

ACTUALISATIE WOONVISIE GEMEENTE OOSTZAAN



COLOFON

More for You

Peeter Windt - marketeer

Postbus 452

3770 AL Barneveld

Telefoon: 0342-460070

Opdrachtgever:

Gemeente Oostzaan

Postbus 20

1530 AA Wormer

Datum:

05-03-2013

Project: 12-219

INHOUD

SAMENVATTING	04
1. INLEIDING	06
2. 5 RELEVANTE EN GETELDE DOELGROEPEN	08
2.1. Inleiding	08
2.2. Vijf doelgroepen en de marktkansen	10
2.3. De terugkeerder en de lokale starter	10
2.4. De lokale doorstromer	12
2.5. De verzilveraar	14
2.6. Stedeling op zoek naar dorpsleven	18
2.7. Stedeling op zoek naar rust en ruimte	20
3. DORPS WOONMILIEU	22
3.1. Dorpse woonmilieu versterken	22
4. MARKTPROFILERING	26
BIJLAGE: MARKTSCAN METHODE.....	28

SAMENVATTING

INLEIDING

Met de inzichten uit de Marktverkenning van 2012, die op 24 september 2012 in de informatieronde van de gemeenteraad is gepresenteerd, is middels deze nota een Actualisatie van de Woonvisie gemaakt. Omdat de huidige woonvisie voor de crisis is opgesteld en vastgelegd en de omstandigheden intussen wezenlijk veranderd zijn leek het raadzaam nog eens goed naar de woningmarkt te kijken. De huidige woonvisie blijft van kracht, maar een nadere visie in de context van de stagnerende marktvraag en aanstaande bevolkingskrimp in onze gemeente is aanleiding voor deze actualisatie.

In deze nota is aan de hand van doelgroepen een beeld geschetst van de toekomstige marktvraag in onze gemeenten. Door op doelgroepen te focussen is deze nota niet zozeer een document met aangepaste kwantitatieve planningsprognoses, maar meer een visiedocument voor een meer vraag-gestuurde aanpak van zaken. Door van specifiek gedefinieerde kansrijke doelgroepen uit te gaan, komt de klant beter in beeld; inclusief concrete aanknopingspunten om aantrekkelijke woningen en prettige woonmilieus vorm te geven.

EEN VIJFTAL DOELGROEPEN VOOR OOSTZAAN

Voor de gemeente Oostzaan zijn vijf lokale doelgroepen uitgewerkt, die beschouwd kunnen worden als archetypische (potentiële) bewoners. Zonder andere doelgroepen te kort te willen doen, willen we ons focussen op deze vijf groepen en ze als vertrekpunt nemen voor een marktgericht woningaanbod. De

doelgroepen zijn:

1. De Terugkeerder of Lokale Starter
2. De Lokale Doorstromer
3. De Verzilveraar
4. De Stedeling op zoek naar Dorps
5. De Stedeling op zoek naar Rust en Ruimte

Van elk van de vijf doelgroepen is in deze nota de volgende informatie verzameld:

1. Een sfeerplaat met de mentaliteit en woonbehoeften, die richting geeft aan de beeldkwaliteit voor de woning en inrichting van de openbare ruimte.
2. Een beschrijving van de doelgroep.
3. Een tabel met de voornaamste kenmerken van de groep, zoals inkomen, huidige woonadres, levensfase, verhuigeneigtheid en specifieke woonwensen, inclusief een quote met de lifestyle woonbehoefte.
4. Een kaart met een indicatie van de huidige woonlocatie van de betreffende doelgroep.
5. Een overzicht met plattegronden per woonactiviteit met een indicatie van het ruimtebeslag, resulterend in een indicatieve oppervlaktebehoefte voor de woning.

MARKTKANSEN

Er is een indicatieve kwantitatieve verdeling opgesteld van de potentiële woningvraag van deze doelgroepen en bijbehorende woningtypologieën. Indien de gemeente Oostzaan niet verder wil krimpen zal er meer

nieuwbouw moeten worden gepleegd dan de afgelopen jaren is gerealiseerd. Zelfs bij realisatie van de huidige opgave van 50 woningen per jaar is dit onvoldoende. Een inzet op het dubbele aantal – zeker gezien de uitgestelde productie – lijkt meer aan te sluiten op de marktvraag. Dat betekent een inzet op 100 nieuwbouwwoningen per jaar voor de komende vijf jaar! Bij de mate en de prioritering die bij de nieuwbouwplannen binnen de gemeente gewenst is kan de tabel op pagina 11 dienst doen. In deze tabel is op basis van de marktpotentie een verdeling over de doelgroepen en woningtypologieën vastgelegd. De grootste marktkansen doen zich voor bij De (Terugkerende) Starter en De Verzilveraar. Om in de gemeente de doorstroming op gang te brengen is het aan te bevelen nieuwbouw voor de Senioren Verzilveraars te faciliteren. De verhuizingen van deze groep zal namelijk een verhuisketen opgang brengen, die zowel voor de huur- als de koopmarkt voor de noodzakelijke dynamiek zal zorgen. Daarnaast zal er, doordat er de laatste jaren niet veel betaalbare huurwoningen voor jongeren aan de voorraad zijn toegevoegd, ingezet moeten worden op starterswoningen, in het bijzonder kleine appartementen. De overige drie doelgroepen zijn van groot belang om tot realisatie van ontwikkellocaties over te kunnen gaan. De koopkracht van deze groepen is daarvoor noodzakelijk. Koopkracht die ook nodig is om het huidige voorzieningenniveau in de gemeente op peil te houden.

Ten aanzien van nieuwbouwwoningen liggen de volgende woningtypologieën voor de hand:

1. Goedkopere compacte

2. gezinswoningen, vooral sociale huur, maar ook goedkope koop (onder €175k VON) in zeer kleinschalige projecten die aansluiten bij de dorpse sfeer en maatvoering.
3. Betaalbare huurwoningen voor een groep die tussen wal en het schip valt: Een te hoog inkomen voor sociale huur, maar te laag voor de koopsector. Voor deze groep zullen woningen met een vrije huur kunnen worden aangeboden.
4. Huurwoningen voor senioren met (aanstaande) zorgindicatie, waarin effectief (thuis)zorg kan worden geboden in een kleinschalige centrum-dorps woonmilieu met (grondgebonden) nultredenwoningen.
5. In beperkte mate is er behoefte aan grotere koopwoningen, ook weer in een 'dorpse' of 'landelijke' setting.

DORPS WOONMILIEU

Bij nieuwbouwprojecten in Oostzaan zal nagegaan moeten worden of ze voldoen aan de woonwensen van bovengenoemde doelgroepen. Om te concurreren met het grote woningaanbod in de nieuwbouwwijken in de stadsregio Amsterdam zal Oostzaan de specifieke dorpse omgevingskwaliteiten beter kunnen benutten. Binnen de stadsregio is de gemeente Oostzaan immers de grootste gespecialiseerde aanbieder van dorpse woonmilieus, een woonmilieu dat onder de sterk groeiende bevolking van Amsterdam ongemeen populair is.

De gemeente kan aantrekkelijke dorpse woonmilieus versterken door wonen en natuur

meer met elkaar te verbinden. Zo zouden kleinschalig gedifferentieerde woningbouw en particulier / collectief opdrachtgeverschap gefaciliteerd kunnen worden. Met een referentieschetsboek met typering en volumes zou de gemeente kaders kunnen stellen om de ruimtelijke invulling van een bepaald plangebied te reguleren, zonder dat alles helemaal vaststaat. Een dergelijke benadering kan ook helpen om het groen- en natuurbeheer in de toekomst in praktische en financiële zin mogelijk te maken.

Maar ook in de bestaande wijken en buurten van de gemeente Oostzaan zou de aantrekkelijkheid vergroot kunnen worden door meer in te zetten op de 'dorpse' uitstraling; - een invulling waarbij hier en daar door de toevoeging van 'groen en water' de kwaliteit (en de waarde) van de wijk vergroot.

