Tijdens regionaal ambtelijk werkoverleg worden de plannen geagendeerd. Onder het hoofdpunt 'afstemming van plannen' kunnen omgevingsvergunningen en uitwerkingen van plannen worden toegevoegd, aangedragen door de gemeenten zelf. Omdat sommige bij plannen zowel het bestemmingsplan als de verdere uitwerking tegelijk op de agenda komen, is het goed om per plan aan te geven waarom het gaat: bestemmingsplan, uitwerking of beide.

- Bestemmingsplannen zijn nieuwe en bijgestelde plannen. Er volgt toelichting van de gemeenten, toetsing met hulp van het stroomschema. Zie punt A, B en C in paragraaf 2.
- Uitwerkingen van plannen zijn doorgaans reeds bekende plannen. Er komt toelichting van de gemeente op de plannen, onderbouwing van toegevoegde waarde, passendheid van het plan bij de regionale woonvisie, ruimtelijke kaders en lokale marktanalyse. Discussie en eventuele adviezen aan de gemeente. Zie paragraaf 3.

Voorbeeld: reguliere agenda regionale werkgroep

1. Opening
2. ...
3. Te bespreken plannen
 - a. Kern x nieuwe uitleglocatie, in relatie tot bestaande centrumplan
 - b. Plan y bestemmingsplan en verdere uitwerking
 - c. Plan z planuitwerking

Agenda nulmeting

Deze werkwijze vraagt om toetsing van alle plannen, bestaande en nieuwe. Daarvoor is een nulmeting nodig. Op basis van de planinformatie maken we een selectie voor de nulmeting. Voorstel is om de nulmeting per gemeente te behandelen, in zes overleggen. Elk overleg behandelt de betreffende gemeente de plannen die vragen om agendering conform toetsen A en B en bereidt de toelichting voor. Suggestie: doe dat op locatie en combineer het met projectbezoek. Deze manier van samenwerking moet niet alleen zorgen voor beperken van risico's maar ook voor enthousiasme voor eigen en andermans plannen!

Voorbeeld: agenda nulmeting (eerste overlegmomenten)

1. Opening
2. ...
3. Te bespreken plannen door gemeente X
 - a. Kern x 3 projecten, 2x inbreiding, 1x uitbreiding
 - b. Kern y 1 project
 - c. Kern z 2 projecten, 1x inbreiding, 1x uitbreiding
4. Projectbezoek?

2.5 Drie voorbeeldlocaties

Aan de hand van actuele voorbeeldlocaties maken we de denklijn concreter:

1. Timmerfabriek Streefkerk en Kooikerspad (Molenwaard)
2. School- en Talmastraat (Leerdam)
3. Een fictief dorp met twee plannen: één op gemeentegrond en één op grond van een ontwikkelaar.

Nota bene: niet alle projecten vragen om dezelfde mate van uitwerking bij agendering op de regionale agenda.

I. Streefkerk (Molenwaard): Timmerfabriek en Kooikerspad

Agendering

- 5/10/50 toets: Streefkerk is een woondorp. De grens van 5 woningen waarboven plannen regionaal geagendeerd worden, wordt daarmee overschreden.
- 0,7%-toets: In Streefkerk is planruimte voor 147 woningen: 80 bij Kooikerspad (uitbreidingsplan), 64 bij de Centrumontwikkeling en 3-5 woningen aan de Randweg. Bij realisatie tot 2020 komt dit neer op 1,7%, ruim twee keer meer dan de gemiddelde regionale groei.

Dit is reden voor regionale agendering.

Aanleiding en inhoud van het project

De locatie Timmerfabriek omvat 61 nieuwbouwwoningen, als onderdeel van een iets bredere centrumontwikkeling met in totaal 84 woningen. Op de locatie was tot ongeveer 10 jaar geleden een timmerfabriek gevestigd. Deze is uitgeplaatst naar het bedrijfsterrein Gelkenes, waarmee deze locatie vrijgekomen is. De gemeente beschouwt dit als een wenselijke herstructurering van dit deel van het dorp, omdat hiermee de overlast van de timmerfabriek voor de woonomgeving beëindigd is. Als locatie midden in het dorp, omgeven door bestaande woningen, is het een geschikte locatie voor woningbouw. De ontwikkeling is naar aanleiding van andere ontwikkelingen in de omgeving (dijkversterking, wens tot versterken van de winkels/voorzieningen, veroudering van een bestaand bejaardencomplex) breder getrokken.

24 woningen betreffen vervanging voor het bestaande verouderde bejaardencomplex. In de plaats daarvan is een modern complex voor senioren geprojecteerd in de vorm van beneden-bovenwoningen met lift en 6 grondgebonden seniorenwoningen. De rest van het plan bestaat uit een mix van 2⁺1-kapwoningen, vrije sector-rijwoningen, starterswoningen en koopappartementen.

I. Toets aan regionale woonvisie

1.1 Algemeen: Streefkerk is volgens de regionale woonvisie een woondorp. Streefkerk is een van de kernen die qua huishoudenaantal en voorzieningen tegen het niveau van een voorzieningendorp aan zitten: net geen 1.000 huishoudens, een vitale supermarkt en een lokale zorginstelling. Enerzijds vraagt deze status om voorzichtigheid met bouwplannen, anderzijds is projectmatig bouwen mogelijk wel passend bij de aard van het dorp. De vrijgekomen locatie vraagt erom om in samenhang ontwikkeld te worden.

1.2 Bestaand boven nieuw: De vraag die hier bediend wordt is niet in de bestaande woonvoorraad te bedienen omdat:

1. Een deel van het project bestaat uit vervanging voor een bestaand bejaardencomplex dat verouderd is en gesloopt wordt. Hiervan is juist de bedoeling om in de plaats daarvan een nieuw, up to date complex te realiseren. In het dorp zijn geen andere vrije woningen die hiervoor zijn danwel te maken zijn.
2. Voor het overige bestaat het plan uit woningen die voorzien in een uitbreidingsbehoefte van het dorp en uit koopappartementen. Dit type woning is niet in de bestaande bouw te realiseren.

1.3 Inbreiding boven uitbreiding? Het project wordt op een binnenstedelijke locatie gerealiseerd. Deze locatie wordt eerder ontwikkeld dan de uitbreidingslocatie die Streefkerk heeft, het Kooikerspad.

1.4 Woonmilieu en beoogde PMC's:

- Woonmilieu: Het woonmilieu van Streefkerk is “woondorp”, een kleine kern met weinig voorzieningen. Het plan sluit daar voor wat betreft de ruimtelijke invulling bij aan. De bebouwing is dorps en kleinschalig van karakter, met een nadruk op traditionele materialen en vormen. De woningtypen die aangeboden worden zijn: huurappartementen, koopappartementen, grondgebonden seniorenwoningen, starterswoningen, rijwoningen voor doorstromers, 2[^] I-kapwoningen en een vrijstaande woning. Dit is een mix die past in een klein dorp.
- Mentality-milieus: In Streefkerk komen de mentality-milieus Traditionele Burgerij en Moderne Burgerij het meest voor, gevolgd door Opwaarts Mobielen en Nieuwe Conservatieven. De groepen Traditionele Burgerij en Moderne Burgerij zijn aan het vergrijzen. Deze doelgroepen worden bediend met het nieuwe seniorencomplex in de sociale huursector en appartementen in de koopsector.
 Er is gekozen voor een mix van appartementen en grondgebonden woningen. Senioren in landelijke gemeenten hebben niet allemaal belangstelling voor een appartement; ook een grondgebonden, aangepaste woning wordt vaak gevraagd. Deze mix sluit bij die behoefte aan. De woningen die namens de corporatie gebouwd worden vallen in de categorie sociale huur. De koopappartementen zitten vooral in de goedkopere en deels middeldure categorie. Doordat qua architectuur en opbouw van het plan aangesloten wordt bij de traditionele dorpsopbouw sluit dit ook op dit gebied goed aan bij de wensen van deze mentality's. Voor de groep Opwaarts Mobielen, die bestaat uit starters en doorstromers, is er een mix aan starterswoningen en woningen voor doorstromers, zowel rijwoningen als 2[^] I-kap. Deze groep is op status gericht en wil dat in de woning laten zien. De te realiseren woningen sluiten hier qua architectuur op aan. Deze woningen zitten voornamelijk in de categorie middelduur. Nieuwe Conservatieven is een groep die meer te besteden heeft, statusgericht is en rust, groen en comfort vraagt van de woning en de woonomgeving. Dit is een groep die (beperkt) bediend zou kunnen worden met de 2[^] I-kap-woningen en de vrijstaande woning. Deze liggen aan de rand van het dorp, op een vrijer gelegen locatie die meer aansluit bij de eisen die deze doelgroep stelt.

2. Lokale marktanalyse

More4You heeft voor het dorp Streefkerk een analyse uitgevoerd voor de toekomstige woningbouw in de kern Streefkerk. Daarbij is vanuit twee invalshoeken naar de kern gekeken. Ten eerste is er een onderzoek gedaan naar doelgroepen en consumentenprofielen, zodat er iets gezegd kan worden over de behoeftes aan de vraagzijde van de markt. Ten tweede is er een onderzoek uitgevoerd naar de ruimtelijke omstandigheden van de dorpskern Streefkerk, om iets te

zeggen over de kansen en kwaliteiten vanuit de eigenheid van de verschillende locaties in Streefkerk. Dit type onderzoek lijkt op de aanpak die gekozen is voor de Regionale Woonvisie, zij het dat de indeling in doelgroepen een andere is.

De belangrijkste conclusies uit het onderzoek naar doelgroepen: De bevolking van Streefkerk zijn als volgt te karakteriseren: relatief lage inkomens veel gezinnen met veel kinderen de groep senioren is relatief groot jonge alleenstaanden ontbreken de profielen zijn op huis, tuin en gemeenschap gericht. Aan te spreken doelgroepen, specifiek voor de locatie Timmerfabriek, zijn:

1. de aan dorp en familie verknochte en van huis uit trouwende starter,
2. de anticiperende lokale senior die de koopwoning verzilverd en gaat huren,
3. de lokale scheefhuurder die verleid wordt te verhuizen naar iets beters,
4. de uit de stad terugkerende junior die een gezin gaat stichten,
5. het Drechtstedelijk gezin dat kiest voor een groen, veilig en landelijk woonmilieu.

Op basis van deze doelgroepen is het advies om een gedifferentieerd aanbod toe te passen met specifieke producten en diensten voor iedere doelgroep. Voor de eerste doelgroep zijn starterswoningen in het plan opgenomen. Voor de tweede en derde doelgroep de seniorenwoningen, zowel in de huur- als de koopsector. De vierde doelgroep wordt bediend middels de rijwoningen. Dat geldt ook voor doelgroep 5; deze doelgroep wordt daarnaast vooral ook aangesproken door de 2^e I-kapwoningen.

Naast dit onderzoek zijn er de volgende argumenten die de lokale woningmarkt betreffen:

- De 24 woningen die namens de corporatie gebouwd worden, betreffen vervangingsvraag.
- In Streefkerk is heel lang niet gebouwd. Het laatste uitbreidingsplan dateert uit de beginjaren van deze eeuw, ca. 10 jaar geleden. Sindsdien is uitsluitend een woonzorgcomplex (ter vervanging van een verouderd bejaardencomplex) gebouwd. Dit heeft er toe geleid dat de vraag die er in deze jaren wel degelijk was zich als het ware opgehoopt heeft en een zekere inhaalslag is realistisch. Dit blijkt ook uit bovengemiddelde animo van bewoners bij informatieavonden en voortdurende vragen van bewoners naar de voortgang van de planvorming. Naar aanleiding van de eerste informatieavond zijn bij de ontwikkelaar al 35 inschrijvingen ontvangen voor 37 koopwoningen. In deze voor woningbouw lastige tijden is dat een respectabel aantal.
- Streefkerk is regionaal gezien een woondorp, maar schurkt tegen het niveau van een voorzieningendorp aan: door zijn geïsoleerde ligging zijn bewoners gebonden aan de eigen dorpssupermarkt en er is een recent complex waar wonen en zorg gecombineerd wordt en van waaruit ook voorzieningen geleverd kunnen worden voor de 24 nieuwe seniorenwoningen van de corporatie.
- Het plan Timmerfabriek is voor wat betreft het aantal woningen passend bij de 0,7%-norm. Voor Streefkerk geldt dat de agendamaat ligt op 44 woningen (gebaseerd op 900 huishoudens). Netto blijft dit plan daar met 41 woningen onder.

3. Concurrentieanalyse

Het plan wordt gefaseerd uitgevoerd en wel als volgt:

- 2015: 18 beneden-bovenwoningen en 6 sociale huurwoningen
- 2016: 8 vrije sector-koopwoningen, 6 starters koopwoningen en 6 2^e I-kapwoningen
- 2017: 16 koopappartementen en 1 vrije sector woning, alle aan de dijk.

In deze periode wordt er in Streefkerk verder niet gebouwd. De uitbreidingslocatie Kooikerspad wordt niet ontwikkeld voordat de centrumontwikkeling gerealiseerd is. Doorschuiven in de tijd van

dit plan ligt voor de hand; overwogen wordt om de 80 woningen die gepland staan tot 2020 uit te faseren.

De vraag in Streefkerk is overwegend lokaal. Concurrentie met plannen buiten het dorp is er niet of nauwelijks. Dit wordt bevestigd in gesprekken met lokale makelaars.

4. Overige overwegingen

Zoals uit de aanleiding blijkt, is dit plan al geruime tijd in voorbereiding. De locatie is verkocht aan een ontwikkelaar. De voormalige gemeente Liesveld heeft in 2007 een samenwerkingsovereenkomst gesloten met die ontwikkelaar. Dit zijn voor de gemeente juridisch harde afspraken, die eind 2012 door middel van een addendum zijn bevestigd. Ook de corporatie heeft een overeenkomst met deze ontwikkelaar; de corporatie neemt de te bouwen sociale huurwoningen af.

Op dit moment is de animo tot ontwikkelen groot. Alle partijen, van woningcorporatie tot ontwikkelaar, staan klaar om te beginnen. Het terrein, dat in het midden van het dorp ligt, ligt al jarenlang braak. De komende jaren wordt de dijk verzwaaard. Het plan valt samen met de investeringen in dat project. Dit biedt voor het dorp een kans om zowel de dijk als het dorpshart te revitaliseren.

2. Leerdam, Schoolstraat / Talmastraat

Situatie

Het herstructureringsproject School-/Talmastraat in Leerdam omvat de sloop van 134 sociale huurwoningen en bouw van 85 woningen. Per saldo betekent dit een afname van 49 woningen. De 85 woningen worden gebouwd in een verhouding 50% vrije sector en 50% sociaal.

We doorlopen het stroomschema aan de hand van de toetsen A, B en C.

A: 5/10/50-toets

Leerdam is volgens de regionale visie deel II stedelijk gebied. 50 woningen is daarom de grens waarboven plannen regionaal geagendeerd worden. Het bruto aantal te bouwen woningen is 85 en daarmee vraagt dit project om agendering.

B: 0,7%-toets

De optelsom van plannen in de gemeente Leerdam betekent minder dan 0,7% netto voorraadgroei per jaar. Dit is dus geen reden voor agendering, maar op basis van toets A is dit al wel het geval.

Conclusie: regionaal agenderen.

C: Regionale kwalitatieve plantoets in ambtelijk overleg

Toetsing vindt plaats aan de hand van de navolgende criteria:

Aanleiding voor het project

Het plangebied kenmerkt zich door een eenzijdig opgebouwde buurt met 134 net naoorlogse kleine rijwoningen in een behoorlijk versteende omgeving met weinig ruimte voor groen en water.

De woningen en de woonomgeving voldoen technisch niet meer aan de huidige wooneisen. De kwaliteit van de woningen is slecht, sommige kavels zijn erg klein en er is sprake van een rommelig straatbeeld met veel 'blik' op de straat.

Het plangebied is gelegen in Leerdam-West en voor deze wijk is een Wijkontwikkelingsplan (WOP) opgesteld in 2002. In het kader van dit WOP is ervoor gekozen het plangebied te herstructureren, evenals andere delen van de wijk. Gekozen is, op basis van dit WOP, voor de volgende uitgangspunten:

- Ontwikkeling van een ruimtelijk samenhangend plan met meer openbare ruimte in de directe nabijheid van de woning;
- Afstemming van het woningaanbod en het voorzieningenaanbod op de huidige en toekomstige sociaal-maatschappelijke identiteit van de wijk;
- Realisatie van een duurzame leefomgeving met een groter oppervlak aan groen en water.
- De buurt wordt vormgegeven rond een waterpartij die via de Schoolstraat en de open groenzone ten oosten van de glasfabriek voor een koppeling zorgt van het water van de Broekgraaf met de Leede via een wateraccent bij het Meesplein en de molen.