MARKTPROFILERING

Steeds meer mensen trekken naar Groot Amsterdam. De stad trekt met haar werk en reuring jonge hoogopgeleide mensen. We zagen in de Marktverkenning al een sterke bevolkingsgroei van de stadsregio Amsterdam. Veel hoogopgeleide stellen met jonge kinderen zoeken een plek vlakbij de voorzieningen van de stad, maar wel wat ruimer en wat veiliger. Ze zoeken de sfeer van een kleine moestuin, een roeibootje, ruimte voor kleine kinderen. Ze zoeken de romantiek en het onthaasten en het dorpse leven. Met nieuwbouwprojecten in Oostzaan die dat kunnen bieden worden drie voordelen behaald:

1. ze sluiten aan bij de marktvraag waardoor de locaties sneller ontwikkeld kunnen worden

2. ze versterken het 'dorpse' karakter van Oostzaan, waardoor het aantrekkelijker wordt
3. met de komst van nieuwe bewoners wordt het voorzieningenniveau ondersteund.

Door hierop in te zetten kan de gemeente Oostzaan de eigen unieke identiteit versterken en een bijdrage leveren om de woningmarkt te stimuleren. In de context van de sterke groei van de bevolking van de Stadsregio Amsterdam lijkt het verstandig tijdig beleid te ontwikkelen om de gemeente aantrekkelijk te houden. De gemeente Oostzaan maakt deel uit van de veel grotere markt van de regio. De eerste prioriteit blijft om te voorzien in de woningbehoefte van de eigen bevolking. Echter, door ook in te spelen op de marktbehoefte in de regio, kan bevolkingskrimp van de gemeente worden afgeremd en kunnen niet lopende ontwikkellocaties vlot getrokken worden. Als dit op een dorpse wijze plaatsvindt, wordt de gemeente daar alleen maar beter van.

AFSLUITEND

De actualisatie van de woonvisie kan beschouwd worden als een visie waarbij de gemeente in de verslechterde marktsituatie sinds 2008 aanknopingspunten aanreikt voor het stimuleren van de lokale woningmarkt. Dat doet het met:

1. Een werkwijze waarbij de gemeente en marktpartijen zich goed verdiepen in de wensen van de markt om daarmee optimaal in te kunnen (laten) spelen op de potentie.

2. Met de presentatie van vijf doelgroepen de verschillen in woonwensen naar voren te brengen om van daaruit verschillende aantrekkelijke en onderscheidende woonmilieus te (laten) ontwikkelen.

3. Een actieve betrokkenheid om de aanstaande bevolkingskrimp binnen de gemeente zoveel mogelijk tegen te gaan, om daarmee het voorzieningenniveau op peil te houden.

4. Het unieke 'dorpse' woonmilieu van de gemeente verder te benutten en te versterken ten einde de aantrekkelijkheid van de gemeente te behouden en te vergroten.

1. INLEIDING

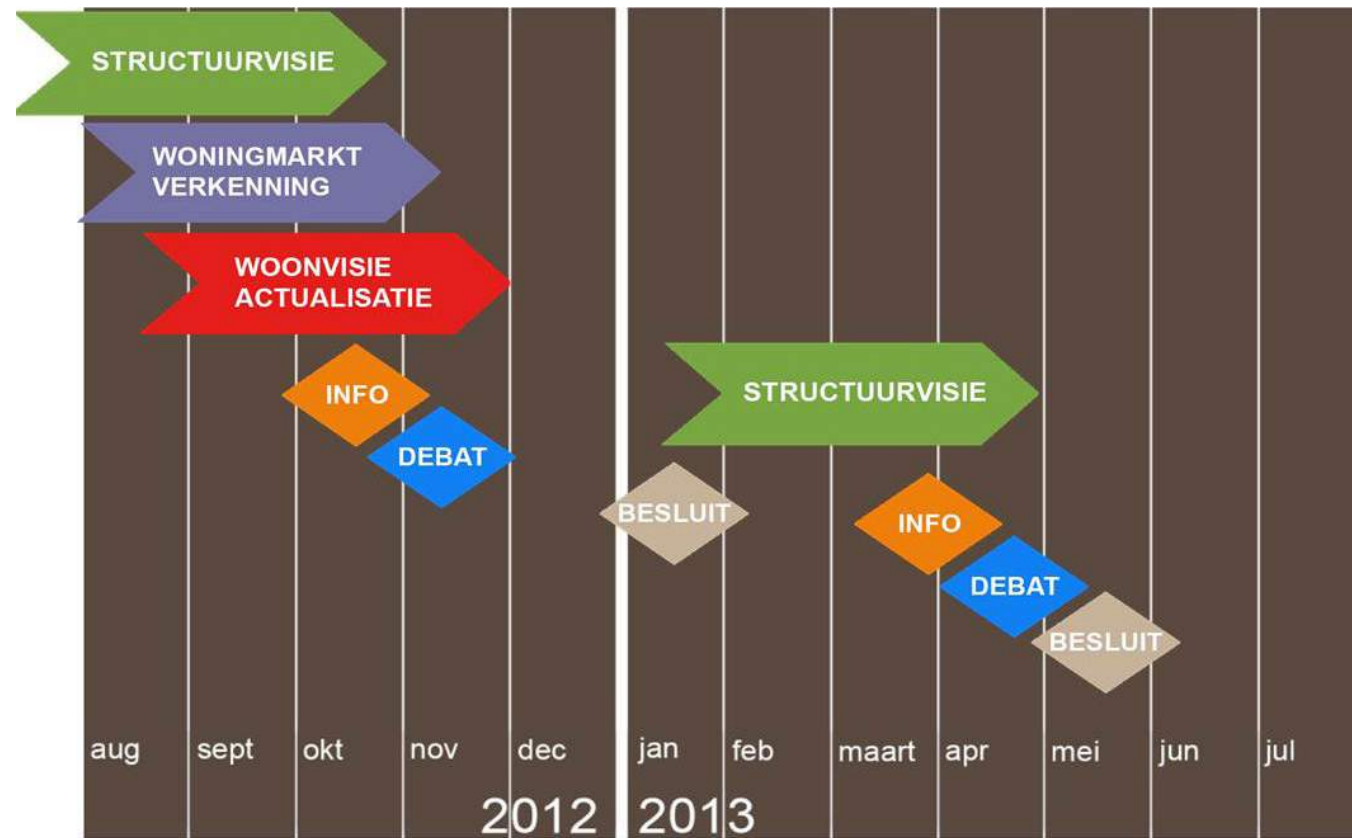
Met de inzichten uit de Marktverkenning van 2012, die op 24 september 2012 in de informatieronde van de gemeenteraad is gepresenteerd, wordt in deze nota een actualisatie van de woonvisie gegeven. De huidige woonvisie is voor de crisis opgesteld en vastgelegd. De omstandigheden zijn intussen wezenlijk veranderd. Ondanks dat de huidige woonvisie van kracht blijft, lijkt het raadzaam eens goed naar de woningbouw te kijken vanuit het perspectief van de stagnerende marktvraag. Dat doet deze nota door gefocust de doelgroepen te bestuderen die zich lokaal manifesteren.

Deze nota is daarmee niet zozeer een document met aangepaste kwantitatieve planningsprognoses, maar meer een visie voor een meer vraag-gestuurd woningaanbod. Hierin zit de meerwaarde van deze nota: Door van specifiek gedefinieerde kansrijke doelgroepen uit te gaan, komt de klant beter in beeld. Met name in de context van de aanhoudende vastgoedcrisis en de bevolkingskrimp in onze gemeente, kan het helpen om vastgoedplannen juist ook vanuit de markt op hun merites te beoordelen. Dit rapport levert aanknopingspunten voor aantrekkelijke woningen en prettige woonmilieus waar wél vraag naar is.