Deze herstructurering leidt ertoe dat er in het betreffende plangebied een verdunning van het aantal woningen aangebracht wordt (van 134 naar 85) en er in ruimtelijk opzicht een duidelijke kwaliteitsslag gemaakt wordt doordat er letterlijk meer lucht, groen en water in de wijk gebracht wordt. Het is dis een expliciete keuze geweest om het aantal woningen terug te brengen ten dienste van de betere woon- en leefomgeving.

I. Toetsing aan de regionale woonvisie

I.1. Bestaand boven nieuw: De bestaande voorraad voldoet niet aan de wooncomforteisen van deze tijd. Dit vraagt om sloop van de bestaande woningen en via herstructurering. Na sloop van 134 woningen worden er 85 woningen teruggebouwd en is daarmee sprake van een verdunning in het plangebied en binnen de bestaande wijk. Het bestaande aanbod betreft huurwoningen in het sociale segment. Voor de nieuwbouw geldt dat 50% in het sociale segment gebouwd gaat worden en 50% vrije sector. Dit betekent getalsmatig dat ca. 1/3 van de huidige bewoners (134 woningen) kan terugkeren naar het plangebied. Overigens is op basis van de huisbezoeken gebleken dat het merendeel heeft aangegeven niet perse te willen terugkeren. De mogelijkheid is er wel.

I.2. Inbreiding boven uitbreiding: Het betreft een herstructureringsproject binnen de bestaande wijk Leerdam- west.

I.3. Woonmilieu en beoogde PMC's: Het plangebied ligt binnen de stad Leerdam in een bestaande herstructureringswijk. Het betreft vervanging en verdunning van bestaande voorraad. De 'Mentality milieus' voor de gemeente Leerdam kenmerken zich overwegend door de traditionele burgerij en gemaksgerechtigden.

De eerste groep heeft een voorkeur voor een rustige en veilige omgeving, een 'ons kent ons' gevoel in de buurt en heeft een voorkeur voor een traditionele uitstraling. Is verder sterk gericht op de eigen buurt en de aanwezigheid van voorzieningen en openbaar vervoer in de nabijheid. Dit type bewoner is meer dan gemiddeld te vinden in oudere arbeiderswijken.

Voor de gemaksgerechtigden is een gezellige en gemoedelijke buurt van belang en ook deze groep hecht aan de nabijheid van voorzieningen. Er is een voorkeur voor een eengezinswoning in

het lagere segment en veel aandacht voor de aankleding van de woning. De straat wordt een beetje gezien als verlengstuk van de woonkamer.

De wijk West als geheel en ook het plangebied komt daarin tegemoet. De wijk West is immers een wijk die zich kenmerkt door veel eengezinswoningen en in mindere mate appartementen in het lage huursegment.

Qua karakter zal de nieuwe invulling van het plangebied het karakter krijgen van de traditionele Tuindorpswijk wat aansluit bij de sfeer van de huidige buurt, met name de Talmastraat. Tuindorpen zijn stadswijken met een typisch dorpskarakter die zich kenmerken door lage eengezinswoningen met een voor- en een achtertuin. De afwisselende vormen en kleuren in de gevels bepalen het speelse straatbeeld wat gecombineerd wordt een omgeving met veel groen. Dit komt te gemoed aan de wensen van de twee mentalities. Het is namelijk enerzijds traditioneel (het slaat terug op de bouwstijl uit de jaren 20), het zijn relatief rustige wijken en door de opbouw en de materialisering heeft het een gezellige en gemoedelijke sfeer. Een sfeer waar de mentaliteit milieus die van toepassing zijn voor Leerdam zich uitstekend thuisvoelen. Immers een buurt met een gemoedelijke uitstraling en alle benodigde voorzieningen, van huisarts tot supermarkt en van school tot trein, op loopafstand.

2. Lokale Marktanalyse

Het plan omvat de volgende woningtypen:

- 57 rijwoningen
- 3 patio
- 1 bijzonder woning
- 22 appartementen
- 1 snackbar

Uit bijgevoegde tekening blijkt dat:

- 40 woningen bestemd zijn voor vrije sector huur/ koop
- 43 woningen bestemd zijn voor sociale huur/ koop

Er ligt een monitor van de Leerdamse woningmarkt 2012, een coproductie van de gemeente en Kleurrijk Wonen. Uit deze Monitor komt naar voren dat er in de samenstelling van de woningvoorraad in Leerdam sterke verschillen zijn binnen de gemeente. Wijk west, waarin het plangebied ligt, kenmerkt zich door een hoog aandeel flats, kleine woningen en vroeg naoorlogse bouw. In de wijk ligt veel woningbezit van Kleurrijk Wonen in de categorie goedkope en betaalbare huur. Kleurrijk Wonen heeft ook een eigen onderzoek gedaan naar 'leefvormen' (te vergelijken met de Mentaliteit Milieus) onder huurders en constateert dat in West de volgende leefvormen het sterkst vertegenwoordigd zijn: traditionele gezinnen, buurtbauers, op afstand gevolgd door snelle starters en zorg & zeker. Dit is overwegend te vergelijken met de Traditionele burgerij en de Gemaksgeoriënteerden, gevolgd door een groep van mensen die een huurwoning zien als opmaat naar een eigen woning en mensen met een zorgbehoefte.

Bij Kleurrijk Wonen neemt verder de sociale huurwoningenvoorraad gestaag af en was in 2012 nog 41% van de totale voorraad. De uiteindelijke ambitie van de gemeente Leerdam is dat het aantal sociale huurwoningen afneemt van 45 naar 40 %. De wijziging in de woningvoorraad van het plangebied met dus meer differentiatie past uitstekend in deze tendens.

De stedenbouwkundige visie, inrichting van de ruimte, vormgeving van woningen en materialisatie sluiten nadrukkelijk aan op het reeds bestaande tuindorp karakter. Aansluiten op het karakter van de wijk is hierin doorslaggevend gecombineerd met het gegeven dat dit karakter uitstekend aansluit bij de Leerdamse Mentality Milieus.

3. Concurrentieanalyse

De gemeente Leerdam heeft in haar Structuurvisie uit oktober 2012 haar ambitie om netto 100 woningen per jaar te bouwen naar beneden bijgesteld naar 60 woningen per jaar. Redenen hiervoor waren onder andere de huidige situatie op de woningmarkt, de teruglopende demografische prognoses en het voorkomen van concurrentie. Hiermee heeft Leerdam er duidelijk voor gekozen heeft om te temporiseren en keuzes te maken.

Kijkende naar het plangebied komen er hier substantieel minder woningen terug dan er nu staan, een afname van 49 woningen. De woningen worden in 2014 en 2015 gebouwd en komen dus in 2 stappen van resp. 45 en 40 woningen op de markt. 50% van het plangebied voorziet in de mogelijkheid dat huidige bewoners kunnen terugkeren. Doordat Leerdam onder de 0,7% zit, het een afname betreft van het aantal woningen en er een relatief geringe toevoeging in het vrije sectorsegment is, kan worden geconcludeerd dat er slechts voor de lokale behoefte gebouwd wordt en concurrentie zowel lokaal als regionaal niet te verwachten is. De vervanging van woningen is gericht op de eigen wijk- en stadsbewoners en op stedelijk niveau. Het programma bestaat uit een mix van woningtypen, passend bij de wijk en wens om doorstroming binnen de wijk mogelijk te maken.