Besluiten over de ruimtelijke randvoorwaarden in de gemeente worden met deze nota ook vanuit de marktvraag gezien. Zo kunnen beslissingen over de ruimtelijke component ook vanuit de marktvraag van de huidige en toekomstige generatie bewoners worden beoordeeld. Het biedt daarmee een extra invalshoek om de haalbaarheid van ruimtelijke visies (en nieuwbouwplannen) te beoordelen en te sturen. Dit geldt des te meer om

de huidige Woonvisie uit 2004 zowel qua inhoud als invalshoek gedateerd is. De huidige Woonvisie uit 2004 is gedateerd. Daarom wordt deze nota opgesteld in het kader van de nieuw op stellen structuurvisie, waar momenteel door de gemeente met SAB aan wordt gewerkt. Het wordt gezien als een belangrijke bouwsteen, omdat de ruimtelijke vertaalslag voor de komende 10 jaar in de structuurvisie gebaseerd wordt op hetgeen in de woonvisie is vastgelegd. In de Marktverkenning van november 2012 is een schets van de woningmarkt ontwikkelingen in de gemeente en de regio gegeven. Daarbij is veel recente marktdata gegeven. In deze nota willen we aan de hand van doelgroepen de toekomstige markt van de gemeente beschrijven. Daarvoor worden eerst in hoofdstuk 2 vijf relevante doelgroepen besproken. In hoofdstuk 3 wordt ingegaan op woonmilieus en ontwikkellocaties. In hoofdstuk 4 sluit deze nota af met een kijk op de marktpositionering van de gemeente.

In de context van de sterke groei van de bevolking van de Stadsregio Amsterdam lijkt het verstandig tijdig zelf beleid te ontwikkelen voor een goede gemeentelijke woningmarkt. Daarbij realiseren we ons dat de gemeente Oostzaan deel uitmaakt van de veel grotere markt van de regio. Uitgangspunt is om te voorzien in de woningbehoefte van de eigen bevolking, maar ook om een visie te ontwikkelen op de toenemende. Inspelen op de marktbehoefte kan helpen om de bevolkingskrimp van de gemeente af te remmen en om niet lopende ontwikkellocaties vlot te trekken. Over mate en richting daarvan geeft deze visie een richting. Voor een afstemming en prioritering zal binnen de gemeente afstemming worden gezocht.



Planning van de woonvisie en de structuurvisie

2. 5 RELEVANTE EN GETELDE DOELGROEPEN

2.1. INLEIDING

Voor de gemeente Oostzaan zijn vijf lokale doelgroepen uitgewerkt. Ze kunnen beschouwd worden als archetypische bewoners. Het zijn als het ware vertegenwoordigers van de belangrijkste doelgroepen. Zonder andere doelgroepen te kort te willen doen, willen we ons focussen op deze vijf groepen. En ze als vertrekpunt nemen om te beoordelen of nieuwbouwplannen wel op de lokale en de regionale marktvraag zijn afgestemd.

Drie van de vijf doelgroepen behoren tot wat we de Traditionele Vraag noemen. Dit zijn de doelgroep profielen uit de huidige bevolking. De gemeente Oostzaan zou zich moeten inspannen om ze voor de gemeente te behouden (of terug te winnen na een verblijf in universiteitsstad). Het zijn:

1. De Terugkeerder of Lokale Starter
2. De Lokale Doorstromer
3. De Verzilveraar

Aansluitend zijn er twee doelgroepen uitgewerkt die werkelijk tot groei van de bevolking moeten kunnen leiden. Het zijn doelgroepen 'van buiten', die verhuisbewegingen binnen de gemeente op gang kunnen brengen, dynamiek brengen en die met hun komst verdere bevolkingskrimp kunnen tegengaan. Deze groepen vallen onder de Aanvullende Vraag. Deze groepen begeven zich voornamelijk op de markt van koopwoningen.

4. De Stedeling op zoek naar Dorps
5. De Stedeling op zoek naar Rust en



Terugkeerder / lokale starter



Lokale doorstromer



Verzilveraar



Stedeling op zoek
naar dorps



Stedeling op zoek
naar rust en ruimte

5 zich manifesterende doelgroepen voor Oostzaan

Ruimte

De vijf doelgroepen worden hierna gepresenteerd waarbij voor elke doelgroep telkens 4 illustraties zijn gemaakt:

- a. Een sfeerplaat waarin de mentaliteit en de woonbehoefte zijn gevisualiseerd. Hieruit zijn net die zaken te destilleren die de doelgroep kunnen prikkelen zich juist in Oostzaan te (blijven) vestigen. Het geeft ook een richting voor de te hanteren beeldkwaliteit van de woning en inrichting van de openbare ruimte.
- b. Een tabel waarin een overzicht wordt gegeven van de voornaamste kenmerken van de groep. Zaken als inkomen, huidige woonadres, levensfase, verhuisgeneigdheid en specifieke woonwensen. Daarnaast wordt er per doelgroep een lifestyle thema genoemd, waarmee kort en bondig het profiel vanuit de woonbehoefte wordt samengevat.
- c. Een kaart met een indicatie van de huidige woonlocatie van de betreffende doelgroep.
- d. Een overzicht met plattegronden per woonactiviteit met een indicatie van het ruimtebeslag, resulterend in een indicatieve oppervlaktebehoefte van de doelgroep.

2.2. VIJF DOELGROEPEN EN DE MARKTKANSEN

In bijgaande tabel is een overzicht van de vijf doelgroepen opgenomen met een indicatie van het bruto jaarinkomen en gewenste woontypologie. De in het groen aangegeven vlakken zijn kansrijke product-marktcombinaties. In het overzicht is uitgegaan van vier inkomensklasse: 1. Tot €33.000

bruto jaar, 2. €33.000 - 43.000 bruto jaar, 3. €43.000-55.000 bruto jaar en 4. €55.000 bruto jaar en hoger. Met een indicatieve kwantitatieve verdeling ontstaan het beeld van de woningvraag bij verschillende product-markt-combinaties.

Indien de gemeente Oostzaan niet verder wil krimpen zal er meer nieuwbouw moeten worden gepleegd. Een opgave op basis van de huidige planning van 50 woningen per jaar is daarbij niet voldoende. Een inzet op het dubbele – zeker gezien de uitgestelde productie - lijkt meer aan te sluiten op de marktvrage: 100 nieuwbouwwoningen per jaar voor de komende vijf jaar!

We zien dat zich de grootste marktkansen voordoen voor het bedienen van De (Terugkerende) Starter en De Verzilveraars. De eerste groep heeft lagere inkomens en is aangewezen op sociale huurwoningen en goedkopere koopwoningen. Voor de tweede groep zal dit ondanks hogere posities in inkomen en vermogen (in de vorm van overwaarde op de woning) toch vooral beperkt blijven tot huur, waarbij in een aantal gevallen ook middel-dure tot dure huur mogelijk is.

Om in de gemeente de doorstroming op gang te brengen is het aan te bevelen nieuwbouw voor de Senioren Verzilveraars te faciliteren. De verhuizing van deze groep brengt namelijk een verhuisketen opgang. Dit geldt zowel voor de huur als de koopmarkt. Daarnaast zal er, doordat er de laatste jaren niet veel betaalbare huurwoningen voor jongeren aan de voorraad zijn toegevoegd, ingezet moeten worden op starterswoningen. Daarbij is het gunstig dat

de woningplattegrond voor deze doelgroepen niet zo een groot verschil hoeft te zijn. Zeker als we alleenstaande jongeren en senioren vergelijken. We komen hier later op terug. Voor de overige drie doelgroepen als de Lokale Doorstromer, De Stedeling die Dorps wil wonen en De Stedeling die Rust en Ruimte ligt de vraag lager. Ondanks dat de vraag van deze groepen voor het grootste deel in de bestaande woningbouw kan worden opgevangen, zijn er ook voor deze groepen toch ook kansen voor nieuwbouwwoningen. Daar komt bij dat voor een aantal ontwikkellocaties de koopkracht van deze doelgroepen van buiten de gemeente waarschijnlijk nodig is om tot realisatie over te gaan. Onderstaand gaan we in op de vijf doelgroepen en hun woonwensen.

2.3. DE TERUGKEERDER EN DE LOKALE STARTER (35 HUISHOUDENS)

We onderscheiden twee sub-groepen in deze doelgroep.

a. De Terugkeerder

Veel jongeren op het platteland trekken naar de stad voor werk of studie. Dit is een autonome beweging, die niet geremd kan worden. Een deel van deze groep zal echter na verloop van een aantal jaren terug willen keren naar de streek of het dorp van herkomst: De Terugkeerder. Deze verhuisbeweging wordt in gang gezet als ze samenwonen en het eerste kind een paar jaar oud is. Dát is het moment om na te denken over de school, een veilige woonomgeving en kinderopvang bij ouders en familie.

Er is bij deze groep een verhuistrend

INDICATIEVE VERDELING NIEUWBOUWBEHOEFTE OP JAARBASIS VOOR OOSTZAAN:

NIEUWBOUW WONING BEHOEFTE / JAAR	Traditionele vraag			Aanvullend		TTL
Product/ Doelgroep- Combinatie	Terugkerend e en Lokale Starter	Lokale Door- stromer	Senioren Verzil- veraard	Stedeling wil dorps wonen	Stedeling wil rusten ruimte	
Inkomens-klasse	< €34k en €34-43k	€42-55 en €55<	< €34k, €34-43k en €42-55k	€42-55 en €55<	€55<	
Sociale huurwoning < € 650	20		15			35
Huurwoning in de vrije sector (+)	5		10			15
Koopwoning met VON prijs onder €200.000	10		0			10
Koopwoning met een hogere prijs		15		15	10	40
TOTAAL	35	15	25	15	10	100

De tabel geeft een schematisch overzicht van kansrijke combinaties van doelgroepen en woonproducten voor nieuwbouw in de gemeente Oostzaan voor de komende vijf jaar 2014-2019 op basis van een analyse van de doelgroep omvang en verhuispotentie.

LEESWIJZER:

Met de groene kleur worden de meest kansrijke combinaties aangeduid voor een bepaalde doelgroep en woningtypologie (in termen van woonbudget). Door de woning aan een doelgroep te koppelen ontstaat een beeld van de marktpotentie vanuit een bepaalde doelgroep bij een bepaald nieuwbouwwoning aanbod. De aantallen in de groene vlakken geven de indicatie van de te bouwen nieuwbouwwoningen voor de betreffende combinatie.

Van de in totaal 100 nieuw te bouwen woningen per jaar (rechtsonder) zouden 35 woningen (kolom 1, onderaan) gericht kunnen worden op de Terugkerende en Lokale Starter. De relatief lage inkomensklasse van deze doelgroep (zie inkomensklasse) resulteert erin dat vooral woningen in sociale huur (zie <€650/mnd huurwoning) en goedkopere (kleine) koopwoningen (zie <€200k koopwoning) en deels vrije huur. In paragraaf 2.3 wordt ingegaan op de gewenste woningtypologie: het zullen in dit voorbeeld met name kleine appartementen in het centrum zijn, maar ook kleinschalige projecten met kleine grondgebonden woningen op bijvoorbeeld inbreidingslocaties en in het buitengebied 'op vaders erf'.

waarneembaar van de drukke stad naar het platteland. Voor deze groep zal een aantrekkelijke woning in de dorpskern van de familie interessanter zijn dan een anonieme woning in een VINEX locatie.

De Gemeentelijke Basis Administratie laat zien dat er jaarlijks ruim 250 inwoners uit de gemeente vertrekken. Dit zijn met name jongeren. Het spreekt voor zich dat slechts een klein deel terugkeert naar de geboorteomgeving, maar daarmee is dit toch een niet een te verwaarlozen doelgroep. Een tiental (en sinds 2010 door achterblijvend aanbod – zelfs enkele tientallen) huishoudens zou jaarlijks voor een passende woning in aanmerking kunnen komen.

b. De Lokale Starter

De tweede variant van deze groep is de Lokale Starter. Het zijn veelal nog thuiswonenden die een stap op de woningmarkt willen zetten. In de marktverkenning zagen we dat er dat er een groep van (jaarlijks) ongeveer 100 junioren die dat binnen een termijn van twee jaar wenst te gaan doen. De helft van deze groep geeft aan in Oostzaan naar een woning te zoeken. Door het aantal te spreiden over twee jaar levert dit een aantal van ongeveer 25 nieuw te vormen junioren huishoudens op.

Van beide groepen staan de budgetten sterk onder druk! En zelfs startende jongeren met een hoger (en vast) inkomen zien steeds vaker af van koop. De strengere regelgeving voor het verkrijgen van een hypotheek speelt hierbij een rol. De onzekerheid over inkomen (tijdelijke dienstverbanden) en het lage consumentenvertrouwen zorgen ervoor dat veel mensen wachten (of gedwongen zijn dit te doen). Bij dalende huizenprijzen wacht de starter nog wat langer af, om op een lagere

prijs in te kunnen stappen.

RIGO heeft in een recente studie Effectverkenning actuele woningmarkt (2012, p.7) de groep van uitstellende koopstarters nader bestudeerd. Daarbij is gekeken naar de keuzes bij 'te duur koopwoningen aanbod'. Het blijkt dat als de koopprijs hoger dan het gewenste en haalbare budget is, een grotere groep jongeren tegenwoordig omziet naar een huurwoning. Er wordt dus niet meer omgekeken naar een goedkopere koopwoning, of naar mogelijkheden van extra leencapaciteit (als dit al mogelijk is), maar men gaat voorlopig huren. Een voor de hand liggende keuze. Het afzien van een koopwoning wordt wel een kopersstaking genoemd. In den lande spelen particuliere beleggers hierop in door slecht verkopende nieuwboukoopwoningen op te kopen en als huurwoning aanbieden, eventueel met recht van koop. Jonge startende stellen maken van deze kansen gebruik. Deze profielen komen op duurdere huur af; - een niet te grote woning of appartement, die wel nieuw is en met de nodige luxe. Met een aantrekkelijke vrije huurprijs zou de gemeente Oostzaan voor deze groep een praktisch alternatief kunnen bieden in de overspannen markt. Er is de komende jaren naar schatting een jaarlijkse productie van ongeveer 35 woningen nodig om de marktvraag van deze groep te beantwoorden.

We onderscheiden twee woning typologieën, want bij het profiel van de Terugkeerder zal eerder een kind in beeld komen, zodat het inzetten op een kleine grondgebonden woningen voor de hand ligt, terwijl de van huis uit startende Lokale Starter eerder voor een klein appartement in het centrum van het

dorp zou opteren. In de verwachting dat er de komende jaren een doorstroming in de (veel voorkomende) grondgebonden woningen zal plaatsvinden, zal het leeuwendeel van de nieuwbouwwoningen binnen deze doelgroep op kleine appartementen moeten worden gelegd.

In de bijgaande profielkaarten staat voor deze doelgroep een indicatie van de gewenste oppervlakte en styling voor de woning. In de kaart staan de locaties waar de meeste van de 600 gezinnen met oudere inwonende kinderen wonen.

2.4 DE LOKALE DOORSTROMER (15 HUISHOUDENS)

Een studie van de lokale samenwerkende makelaars signaleert de doelgroep De Lokale Doorstroomer. Onder Lokale Doorstomers verstaan we grotere gezinnen die al in de landelijke regio en bijvoorbeeld Purmerend woonachtig zijn in een koopwoning. Nu het hen in financiële zin goed gaat, wil men de kans pakken om een stap zetten naar een grotere koopwoning met wat meer landelijke uitstraling. Doordat de bestaande woning al wat langer in bezit is en overwaarde heeft, kan men zich deze grote stap permitteren. De Lokale Doorstroomer wordt aangetrokken door het 'vertrouwde dorpse' van Oostzaan. Komend uit de lokale niet stedelijke omgeving zijn styling en fratsen niet zo van belang: de inhoud van de woning en de grootte van de kavel zijn zaken waar men vooral op let. Een recente studie van Companen toont de groeiende belangstelling van huishoudens om