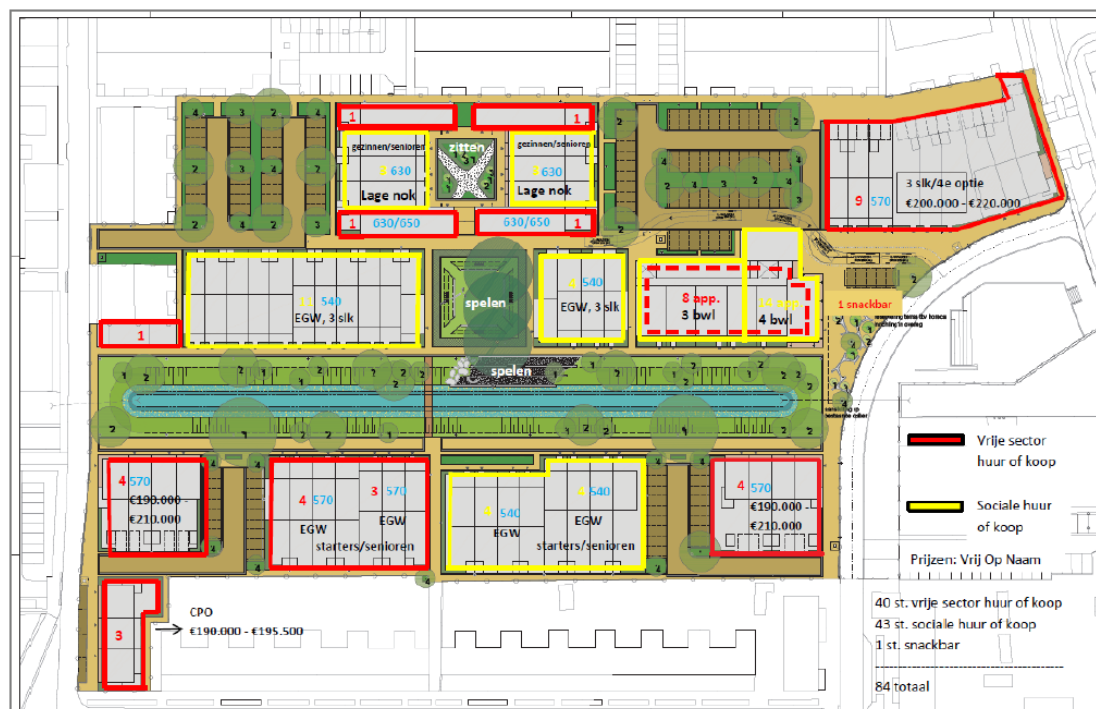
4. Overige overwegingen

Maakt onderdeel uit van een omvangrijke herstructurering/verbeterslag in Leerdam west: Het plan maakt onderdeel uit van een herstructureringsproces binnen de wijk Leerdam West wat zich over meerdere jaren uitsmeert. In 2012 is de transformatie van de oude Koreawijk in West voltooid en omgetoverd tot de Raadsliedenbuurt waar mooie woningen staan in een gedifferentieerd aanbod van (sociale) huur en koop en is dit in de wijk inmiddels een buurt waar met veel plezier gewoond wordt. De Schoolstraat- Talmastraat sluit fysiek op deze buurt en zal nu ook transformeren naar een aantrekkelijk plangebied om te wonen met een meer gedifferentieerd aanbod aan woningen, maar qua uitstraling wel aansluitend bij de behoefte en vraag. Verder is Kleurrijk Wonen bezig met de planvorming om het gebied ten Zuiden van de Tiendweg te upgraden. Ook hier een mix van renovatie, sloop en nieuwbouw. Alles is erop gericht om van wijk West een wijk te maken waar het prettig wonen is voor de overwegend traditionele burgerij en gemaksgewoon bewoner.

Huidige situatie



Toekomstige situatie



3. Fictief dorp, hoe om te gaan met ‘voldongen feiten’?

Situatie

In voorzieningendorp X zijn twee bestemmingsplannen: plan Uitleg met 100 woningen uitbreiding, vooral rijwoningen, tweekappers en kavels in de koopsfeer, en plan Centrum met 75 woningen inbreiding, met seniorenwoningen en appartementen voor starters. Plan Uitleg is op grond van de lokale ontwikkelaar, er zijn afspraken gemaakt, het bestemmingsplan is vastgesteld, de ontwikkelaar heeft zojuist het planuitwerking gepresenteerd bij de gemeente. We doorlopen het stroomschema aan de hand van de toetsen A, B en C.

A: 5/10/50-toets

Beide plannen overschrijden de 5/1050-toets: voor Dorp X geldt 10 woningen als grens voor het doen van toets B.

B: 0,7%-toets

Dorp X is 1.400 huishoudens groot. De komende 8 jaar (2012-2020) is 80 woningen ongeveer de eigen behoefte. De optelsom van beide plannen is meer dan het dubbele. Reden om de plannen in onderlinge samenhang te agenderen.

C: Regionale kwalitatieve plantoets in ambtelijk overleg

In het regionaal ambtelijk overleg toetst de werkgroep de plannen aan criteria:

1. De regionale woonvisie:
 - Woonmilieu en de beoogde PMC's
 - Bestaande voorraad boven nieuwbouw
 - Inbreiding boven uitbreiding
2. Lokale marktanalyse
3. Concurrentieanalyse

Ad 1. Regionale woonvisie:

- De regionale woonvisie stuurt op bestemmingsplanniveau in voorzieningendorpen aan op een gemengd programma. Plan Uitleg en Centrum vullen beide een deel van de vraag in; de plannen vullen elkaar aan.
- Bestaande voorraad boven nieuwbouw: zie lokale marktanalyse.
- De gemeentelijke bouwlocatie voldoet aan de wens om eerst in te breiden en pas bij gebrek aan mogelijkheden binnen het dorp over te gaan op uitbreiding.

Ad 2. Signalen uit het dorp (bewoners, corporatie, makelaars) wijzen op een daadwerkelijke behoefte aan een mix van woningen: ca. 20% huur, ca. 80% koop, voor alle leeftijden en in alle prijssegmenten.

Ad 3. Beide plannen vullen elkaar mooi aan maar in een te hoog aantal / tempo voor dit dorp. Dat concurreert met buurdorpen / is niet marktconform. Dat herkennen ook marktpartijen.

De gemeente zit met een dilemma. Er is reden om de programmering bij te stellen, in aantal of in tempo. Formeel heeft de gemeente echter geen sturing op project Uitleg van de ontwikkelaar. De gemeente kan nu meerdere dingen doen:

1. Het eigen project stoppen, maar daarmee verdwijnt ook een deel van het gewenste programma (senioren, starters).
2. In overleg gaan met de ontwikkelaar. Hoewel de gemeente geen formele sturingsmogelijkheden heeft, probeert de gemeente in overleg met de ontwikkelaar te komen tot bijstelling van de plannen. Voorbeelden:
 - a. Door een deel van het programma voor senioren en starters over te hevelen van plan Centrum naar plan Uitleg. Voor senioren is ligging echter erg ver uit het centrum en het leidt tot eenzijdig afboeken namens de gemeente.
 - b. Door voor beide projecten een andere fasering te kiezen; dat leidt tot afboeken voor beide partijen en het leidt tot langdurig braak liggend terrein in het centrum.
 - c. Door de ontwikkelaar ruimte te geven op plan Centrum in plaats van Uitleg.
 - d. Door samen met de ontwikkelaar te onderhandelen over meerdere projecten in de gemeente, waarbij het geven en nemen is.

Dit is een situatie die vermoedelijk ook om bestuurlijke afstemming vraagt.

Er zijn ook situaties denkbaar waarin er wel formele bijsturing mogelijk is van locaties van ontwikkelaars, maar waarbij schadeclaims te verwachten zijn. Ook dan is het raadzaam om eerst in onderling overleg te zoeken naar oplossingen. Bovendien biedt de provincie aan om voorlichting te geven over juridische middelen om ook zonder schadeclaims te sturen.

2.6 Evaluatie en monitoring

Evaluatie van deze werkwijze

De manier van planafstemming zoals vastgelegd in deze visie is nieuw voor de regiogemeenten. Niet alle praktijksituaties zijn vooraf tot in detail te voorspellen en te vangen in een werkwijze. Daarom hebben we de werkwijze ook niet op dat detailniveau uitgewerkt. Een eerste toets van plannen leert dat er naar verwachting voldoende flexibel is om bijzondere situaties te kunnen opvangen.

De regionale afstemmingsmomenten zullen ons leren op welke punten de werkwijze anders moet. Na een jaar organiseren we een moment waarop we de ervaringen delen en waarbij we de werkwijze kritisch tegen het licht houden, kiezen voor een go-or-no-go en waar de werkwijze anders moet.

Monitoring van plannen

Om goed te kunnen sturen op ambities en plannen is monitoring nodig. Algemeen geldt: een eenvoudige monitor wordt beter bijgehouden dan een complexe, en alleen cijfermatige informatie vertelt onvoldoende over de voortgang.