DE TERUGKEERDER OF DE LOKALE STARTER



Een grote tuin is een must

praktisch



Een frisse, moderne woning in een vertrouwde omgeving

gezellig



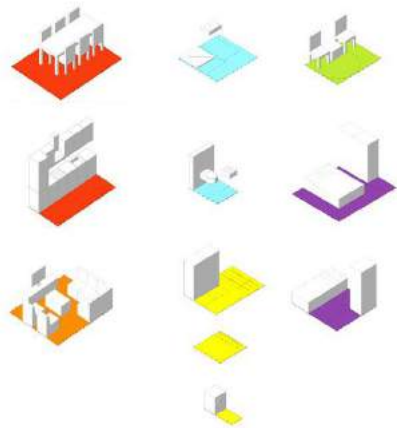
De kinderen kunnen hier lekker buiten spelen



Als het nodig is, kunnen we er een extra slaapkamer bij laten maken

	Traditionele vraag
Kenmerken	Terugkerende en Lokale Starter
Huidige geografie /woning	Studentenstad (Amsterdam) of ouderlijk huis Oostzaan
Inkomen	< €33.000 €33-43.000
Levensfase	Single, Samenwonend of jong gezin met kind < 6
Verhuis geneigdheid	Hoog, veel verhuisbewegingen
Woonwensen	Grondgebonden en kindvriendelijk, flexibel groeiend, single kiest appartement
Lifestyle thema	Kind – veilig – nabij dorpskern

Woonmomenten Terugkerende en Lokale Starter: totaal 70-80 m2 GBO



Additional Woonmomenten voor totaal 100 m2 GBO:



Woonmomenten Lokale Starter in appartement: in totaal maximaal 70-80 m2 GBO, waarbij de Terugkeerders door toevoeging van slaapkamers op 100 m2 GBO komen, die ook in een grondgebonden variant kunnen worden uitgevoerd.



uit het Noordelijke deel van de provincie Noord Holland te verhuizen naar de regio Amsterdam. Binnen deze groep zullen relatief veel Lokale Doorstromers zitten die het 'landelijke en Noord-Hollandse' van Oostzaan aantrekkelijk zullen vinden.

De woning zou ten minste 130-140 m2 GBO moeten bedragen voor het ruime programma dat deze groep heeft. We zien drie kinderslaapkamers, twee badkamers, een ruime keuken, werkkamer en royale living met openhaard. De groep is geïnteresseerd in het buiten leven en het onderhoud van tuin en wallekant.

Om deze vragende groep te bedienen zouden er jaarlijks minstens 15 woningen aan de voorraad kunnen worden toegevoegd. Op de kaart staan de locaties met de hoogste trefkans waar de ongeveer 200 gezinnen (met kinderen) met een hoog inkomen (2 keer modaal en hoger) woonachtig zijn.

2.5 DE VERZILVERAAR (25 HUISHOUDENS)

De toenemende individualisering van de samenleving zien we ook terug in de vraag naar woningen door senioren. De stap naar een intramurale zorgwoning wordt door velen uitgesteld. Als gevolg van deze extramuralisering zal het aantal plaatsen in verzorgingshuizen sterk afnemen. De branche ondervangt dit door deze om te bouwen naar verpleeghuizen en vormen van beschermd wonen. Maar over de grote linie zullen veel senioren langer thuis blijven wonen. De vraag naar nultreden woningen zal hierdoor verder toenemen.

In de komende jaren zal de overheid het scheiden van wonen en zorg doorvoeren. Dat betekent dat bewoners van verpleeghuizen huur zullen moeten gaan betalen, omdat de vergoeding van de overheid voor de huisvestingskosten aan de instelling vervalt. Deze ontwikkeling zal de vraag naar zelfstandige woonruimte alleen maar verder laten toenemen. Samen met de toegenomen gezondheid en levensverwachting van senioren en de mogelijkheden die (wire-less) domotica biedt, zal dit leiden tot een sterke afname van het aantal verzorgingshuizen, ten gunste van zogenoemde nul-treden woning (gelijkvloers, ruime lift). Indien er dan in de nabijheid van het complex een zorgsteunpunt is en andere voorzieningen zijn, zoals bijvoorbeeld een supermarkt, sluit het aan bij de marktvraag.

Een onderzoek uit 2011 uitgevoerd in opdracht van de provincie Verkenning Wonen en Zorg 2008-2020 Noord-Holland (Fortuna, ABF research, juni 2011) voorspelt een vraagontwikkeling van maar liefst 32.250 nultreden woningen in de stadsregio Amsterdam tot 2019. Dat zou een toename van 20% van het aantal nultreden woningen betekenen. Voor Oostzaan ligt de opgave met 11% een stuk lager. Rekening houdend met de vraagontwikkeling tot 2019 met 180 huishoudens, zouden er bij de stand van 2008 voor ongeveer 100 huishoudens een voorziening moeten worden getroffen om geschikte woonruimte te faciliteren tot 2019. In een recente update van Fortuna door ABF Research wordt dit beeld versterkt. Door de verwachte afname van verzorgingshuiscapaciteit is er – volgens deze

prognose exercitie - in 2015 een behoefte aan 724 geschikte nultreden woningen. In de nabije toekomst neemt de behoefte aan nultredenwoningen nog verder toe met de volgende prognoses: 2020: plus 71, 2025: plus 95, 2030: plus 112, 2035: plus 145.

Bij deze doelgroep van op zorg anticiperende senior onderscheiden we twee varianten:

1. Senior woonachtig in een koopwoning
2. Senior woonachtig in een sociale huurwoning

Senior woonachtig in een koopwoning
Dit profiel staat voor de alleenstaande en samenwonende senior die wel wat kleiner wil gaan wonen. Ze gaan in een moeilijke tijd de huidige te grote woning toch een keer verkopen. Vaak is het onderhoud van de te grote tuin een argument, hoewel men wel graag een kleine tuin zou willen behouden. Deze groep zou graag op hetzelfde niveau willen slapen als wonen. Geen trappenlopen. Een ruime, luxe nieuwbouwwoning vlakbij het centrum van de dorpskern zou hen kunnen verleiden. De huidige tijdsgeschied laat een voorkeur voor duurdere huur zien, boven koop. De verhuisgeneigdheid van deze groep is niet hoog. Men woont vaak al decennia lang in de huidige woning en dat laat men niet snel los. Dit wordt nog versterkt door de tegenvallende verkoopprijzen van de laatste tijd. Toch zal een deel de lagere verkoopprijs voor lief nemen. Ze zijn in de markt voor een nieuwe nultredenwoning, dat van alle gemakken voorzien is.

De woningen die ze achter laten zouden betrokken kunnen worden door starters en doorstromers uit de regio of uit de stad. Op de kaart staan de locaties waar senioren van

DE LOKALE DOORSTROMER



Wij voelen ons thuis in deze omgeving



Meer ruimte en meer kwaliteit

geen fratsen

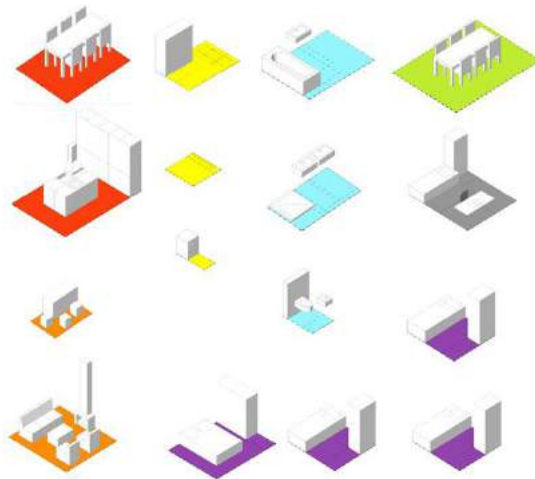


De kinderen kunnen hier lekker hun gang gaan



	Traditionele vraag
Kenmerken	Lokale Doorstroomer
Huidige geografie /woning	Noord-Holland / koopwoning (van voor 2005)
Inkomen	€42-55.000 €55.000<
Levensfase	Gezin met oudere kinderen 6+
Verhuis geneigdheid	Laag, verkoop eigen woning eerst
Woonwensen	Grondgebonden en groot, ruimte
Lifestyle thema	Vertrouwd en ruim

Woonmomenten Lokale Doorstroomer: totaal 130-140m2 GBO



De lokale doorstroomer gaat het goed en wil groter en ruimer wonen



65 jaar en ouder wonen in een grondgeboden woning.

De nieuwe woning hoeft niet groot te zijn. 50-75 m2 zal in de meeste gevallen volstaan. We zien een trend naar kleinere studio's met een slimme indeling. Aandachtspunten zijn naast nultreden, de breedte van de deuren en de grootte van de lift, als ook een badkamer waar naast het toilet ruimte is om zorgassistentie te bieden. Verder zou in een aantal gevallen rekening gehouden kunnen worden met de extra ruimte die een tillift (inclusief bediening) bij het bed en in de badkamer vraagt.

In gemeente Oostzaan kunnen veel huishoudens worden aangetroffen die aan dit profiel voldoen. Ondanks de lage verhuisgeneigdheid die deze groep vertoont, biedt dit aantal (en de verdere vergrijzing) uitzicht op succesvolle kleinschalige ontwikkelingen.

We zien in het land een trend dat senioren alleenstaanden bij hun kinderen intrekken, vaak in een separaat deel van de woning, maar wel verbonden. Deze zogenoemde Kangaroo woningen, zouden voor een kleine groep mogelijk kunnen zijn. De gemeente zou woninguitbreidingen voor dit doel kunnen aanmoedigen.

Senior woonachtig in een sociale huurwoning
Deze groep bestaat uit senioren huurders die veelal in het bestand van de corporatie WOV wonen. Ook hier zal een vraag naar nultreden woningen zijn. Deze vraag zal moeten worden opgevangen in de sociale huursector. In onze adviespraktijk nemen in den lande nu al

een inhaalslag waar. Veel woningen worden gerenoveerd naar nultreden woningen. Zo worden portiekflats van een lift voorzien (en van een beter energielabel) of vervangen.

We zagen eerder dat WOV aangeeft dat het rond 300 woningen heeft die voldoen aan enige mate van zorgverlening. Gezien de grote populatie van senioren bewoners in haar bezit lijkt dit aantal niet toereikend te zijn. Dit vraagt om extra capaciteit aan goedkopere huurwoningen. Daar wringt zich wel een beetje de schoen: Een combinatie van maatregelen kan er toe leiden dat de maandhuur van een normale nultredenwoningen sterk zal gaan stijgen (soms tot boven de €650,- maandhuur grens). Voor veel senioren wonend in het bezit van WOV, is dat een te grote stap om zonder financiële ondersteuning te zetten. Dit vraagt om beleid, want anders blijft een groot deel van de senioren in de te grote huurwoning en zal de gemeente aldaar moeten voorzien in de zorgvoorzieningen. In de nieuwe regeling rond zorgvergoedingen wordt dit via het gemeentelijke WMO loket geregeld. Dit traject is met veel onzekerheden over de hoogte van de kosten omgeven. Want de vraag is: Hoeveel trapliften te plaatsen? Voor de intramurale en woningen met een intensieve zorgcomponent is men in Oostzaan aangewezen op Evean Lishof met in totaal 69 appartementen die geschikt zijn voor alle ZorgZwaartePakketten (ZZP's). Met de op handen zijnde regelgeving zullen vooral de vergoedingen voor de zwaardere zorg profielen blijven bestaan.

Afsluitend kunnen we stellen dat zich een

manifeste marktvraag naar kleine gelijkvloerse woningen voordoet!! Dit kunnen woningen zijn in de vrije sector en woningen met een stuk lagere huur om de doorstroming van senioren (scheef)huurders te bevorderen. De opgave zou daarbij de komende jaren op 25 nieuwbouwwoningen moeten liggen om aan de marktvraag te voldoen. Oostzaan staat hier voor een opgave om de verhuisgeneigdheid van de senioren aan te moedigen door kleine appartementen (of patio-woningen) te bouwen, waardoor de vrijgekomen grondgebonden rijwoningen door starters en instromers kunnen worden bewoond. Dit zal niet eenvoudig zijn, want het lijkt veiliger om voor jonge starters (duurdere) nieuwbouwhuurwoningen te bouwen. Toch zou de gemeente beter kunnen inzetten op nieuwbouw woningbouw die de doorstroming van senioren bevordert. De regionale omnibus enquête 2008 uitgevoerd in opdracht van 7 gemeenten, waaronder Oostzaan bevestigt op pagina 12 de voorkeur van senioren om in een appartement (of andere gelijkvloerse woning) te wonen.

Er zijn in Nederland een anderhalf miljoen sociale huurwoningen die worden bewoond door huishoudens buiten de doelgroep omdat ze een midden of hoger inkomen genieten (Kremers. 2009). De huurbescherming verhindert dat voor deze bewoners de huur wordt verhoogd, dan wel dat de woning beschikbaar wordt gemaakt voor een huishouden op de wachtlijst met een laag inkomen. Dit werkt averechts om kwetsbare groepen van een betaalbare woning te voorzien. Ophoging van de huur van de huidige woning van de zogenoemde

DE VERZILVERAAR



Als we het huis verkopen, kunnen we nu al iets aan de kinderen geven



Een kleinere woning, het liefst wel grondgebonden



Hier kunnen we comfortabel oud worden

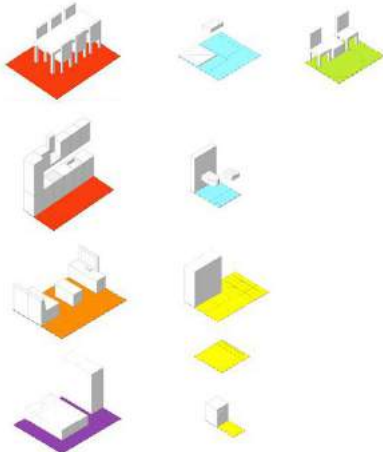


Eigenlijk willen we helemaal niet verhuizen



	Traditionele vraag
Kenmerken	De Verzilveraar
Huidige geografie /woning	Oostzaan / enerzijds huur anderzijds afbetaalde koopwoning
Inkomen	Enerzijds onder €33.000, anderzijds €33-42.000 en hoger, incl overwaarde
Levensfase	Veel weduwen
Verhuis geneigdheid	Laag, uitstellen, verbouwen, thuiszorg, voorzieningen
Woonwensen	Drempelloos, slaapprogram begane grond patio, eigen kern, huur
Lifestyle thema	Kleiner maar wel centraal en met tuintje

Woonmomenten Verzilveraar: totaal 50-75 m2 GBO




De Verzilveraar anticipeert op aanstaande zorgbehoefte en zoekt een nultredenwoning

scheefhuurder ligt voor de hand, zodat meer inwoners een huur op maat kunnen krijgen. Het zou zinvol zijn bestaande scheefhuurder in Oostzaan in beeld te brengen en de maatregelen te bespreken. Daarbij is het van belang dat er ten behoeve van de doorstroming ook voldoende aantrekkelijke woningen worden aangeboden. Koop en huur. De gemeente heeft er baat bij de doorstroming financieel te ondersteunen. Bij voldoende aanbod zullen prijzen en grondprijzen dalen; - en daarmee de huren. Voldoende aanbod kan ontstaan als een wat minder rigide functiescheiding in de ruimtelijke ordening wordt gehanteerd, zodat bijvoorbeeld in bepaalde gebieden toch wat meer woningbouw – onder strikte regelgeving – wordt toegestaan. Denk aan concepten als ‘wonen op vaders erf’.

De gebrekkige doorstroming van de woningmarkt leidt tot wachtlijsten voor huurwoningen. Er ontstaat zo een gat tussen insiders en outsiders. Tussen zij die een woning hebben, en zij die op de wachtlijst staan of de hypotheek niet rond krijgen. De gemeente Oostzaan zal zich kunnen inzetten om voor deze groepen outsiders een passende woning te faciliteren.