- Alle regiogemeenten houden bij welke plannen zij ontwikkelen (nieuwbouw en sloop), wat daarvan de opzet, status, fasering en urgentie is, welke toegevoegde waarde het plan heeft;
- De werkgroep legt elk half jaar aan het bestuurlijk overleg een overzicht voor waarin de voortgang van de plannen zichtbaar is;
- Jaarlijks is er een bijeenkomst met corporaties. Gemeenten organiseren zelf op gemeentelijk niveau momenten waarop zij contact hebben met 'de markt' (makelaars, ontwikkelaars, etc.).
- Voor plannen die langdurig stilliggen geldt dat de regiogemeenten kunnen vragen om ze regionaal te bespreken en te kijken naar de fasering, omdat ze de ontwikkeling van andere (kansrijke) plannen kunnen belemmeren. Geaccordeerde bestemmingsplannen worden na drie jaar geëvalueerd door werkgroep en bestuurlijk overleg en dan wordt beoordeeld of de fasering om aanpassing vraagt. Dit kan ook betekenen dat een plan(fase) voorlopig van de lijst met concrete plannen verdwijnt.

3. Uitdagingen in bestaande voorraad en omgeving

3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk gaan we in op de volgende uitdagingen in de bestaande voorraad:

1. Verduurzamen woningen – particulier;
2. Verduurzamen woningen corporatie;
3. Leefbaarheid in wijk en dorp;
4. Transitie in wonen en zorg.

De Visie 2030 'Open, voor elkaar' is een belangrijke onderlegger bij de uitwerking:

1. Een stimulerende overheid;
2. Verduurzamen (vergroenen);
3. Iedereen kan meedoen in de samenleving.

Een stimulerende, regisserende, faciliterende overheid

Bij het zoeken naar een aanpak van die uitdagingen is bewustzijn van de rol van de overheid belangrijk. Volgens de Visie 2030 'Open, voor elkaar' zal er in 2030 een innige samenwerking zijn tussen burgers, overheid en bedrijfsleven.

"De rol van de lokale overheid verschuift van een bepalende en uitvoerende partij in die van een speler in een regionaal netwerk. Een netwerk waarin haar rol bestaat uit het samen met burgers en bedrijven dingen voor elkaar krijgen. Dat is dus veel meer zorgen dat dan zorgen voor. Door gezamenlijk in te zetten op het vinden van nieuwe richtingen om de sociale samenhang in het gebied vorm te geven, de economie goed te laten functioneren en werkgelegenheid te creëren dan wel vast te houden blijft de regio een vitaal en dynamisch gebied".

De rol van de overheid verschuift zo van 'sturen' naar stimuleren, regisseren en faciliteren. Dat betekent de eigen verantwoordelijkheid kennen maar vooral ook samenwerken met bewoners, woningcorporaties en andere bedrijven.

Verduurzamen (vergroenen)

De Regio Alblasserwaard heeft in de Visie 2030 'Open, voor elkaar' de ambitie te willen verduurzamen. Duurzaamheid is een breed begrip. We beperken ons binnen de regionale aanpak tot het onderdeel 'energie' omdat dit het grootste milieueffect oplevert en tevens een rem zet op de stijging van woonlasten. Dit is voor iedereen belangrijk, maar met name voor de lagere inkomensgroepen. Daarbij is de Trias Energetica leidend: 1: energiebesparing / 2: benutten van natuurlijke energiebronnen / 3: beter gebruik fossiele brandstof door slimme technische installaties. Concreet richt de Regio zich op energiebesparing, hoewel de corporaties ook de twee andere opties bekijken.

Iedereen kan meedoen in de samenleving

Een laatste ambitie uit de regiovisie die bij de uitdagingen past is dat iedereen kan meedoen in de samenleving. We relateren deze ambitie hier aan het thema wonen en zorg. De woningvoorraad moet worden aangepast aan de behoefte van deze groep, die veel vaker zelfstandig blijft wonen. Omdat de gemiddelde woningbezetting daalt en de bevolking vergrijst, is er behoefte aan

woningen met minder, maar met ruimere kamers. In oudere woningen zijn de kamers vaak talrijk en klein, waaronder de badkamer. Duurzaam gebruik van woningen vraagt zo'n verbeterslag. Het scheiden van wonen en zorg zal ertoe leiden dat er meer ouderen thuis blijven wonen. Het beleid van de overheid is daar ook op gericht. Dat betekent dat deze woningen zo nodig worden aangepast en meer comfort krijgen. Gewenste aanpassingen zijn bijvoorbeeld: toegankelijkheid verbeteren en de woningplattegrond aanpassen op de wensen.

Afbakening van de doelgroep

In Deel I hebben we gezien welke bestaande voorraad we hebben en welke Mentality-milieus er wonen. In Deel II hebben we bepaald wat we willen op welke locatie in de regio en hebben we onderzocht welke Mentality-milieus groeien en krimpen. De aanpak zoals uitgewerkt in dit hoofdstuk richt zich met name op vier Mentality-milieus, vanwege hun huidige rol of vanwege hun groeiende rol. Het resultaat is overigens ook relevant voor andere Mentality-milieus:

- De twee grootste groepen (krimpend): **Traditionele burgerij en Moderne burgerij**. Vooral voor hen is woontechnische verbetering met oog op **comfort** belangrijk; het betreft vaak oudere huishoudens die niet verhuizen maar aanpassingen wensen in de huidige woning om daar comfortabel in te kunnen blijven wonen, ook wanneer verzorging nodig zal zijn.
- Twee kleinere groepen: **Gemaksgeoriënteerden** en **Opwaarts mobilen**. Vooral de groep **Gemaksgeoriënteerden** is belangrijk binnen de bestaande voorraad: zij vragen goede, betaalbare huisvesting in koop en huur, waarbij **energetische verbetering** een grote rol speelt in de woonlasten.

Comfortverbetering

Hiermee doelen we op het aanpassen van de inrichting van de woningen op de woonwensen. Dat kan betrekking hebben op de toegankelijkheid (geen drempels) maar ook met aanpassingen in de plattegrond van de woning, bijvoorbeeld een grotere badkamer met een tweede toilet.

Energetische verbeteringen

Onder energetische verbeteringen verstaan we het na-isoleren van de woningen, het verbeteren van de installaties en het benutten van natuurlijke energiebronnen. Met na-isoleren ontstaat een lagere energiebehoefte met lagere energielasten (minder gasverbruik) en dus lagere woonlasten. Dat gaat gepaard met meer wooncomfort omdat de woning overal behaaglijk aanvoelt.

Opgaven per woonmilieu en Mentality-milieu

Het schema hierna vat samen welke opgaven we zien als je de woonwensen afzet tegen de bestaande voorraad koop- en huurwoningen.

Woonmilieu	Mentality-milieus				Opgave	Mate waarin
	TB	MB	GG	OM		
Woondorpen	X	X			Vooral woningaanpassingen	+++
Voorzieningendorpen	X	X	X		Woningaanpassingen en energieverbeteringen	+++
Stedelijk gebied	X	X	X	X	Woningaanpassingen en energieverbeteringen	++++

3.2 Aanpak bestaande particuliere woningen

Twee keer vijfduizendwoningenplan particuliere woningen

Met lagere aantallen nieuwbouwwoningen en actueel stagnatie in de doorstroming neemt het belang van de bestaande woningvoorraad toe. Het gaat om bouwtechnisch onderhoud, maar ook om de woning aan te passen aan de woonwensen en om energieverbruik te beperken. We spelen met name in op woontechnische verbeteringen (in relatie tot vergrijzing) en energetische verbeteringen (in relatie tot lagere inkomensgroepen).

- We richten ons op minstens 5.000 particuliere huiseigenaren met een energiecampagne;
- Bij ongeveer 15% van de huishoudens in een koopwoning is een van de bewoners ouder dan 65 jaar, een groep van ca. 5.000 huishoudens. Zij hebben als eerste belang bij de comfortcampagne.

Dit vertalen we in twee keer een vijfduizendwoningenplan voor particuliere woningen tot 2020. Daarmee willen we tenminste deze groepen bereiken. Het betekent nog niet dat ook twee keer vijfduizend woningen worden aangepakt.