2.6. STEDELING OP ZOEK NAAR HET DORPSLEVEN (15 HUISHOUDENS)

Deze groep staat voor wat beterverdienende samenwoner met een jong kind onder de zes jaar. Ze wonen in een duurdere huurwoning (€575 en hoger) of een goedkopere koopwoning in een stedelijk milieu in de regio Amsterdam. Bij de keuze tussen Vinex en

binnenstad heeft deze groep in het verleden gekozen voor het laatste. Nu zien we dat een deel van deze groep overweegt de radicale stap naar een kleine groene kern te zetten. Veiligheid voor het jonge kind, schoon milieu en wat meer ruimte in en om de woning spreken aan. Een grootschalige nieuwbouwwijk spreekt hen niet aan. Deze doelgroep is hoger opgeleid, kent zijn designklassiekers en is allergisch voor alles wat nep is. Ze hebben een postmoderne mentaliteit en interesse in milieu en natuur. Een oude bestaande en eventueel te restaureren woning in het dorpslint van Oostzaan zou een ideaal woning voor deze groep zijn, maar we zien dat velen daar vanwege financiële en bouwtechnische issues voor terugschrikken. Een nieuwbouwwoning met een ‘dorpse’ uitstraling in een kleinschalig project kan een goed alternatief zijn. Deze groep heeft belangstelling voor betrokkenheid bij de ontwerprealisatie en voor een meer dan plichtmatige invulling van het thema duurzaamheid, in al zijn facetten.

De verhuisgeneigdheid binnen deze groep zeer hoog is, waardoor de kans op succesvolle ontwikkeling vergroot. De doelgroep wordt aangesproken door kleinschaligheid, duurzaamheid en medezeggenschap. Deze groep staat open voor collectieve voorzieningen en samenwerking bij het beheer van groen in de directe woonomgeving. De laatste jaren ontstaan in Nederland initiatieven die aansluiten bij de woonwensen van deze postmoderne stedelingen die voor de romantiek van het échte dorpse leven gaan. De woning zou ongeveer 100-130 m² GBO moeten bedragen voor het programma

STEDELING OP ZOEK NAAR DORPSLEVEN



De kinderen kunnen hier lekker buiten spelen



Hier groet men elkaar tenminste nog

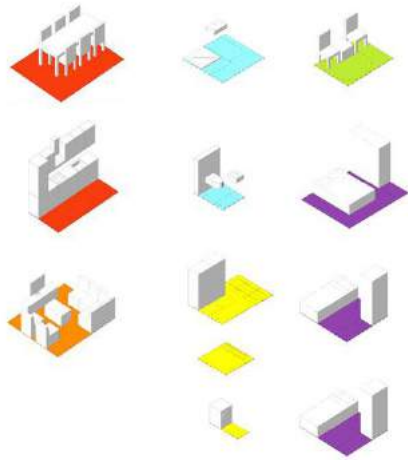
Een historisch pandje of nostalgische nieuwbouw



De romantiek van het dorpsleven

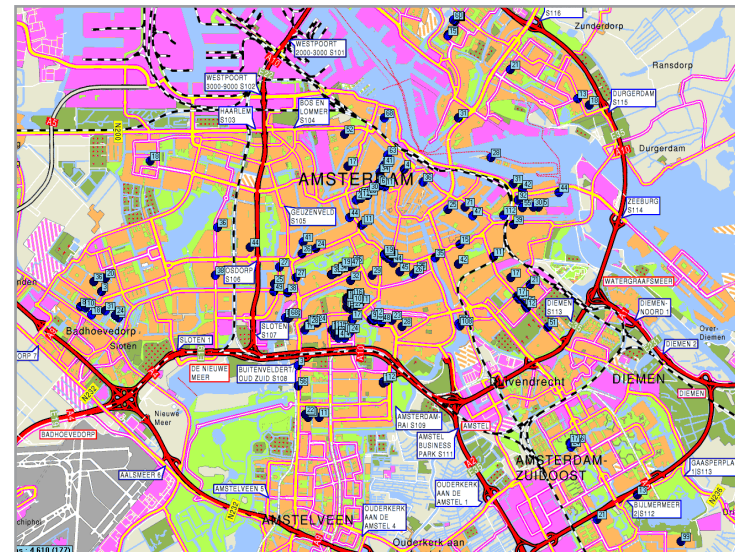


Woonmomenten Stedeling wil Dorps Wonen: totaal 100-130 m2 GBO



De Stedeling op zoek naar het dorpsleven komt af op het 'dorpse' nabij de stad

	Aanvullende vraag
Kenmerken	Stedeling wil dorps wonen
Huidige geografie /woning	Amsterdam, koopwoning, dure huur
Inkomen	€42-55.000 €55.000<
Levensfase	Jong gezin
Verhuis geneigdheid	Midden, verbetering, maar geen noodzaak
Woonwensen	Kleinschalig en pittoresk project in dorpskern, grote woonkeuken, moestuin
Lifestyle thema	Klein geborgen dorp



dat deze groep heeft. We zien 1 á 2 kinderslaapkamers, een badkamer, een woonkeuken die in de woonkamer overloopt. Omwille van de betaalbaarheid zullen de kamers niet al te groot zijn. Wel is er een ruim terras, dat (later) eventueel uitgebouwd kan worden. De architectuur zou wat pittoresk en nostalgisch moeten, maar geen nep. Wellicht geïnspireerd op de historische houten woningen die de Zaanstreek zo kenmerken. Of een variant van daarop in de stijl van Piet Boon.

Op jaarbasis zou van 15 nieuwbouwkooptoningen voor deze groep kunnen worden uitgegaan. De huidige woonlocatie van deze doelgroep staat in bijgaande kaart, op basis van een hoog inkomen, gezinssamenstelling met jonge kinderen en huidige woning, die geen nieuwbouw behelst zijn dit ruim 2000 gezinnen in de gemeente Amsterdam.

2. 7. STEDELING OP ZOEK NAAR RUST EN RUIMTE (10HUISHOUDENS)

Dit is een doorstartend gezin op zoek naar een ruimte en rust uit het noordelijke deel van de grotere stadsregio Amsterdam. Het is een gezin met al wat oudere kinderen. Ze zullen een grote woning op een ruimere kavel wensen en nemen daarbij het slechtere voorzieningenniveau van Oostzaan voor lief. Zij rijden graag in de auto's. En dat doen ze ook veelvuldig. Het netwerk van deze doelgroep ligt in de stadsregio. Ze leiden een hectisch leven, de zaken gaan goed, maar willen dat vanuit een rustige landelijke plek doen; - een ietwat geïsoleerd locatie zelfs. Ze zijn dan weg van de grootstedse drukte en ongemakken, waar iedereen op je let.

Het zijn een beetje vrijbuiters met spullen en dieren op het erf. Ze staan open om de eigen groene woonomgeving wat bij te houden. De huidige woonlocatie van deze doelgroep staat in bijgaande kaart, op basis van een zeer hoog inkomen, een gezinssamenstelling met wat oudere kinderen en een dure huidige woning. Deze groep zou voor bestaande grote woningen in het lint kunnen kiezen of nieuwbouw van de zelfde signatuur. De ruimtebehoefte van deze groep past in een ruime vrijstaande woning. De woning zou ten minste 120 m2 GBO moeten bedragen voor het programma dat deze groep heeft. We zien kinderslaapkamers, twee badkamers, een ruime keuken, werkkamer en royale living met openhaard. En een ruim terras met veranda op een wat groter perceel.

Op jaarbasis zou de woningvoorraad met 10 woningen kunnen toenemen om de stijgende vraag van deze doelgroep te beantwoorden.