	Energiecampagne	Comfortcampagne
Particuliere eigenaren	5.000	5.000
Wie vooral	Of er groepen prioriteit krijgen, werken we uit (PFO ruimte en duurzaamheid)	Traditionele en Moderne burgerij vanaf 60 jaar
Waar vooral	Overal in de regio	Voorzieningendorpen en in mindere mate woondorpen
Doelen	Verbetering van minimaal 1 E-labelstap en ervaring opdoen wat werkt en wat niet	Oudere bewoners goed in hun eigen woning laten wonen
Hoe vooral	Energetische verduurzaming door na-isolatie / energiezuinige technische installaties	Aanpassing van plattegronden / toegankelijkheid verbeteren

Energiecampagne voor 5.000 koopwoningen

Met behulp van een energiescan¹ gaan we allereerst op zoek naar doelgroepen die prioriteit vragen (waar wonen ze precies?). Doel is om mensen te stimuleren tot een verbetering van minimaal 1 energielabelstap (al snel een investering van € 5.000,-).

De investeringen in de woningen worden door de eigenaren zelf geïnvesteerd. Ook zijn er (energie)bedrijven die 'op maat pakketten' aanbieden. De regio biedt in het kader van energiemaatregelen geen objectsubsidies, maar zorgt voor informatieverstrekking en overzicht in de mogelijkheden. Te denken valt aan:

- Voorlichting geven over de mogelijkheden en nut / eerste hulp bij energiebesparing leveren zodat mensen weten welke investeringen veel rendement leveren en welke partijen daar geschikt voor zijn. Voorlichting bij bouw aanvragen geven.
- Een energiescan uitvoeren, zodat gericht campagne gevoerd kan worden. Daarvoor de gegevens over verbruik, woningtype, huishoudenssamenstelling slim te combineren.

¹ Op basis van gegevens over woningvoorraad, inkomens en energieverbruik is te herleiden waar de urgentie het hoogst is. Met hulp van de data over Mentality-milieus kan eventueel nog verder worden ingezoomd op de doelgroep Gemaksgelovenden.

- Gemeenten kunnen MKB bedrijven uitnodigen delen van het programma te realiseren door contact te leggen met particuliere eigenaren. MKB kunnen consortia vormen die bijvoorbeeld technische opnames, energetisch advies, financiering en realisering gaan uitvoeren.
- Faciliteren van inkoop zonnepanelen en energiebesparingsacties.
- 'Best practices' inventariseren van landelijke energieprogramma's, financieringsconstructies, en duurzaamheidsleningen. Daarvoor regionale middelen inzetten.

De coördinatie en uitwerking gebeurt vanuit het PFO Ruimte en Duurzaamheid.

Comfortcampagne voor 5.000 koopwoningen

De Comfortcampagne is gericht op een andere groep van 5.000 huishoudens met bewoner(s) ouder dan 65 jaar in een koopwoning. Het betreft vooral de traditionele en moderne burgerij maar alle senioren liften mee. Zij wonen verspreid in de regio.

We ontwikkelen een comfortcampagne, gericht op bewustwording van een eigen verantwoordelijkheid onder ouderen en op bekend maken van oplossingen. Gewenste aanpassingen zijn bijvoorbeeld: toegankelijkheid (geen drempels) en makkelijker in gebruik (0 – treden / gelijkvloers / geïsoleerde aanbouw met slaapkamer / 2^e toilet op 1^e verdieping / aangepaste trap).

Enkele acties die binnen deze faciliterende en stimulerende rol mogelijk zijn, zijn:

- voorlichten: onafhankelijk en betrouwbare informatie geven;
- stimuleren/aanjagen: het aanzetten van bewoners tot energiebesparing via bestaande netwerken en sleutelpersonen door een actieve en doelgroepgerichte benadering;
- verbinden: het bij elkaar brengen van de vraag naar en het aanbod van energiemaatregelen;
- faciliteren; zoals de inkoop zonnepanelen
- etaleren: het optimaal uitdragen van successen van het project door inzet van diverse media.

Deze campagne wordt uitgewerkt in afstemming met de Werkgroep Scheiden wonen en zorg.

3.3 Aanpak sociale huurwoningen corporaties

De corporaties spelen een belangrijke rol in de bestaande woningvoorraad en leefbaarheid in de regio. De regiocorporaties zijn:

- Stichting Poort 6
- Stichting Goed wonen Zederik
- Woningbouwvereniging Nieuw Lekkerland
- Lek en waard wonen
- Stichting Kleurrijk wonen
- Omnivera
- Stichting Tabliswonen
- Woningbouwvereniging Beter wonen Streefkerk

Overeenkomsten en verschillen in de ambities van de corporaties

Corporaties stellen periodiek elk hun strategisch voorraad vast en stemmen dat af met de gemeenten, door prestatieafspraken te maken. De ambitie varieert per corporatie en werkgebied, afhankelijk van de lokale omstandigheden, maar er is ook een rode draad herkenbaar:

- Focus op verbeteren / verduurzamen d.m.v. energetische verbeteringen van bestaande woningen, inzet op bestaande wijken, dan pas investeren in nieuwbouw op uitleglocaties;
- Zorgdragen dat ouderen in hun woning kunnen blijven wonen;
- Focus op verruiming van de verkoopvijver, om daarmee meer investeringsbudget te genereren;
- De laatste jaren versobert de rol van corporaties. Er zijn beperkte middelen als gevolg van heffingen, veranderende regelgeving en de stagnatie op de woningmarkt. Corporaties keren noodgedwongen terug naar hun kerntaken.

Binnen de thema's vraagdruk, 'wal-en-schip-groep' en seniorenhuisvesting zijn grotere verschillen te zien tussen de corporaties:

- Bij corporaties in het landelijk gebied is sprake van een afnemende vraagdruk, waarbij de voorzieningendorpen de meeste vraag ervaren, de woondorpen minder. Overigens sluit de afnemende of stabiliserende vraag aan bij de ontwikkeling van de sociale huurvoorraad in de afgelopen jaren: regionaal bleef de voorraad stabiel, met wezenlijke groei in Gorinchem, stabilisatie in Hardinxveld-Giessendam, Molenwaard en Zederik, Leerdam en Giessenlanden.
- De doelgroep met een inkomen tussen 34.229 (prijsspeil 2013, wordt jaarlijks geïndexeerd) en 43.000 (geen indexatie) zijn in beeld als aandachtsgroep 'wal en schip', waarvoor corporaties zich mede verantwoordelijk voelen. De gekozen oplossing voor deze groep verschilt overigens. Om de groep 'wal en schip' te bedienen, zijn drie strategieën in gebruik: nieuwbouw van dure huurwoningen, herlabelen van bestaande woningen tot een hoger huurniveau en / of reserveren voor hogere inkomens¹ en in verkoop nemen van meer huurwoningen². Elk van de corporaties kiest daarin naar gelang de lokale situatie, soms met een mix van maatregelen. De omgang met deze doelgroep zien we als lokaal beleid.
- In Hardinxveld-Giessendam en in Gorinchem merken Omnivera en Poort6 op dat het aanbod van seniorenwoningen onvoldoende aansluit op de vraag. Bij andere corporaties / in andere gebieden is nog wel ruimte voor vervanging van oude seniorenwoningen en nieuwbouw voor die doelgroep. In Mentality-milieus gaat het met name om moderne burgerij (zie ook paragraaf 3).

¹ In elk geval WBV Nieuw-Lekkerland, Omnivera

² In elk geval Kleurrijk Wonen, Poort6, Goed Wonen Zederik

Vraagbepaling

De corporaties hanteren twee programma's voor voorraadverbetering, die de basis vormen voor prestatieafspraken met de regiogemeenten:

- Programma duurzaamheid en energie;
- Programma woningaanpassing.

Deze programma's worden vraagvolgend uitgevoerd. Wat de vraag is, wordt bepaald aan de hand van twee soorten input:

1. De regionale woonvisie deel II;
2. Marktonderzoek en monitoring door corporaties;

1. Regionale Woonvisie Deel II

De belangrijkste groepen binnen de sociale voorraad zijn de Traditionele en Moderne burgerij en de Gemaksgeoriënteerden.

- De krimpende groep Traditionele en Moderne burgerij woont in woondorpen, voorzieningendorpen en in stedelijk gebied. Zij hebben vooral behoefte aan senioren / nultreden woningen (zie Strategie 3 - Deel II).
- De groeiende groep Gemaksgeoriënteerden woont vooral in voorzieningendorpen en in stedelijk gebied. Zij hebben vooral behoefte aan een mix van woningtypen (starterswoningen en doorgroeiwoningen: zie Strategie 1 en 2 - Deel II).

2. Marktonderzoek en monitoring door corporaties;

Corporaties maken beperkt gebruik van algemene marktonderzoeken omdat zij vaak niet aansluiten bij de lokale situatie en onvoldoende diepgang hebben. Daarom hechten zij in toenemende mate belang aan het volgen van de feitelijke reacties bij woningmutaties. Deze informatie zal na de invoering van het regionale woonruimte verdeelsysteem veel meer dan nu door corporaties en gemeenten kunnen worden gebruikt voor planning en analyse van de huurmarkt.

Op basis van doelgroep ontwikkeling, trends van de afgelopen jaren en actuele signalen van de corporaties is te onderbouwen dat de voorraad sociale huurwoningen niet hoeft te groeien. Belangrijker is de vernieuwing en verbetering van de voorraad, waarbij nieuwbouw in aantallen gelijk op kan gaan met sloop, en lokaal kan leiden tot verdunning van de voorraad. De norm van dat 40% van de totale regionale nieuwbouw door corporaties moet gebeuren is niet langer passend; beter is het om afspraken te maken over het tempo van vernieuwing.

De inzet tot 2020

Voorraadontwikkeling nieuwbouw en sloop

De corporaties leveren een flinke bijdrage aan de woonkwaliteit van de regio, vooral door herstructurering (sloop en nieuwbouw). De inzet is als volgt:

- De woningcorporaties bouwen ca. 1.050 woningen tot 2020. Een flink deel daarvan wordt gerealiseerd in bestaand gebied en betreft transformatie van de woningvoorraad: slopen wat niet meer gewenst is en bouwen waar vraag naar is. Daarnaast hebben de woningcorporaties een toevoeging gepland van vrije sector huur 254 (afhankelijk of landelijk beleid dat toestaat). Inclusief de vrije sector huur betekent dat bouw van ca. 1.300 woningen.
- De verwachte sloopaantallen zijn ca. 1.100 woningen, waarmee de *sociale* voorraad netto licht krimpt. Die krimp is in lijn met de trend van de afgelopen jaren.

Complicerende factor is dat veel projecten van corporaties zich kenmerken door een combinatie van sociale – en dure huurwoningen en goedkope koopwoningen. Volgens de laatste plannen van Minister Blok zouden corporaties geen nieuwe dure huurwoningen en koopwoningen mogen bouwen. Dit zal de betreffende projecten op losse schroeven zetten en leidt er ongetwijfeld toe dat er vertraging ontstaat in de herstructurering. Ook zullen plannen en projecten worden afgeblazen, met alle gevolgen van dien.

Duurzaamheid en energie

- In 2020 is 90% van alle huurwoningen energetisch verbeterd tot minimaal Label C. (ca. 17.000 woningen)¹;
- Samen met gemeenten voorlichting over stookgedrag. Zonder gedragsverandering is het rendement van verduurzaming beperkt;
- Bij nieuwbouw zet een aantal corporaties in op een EPC dat beter is dan die van het Bouwbesluit.

Programma Woningaanpassing

Er zijn twee invalshoeken om de aanpassing van woningen in te vullen.

- Op basis van trendmatige ontwikkelingen; er komen meer zorgbehoevende ouderen. Zij vragen om aanpassingen in hun woningen. Daarom houden we bij nieuwbouw en relevante complexmatige verbeteringen rekening met deze trend;
- Het opstellen van dit programma vergt enige tijd. De corporaties leveren medio 2015 hun transformatieopgave aan van upgrading en woningaanpassingen. In deze opgave wordt zo goed mogelijk de vraag van de Mentaliteits-milieus vertaald in de transformatieopgave
- Echter, woningaanpassingen geschieden in de eerste plaats op basis van een vraag van de huurder. Dat betekent maatwerk per woning en individuele aanpassingen. Op dit gebied moeten corporaties, waar nodig samen met gemeenten, creatieve en alternatieve oplossingen zoeken.

De praktijk leert dat de aanpassingen in wet en regelgeving, waardoor de aanvrager een steeds groter deel van de aanpassingen zelf moet betalen, een grote drukkende invloed heeft op de aanvragen van aanpassing in de woning. De zelfredzaamheid van huurders wordt vergroot. Bij

¹ Op basis van werkelijke verbetering, niet door verkoop van slecht bezit. Hierover is overleg tussen gemeenten en corporaties.

omvangrijkere aanvragen zal naar een redelijke dekking vanuit diverse bronnen moeten worden gezocht, zoals de WMO. Zo kan de gewenste scheiding van wonen en zorg vorm en inhoud krijgen. Hiervoor is nader overleg nodig tussen corporaties, gemeenten, zorgverzekeraars en Zorgkantoor. De corporaties zullen dit thema in de komende jaren gezamenlijk verder uitwerken.

Toewijzing van de woningen aan de doelgroep

De discussie over de sociale voorraad kent drie invalshoeken:

1. Kwantitatieve omvang (hebben we genoeg voor de doelgroep);
2. Financiële bereikbaarheid (zijn er voldoende woningen die bereikbaar zijn voor de doelgroep);
3. Fysieke bereikbaarheid (staan de woningen waar de doelgroep wil wonen).

Een belangrijke vraag is hoe het instrumentarium van woonruimteverdeling hierin fungeert. De woningcorporaties zijn op regionaal en zelfs interregionaal niveau een samenwerking aangegaan om tot een professionele woonruimteverdeling te komen. Klanten worden transparant, eenduidig en eenvoudig geholpen, met behoud van lokaal maatwerk. We willen dat er voor huurders met een speciale woonbehoefte ook passende woningen beschikbaar zijn, en daar nauwkeuriger op toewijzen. De corporaties blijven met gemeenten in gesprek over het functioneren van de toewijzing, onder meer in het kader van de huisvestingsverordening.

Monitoring sociale huurwoningen

Het is gewenst de volgende ontwikkelingen jaarlijks op regioniveau te monitoren:

- Vraagdruk op basis van feitelijke reacties bij woningmutaties, eventueel gespiegeld aan algemene marktonderzoeken;
- Ontwikkeling van het aanbod van sociale huurwoningen (kernvoorraad);
- Programma duurzaamheid en energie;
- Programma woningaanpassingen.

3.4 Leefbaarheid in dorpen en wijken

Deze paragraaf geeft de maatregelen aan op het gebied van leefbaarheid, welzijn en zorg. Zoals is het visiedeel van Deel II (hoofdstuk 2) al staat beschreven is de sociale infrastructuur in 2020 net zo belangrijk als de fysieke infrastructuur. Professionele aanbieders van welzijn en zorg werken goed samen met vrijwilligers en mantelzorgers.

We beschreven al eerder het belang om de bestaande woningvoorraad en woonomgeving kwalitatief op peil te houden of te brengen. De kwaliteit van de bestaande omgeving is grotendeels bepalend voor de totale kwaliteit van de woonomgeving. We richten ons in deze paragraaf specifiek op leefbaarheid in de vorm van:

- Voorzieningen in wijken en voorzieningendorpen;
- Kwaliteit van de openbare ruimte: overal, zie ook comfort voor ouderen in paragraaf 3.4;
- Bereikbaarheid: (openbaar) vervoer van woondorpen naar voorzieningendorpen en van voorzieningendorpen naar stedelijk gebied ;
- Zorgzame dorpen: de organisatie van wonen, welzijn en zorg met inzet van bewoners, vrijwilligers, professionals en overheid.

Voorzieningen in wijken en voorzieningendorpen

De regio is gebaat bij een efficiënt netwerk van voorzieningen en diensten. Als gevolg van schaalvergroting en internetwinkelen ligt versnippering en verschraling van voorzieningen op de loer. Met de keuze voor voorzieningendorpen en sterke wijken, maken we ook de keuze voor clustering van vitale voorzieningen in die kernen en wijken. Dat vergroot de duurzame levensvatbaarheid van de voorzieningencusters.

Dit betekent tegelijk dat in woondorpen het voorzieningenniveau langzaam maar zeker zal teruglopen. Dat gebeurt nu al autonoom, en met het beleid wordt niet geprobeerd deze ontwikkeling te keren. Juist op deze plekken moet daar iets voor in de plaats komen:

- Sterkere mantelzorg en zelf organiserend vermogen: we ondersteunen bewoners of lokale ondernemers die op eigen kracht activiteiten of diensten weten te organiseren, zonder afhankelijk te zijn van de overheid,. Zie het thema sociale infrastructuur.
- Betere bereikbaarheid van voorzieningen vanuit plekken waar dit ontbreekt. Zie het thema bereikbaarheid.

Dit geldt voor de relatie woondorpen-voorzieningendorpen maar in iets mindere mate ook voor de relatie buurten-wijkcentra.

Kwaliteit van de openbare ruimte

De kwaliteit van de openbare ruimte is een belangrijke factor in de (ervaring van) leefbaarheid. We splitsen dit thema op in twee aandachtspunten:

1. Een comfortabele openbare ruimte;
2. Behoud van schoon, heel en veilig en een goede uitstraling.

Ad 1: Voor de groeiende groep minder mobiele ouderen is een comfortabele openbare ruimte (op- en afritten, goed onderhoud, bankjes) een voorwaarde om zelfredzaam en mobiel te blijven. De verantwoordelijkheid voor de openbare ruimte komt actueel weer nadrukkelijker bij de gemeenten te liggen en minder bij de corporaties.

Dit valt samen met de transitie waarbij de overheid verantwoordelijk is voor toekenning van WMO-geld aan zorgvragen, zoals woningaanpassing. Om een te groot beroep op individuele woningaanpassing te voorkomen, is het belangrijk om alternatieven aan te bieden voor mensen met een intensieve zorgvraag. Dat vraagt geschikte woningen voor zorgvragers (rol corporaties) maar óók een daarbij passende openbare ruimte met bereikbare voorzieningen (rol gemeenten). Op die manier kunnen gemeenten fatsoenlijk gebruik maken van het verhuisprimaat¹.

Dit vraagt van elk van de individuele gemeenten om – samen met de lokale corporaties – gebieden aan te wijzen waarin samenhangend geïnvesteerd wordt in woningen en omgeving.

Ad 2: Met name in oudere woonwijken in stedelijk gebied is er een blijvende noodzaak om de algehele kwaliteit van de openbare ruimte op peil te houden. Dat is belangrijk voor bewoners maar ook voor de marktpositie van wijken in de woningmarkt als geheel. De afgelopen jaren is vooral geïnvesteerd in vroeg naoorlogse wijken. Inmiddels verschuift de opgave steeds vaker naar wijken uit de jaren '70 ('bloemkoolwijken'). In deze wijken is het aandeel koopwoningen hoger dan in oudere wijken, en bewoners zijn dus vaak zelf verantwoordelijk voor de kwaliteit van de woning. Evengoed is het taak van de gemeente om de openbare ruimte op peil te houden, soms juist om individuele investeringen aan de woning niet te ontmoedigen.

Dit vraagt van elk met name stedelijke de regiogemeenten Leerdam, Gorinchem en Hardinxveld-Giessendam om de agenda te bepalen voor aanpak van de woonomgeving in oudere woonwijken. Het is daarbij nuttig om samen op te trekken met de corporatie(s) en dit te combineren met een stimuleringsprogramma voor woningverbetering onder particulieren.

Bereikbaarheid

Zoals bij het thema voorzieningen is aangegeven, is juist bij het ontbreken van voorzieningen de bereikbaarheid van groot belang.

- Bij (her)aanbesteding van OV een slim netwerk maken op basis van de indeling in woonmilieus / nadere analyse van huidige pendelbewegingen / analyse herkomst bezoekers van functies in de voorzieningendorpen;
- Stimuleren door gemeenten van vrijwilligersvervoersdiensten tussen dorpen / benutten sociale infrastructuur en zoeken naar combinaties van vervoer van spullen en mensen, vrijwilligerswerk en commerciële diensten, haal- en brengdiensten.

¹ De regel dat iemand in principe moet verhuizen als elders in het zoekgebied een passende woning beschikbaar is, is bóven aanpassing van de eigen woning.

- Bereikbaarheid binnen wijken en dorpen door veilige rollator-routes naar voorzieningen.

Zorgzame dorpen

Zoals bij het thema voorzieningen is aangegeven, is juist bij het ontbreken van voorzieningen de zelf redzaamheid van dorpen belangrijk, waarbij gemeenten een faciliterende en stimulerende rol kunnen spelen. Zie het thema sociale infrastructuur.

De Regio ondersteunt en activeert gemeenten bij het omschakelen naar een faciliterende rol; helpen een stimulerende rol te spelen bij het verbinden van bewoners (vrijwilligers en mantelzorgers), professionals in welzijn en zorg, en overheid / corporaties. Leren lokaal initiatief de ruimte te geven.

- Dat is een omslag in het denken die primair bij gemeenten ligt (dingen los durven laten, subsidies met minder precieze voorwaarden omkleden).
- De rol die een regio hierin kan spelen is het verbinden van ideeën en initiatieven die in de regiogemeenten spelen. Een voorbeeld daarvan is het organiseren van een ronde langs (geslaagde) lokale initiatieven in de regiogemeenten, om elkaar te inspireren en van elkaar te leren.
- Het daadwerkelijk leggen van verbindingen vraagt om actie namens dorpsbewoners, lokale verenigingen, of eventueel op iets hoger schaalniveau zoals dat van welzijnswerk, zorgorganisaties.

3.5 Scheiden wonen en zorg

Voor de Regionale woonvisie is met name scheiden van wonen en zorg relevant. Vanwege het Rijksbeleid op dit punt worden indicaties voor verzorgingshuizen steeds minder verleend. Deze vorm van verpleging en verzorging zal op middellange termijn verdwijnen. Daardoor wordt de grens van intramuraal en extramuraal scherper en het belang van goede verzorging in gewone woningen belangrijker.

Extramuraal wonen

Woningcorporaties hebben een belangrijke opgave op het gebied van wonen en zorg. Zij verhuren een belangrijk deel van hun woningen aan oudere bewoners. Dat kan in gewone gezinswoningen, in appartementengebouwen en in kleinschalige woonvormen (met 24 uren alarmering).

Door het scheiden van wonen en zorg zullen meer ouderen thuis blijven wonen. Dat betekent dat deze woningen waar nodig worden aangepast moeten worden, met een hoger comfortniveau.

Het is gewenst de volgende ontwikkelingen jaarlijks op regioniveau te monitoren:

- de vraag naar geschikte woningen (huur en koop).
- bijhouden indicering aantal bewoners met geringere zorgvraag (nu nog ZZP 1-3) in de reguliere voorraad.
- bijhouden welke inzet nodig is vanuit WMO.

Van belang is het uitwisseling van informatie tussen gemeenten, Thuiszorg, welzijnsorganisaties en woningcorporaties over:

- beroep op de draagkracht van buurten en dorpen;
- beroep op de draagkracht van familie;
- mogelijkheden van dagbesteding en maatschappelijke opvang;
- (mogelijk) groter beroep op vervoer tussen wonen en dagbesteding.

Intramuraal wonen

Woningcorporaties zijn ook belangrijke partners van zorginstellingen. Zij hebben zorgvastgoed in eigendom en verhuren dat aan zorginstellingen. Ook deze zorginstellingen hebben zorgvastgoed in eigendom. Momenteel wordt door gemeenten, zorginstellingen en woningcorporaties gewerkt aan het actualiseren van wonen-zorg. Dit geschiedt parallel door (Werkgroep Scheiden wonen en zorg). derden en komt in Deel III niet verder aan de orde. Deze actualisering heeft een relatie met de drie transities (zie kader).

In het kader van de decentralisatie WMO worden in de Werkgroep Scheiden wonen en zorg door zorginstellingen, zorgvragers en overheden afspraken gemaakt om deze uitdagingen samen aan te gaan.

Drie transities

Gemeenten bereiden zich voor op drie transities in het sociaal domein: invoering van de Participatiewet, de overheveling van de AWBZ-begeleiding naar de Wmo en de transitie van de jeugdzorg. Aan de transitieprocessen liggen dezelfde uitgangspunten ten grondslag, die gericht zijn op ombuigingen van de manier waarop de overheid burgers met een ondersteuningsvraag benadert:

- Van vangnet naar springplank: met nadruk op eigen kracht en verantwoordelijkheid van burgers;
- Samenwerking tussen professionals en familie, burens, mantelzorgers en vrijwilligers;
- De organisatie ervan zo veel mogelijk op lokaal niveau en ondersteuning en participatie dichterbij de burger;
- Gemeenten zijn de regisseurs en sturen de middelen / financiering aan (WMO)

De gemeenten in de Regio werken samen aan deze transities. Deze thema's worden in de Regionale woonvisie dan ook niet verder uitgewerkt. Wel wordt verwezen naar deze regionale samenwerking.