STEDELING OP ZOEK NAAR RUST EN RUIMTE

Een verbouwde boerderij of individuele nieuwbouw

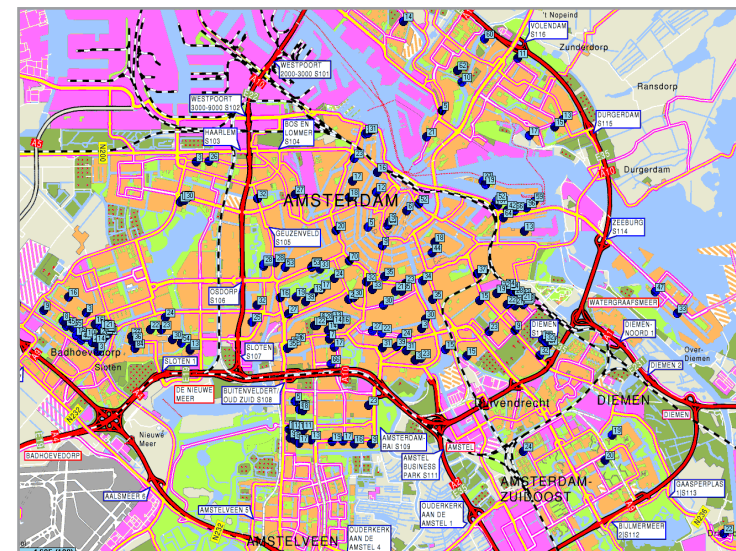
Wij trekken ons eigen plan

Ons eigen paradijsje

We hebben er hard genoeg voor gewerkt

We hoeven niet bij de buren op de koffie

	Aanvullende vraag
Kenmerken	Stedeling wil rust en ruimte
Huidige geografie /woning	Groot Amsterdam, duurdere koop
Inkomen	€55.000 en hoger
Levensfase	Gezin met oudere kinderen 6+
Verhuis geneigdheid	Laag, zoektocht naar ideale woning
Woonwensen	Bestaande landelijke woning met wat grond erbij, vrijstaand nieuw
Lifestyle thema	Onthaasten op het land – eigen ruimte



De Stedeling op zoek naar rust en ruimte zoeken een grote, landelijk gelegen koopwoning

3. DORPS WOONMILIEU

3.1. DORPSE WOONMILIEU VERSTERKEN

Bij nieuwbouwprojecten in Oostzaan zal nagegaan moeten worden of ze voldoen aan de woonwensen van bovengenoemde doelgroepen. Om te concurreren met het grote woningaanbod in de nieuwbouwwijken in de stadsregio zal ervoor gezorgd moeten worden dat de nieuwbouw met de beeldkwaliteit, kleinschaligheid en diversiteit aansluit bij de specifieke dorpse omgevingskwaliteiten. De gemeente Oostzaan is de grootste gespecialiseerde aanbieder van dorpse woonmilieus. Het kan profiteren van de hoge populariteit die in een recent onderzoek van Companen naar voren komt: het woonmilieu Dorps is zeer populair in de Stadsregio Amsterdam.

Door aspirant kopers al in een vroeg stadium bij plan vorming van 'dorpse' projecten te betrekken ontstaan er twee voordelen:

1. Aspirant kopers kunnen zich zo in het aanbod verdiepen en hier nog wat in aansturen
 2. Ontwikkelaars en corporaties krijgen eerder een beeld van de haalbaarheid van projecten
- Dit vraagt – naast een verdieping in doelgroepen - om een oriëntatie op het beschikbaar stellen van meer ruimte voor woningbouw. Ook zou op een wat innovatieve werkwijze gezocht kunnen worden naar een gecombineerd gebruik van bijvoorbeeld wonen, natuur en landschap. Een deel van de gepresenteerde doelgroepen staat daar voor open. Ze komen tenslotte af de dorpse woonomgeving die Oostzaan biedt.

Vanuit de markt gezien moeten er twee voorstellen in de structuurvisie worden overgenomen.

Het Dorpslint



Echte dorpse woonmileus nabij de stad zijn in trek

a. Meer ruimte voor wonen. Er is relatief weinig ruimte in Oostzaan. Met wat extra ontwikkelruimte op aantrekkelijke locaties (onder meer in combinatie met natuur) kan doorstroming naar het midden en hogere segment worden bevorderd. Door een wat minder rigide functiescheiding toe te passen tussen wonen en natuur kunnen aantrekkelijke woonmilieus ontstaan. Deze opzet kan ook helpen om het groen en natuurbeheer in de toekomst in praktische en financiële zin mogelijk te maken. Zo zouden initiatieven ontplooid kunnen worden om bewoners in bepaalde gebieden (op eigen erf) een extra huis te laten bouwen. Natuurlijk passend binnen ruimtelijke richtlijnen.

b. Duidelijke regels voor wonen. Kleinschalig gedifferentieerde woningbouw en particulier / collectief opdrachtgeversschap vragen een zekere mate van vrijheid. Toch zal de gemeente duidelijke randvoorwaarden willen stellen. Met een referentie schetsboek met typering en volumes zou de gemeente kaders kunnen stellen om de ruimtelijke invulling van een bepaald plangebied te reguleren, zonder dat alles helemaal vaststaat.

Juist ook in de bestaande kern zou dit zo ingezet kunnen worden: Door 'dorpser' te bouwen. Door de kleinschalige inbreidingslocaties op een wijze in te vullen die ook ruimte geeft aan 'groen' en 'dorps'. Daarmee zal de kwaliteit van het landelijk dorpse woonmilieu van Oostzaan verbeteren, waarbij een inbreiding met de volgende woningtypologieën voor de hand ligt:

1. Goedkopere compacte gezinswoningen, vooral sociale huur, maar ook

goedkope koop (onder €175k VON) in zeer kleinschalige projecten die aansluiten bij de dorpse sfeer en maatvoering.

2. Betaalbare huurwoningen voor een groep die tussen wal en het schip valt. Een te hoog inkomen voor sociale huur, maar te laag voor de koopsector. Voor deze groep zullen woningen met een vrije huur kunnen worden aangeboden.

3. Huurwoningen voor senioren met (aanstaande) zorgindicatie, waarin effectief (thuis)zorg kan worden geboden in een kleinschalige centrum-dorps woonmilieu. Voorkeur voor grondgebondenheid.

4. In beperkte mate is er behoefte aan grotere koopwoningen, ook weer in een 'dorpse' of 'landelijke' setting.

De mate van belangstelling zal in sterke mate afhangen van de prijs-kwaliteitverhouding die men ervaart bij de aangeboden bestaande en nieuwbouwwoningen. De gemeente Oostzaan zou bijvoorbeeld het volgende kunnen doen om de belangstelling te wekken:

1. Om de belangstelling voor de gemeente te vergroten kan het groen-dorpse karakter van Oostzaan verbeterd worden, want juist daarmee kan de gemeente zich in binnen de stadsregio naar de woonconsument op unieke en authentieke wijze onderscheiden. Dit vraagt bijvoorbeeld keuzes om in de wijken die tussen 1960 en 1989 zijn gebouwd 'het dorpse' karakter te versterken, door bijvoorbeeld meer groen en water toe te passen.

2. Daarnaast zou door de gemeente ondersteuning kunnen worden verleend om de individuele woonwensen van de geïnteresseerde woon consument veel meer als vertrekpunt voor ontwikkeling te laten zijn. Bijvoorbeeld door belangstelling en ideeën

rond een locatie te verzamelen en deze kennis met ontwikkelaars en corporaties te delen. Met duidelijke en haalbare keuzes zouden een aantal plannen versneld gerealiseerd kunnen worden.

De toenemende vraag in de stadsregio Amsterdam naar woningen zal niet aan Oostzaan voorbij gaan. Daarvoor is de vraag te groot. Door de wijken en buurten in de gemeente Oostzaan aantrekkelijk te houden met het vergroten van de 'dorpse' uitstraling kan de gemeente profiteren van de grote belangstelling voor het wonen in de stadsregio Amsterdam. En dan met name voor doelgroepen die 'dorps' willen wonen. In het bijgaande overzicht staan de huidige ontwikkellocaties binnen de gemeente. De gemeente wil met de betrokkenen in gesprek treden om met de bevindingen uit de marktverkenning een versnelde realisatie te bewerkstelligen door programma's op de doelgroepen af te stemmen. De nadruk ligt daarbij op de doelgroepen uit de eigen gemeente, maar zonder toetreders van buiten zullen veel plannen niet snel van de grond komen.

De komende jaren zal de vraag meer en meer het aanbod aansturen. Met een wat meer vraag gestuurde woningmarkt kan grote maatschappelijke winst worden behaald. Het zal leiden tot een differentiatie van woningaanbod die gebaseerd is op de woonvoorkeuren van de verschillende doelgroepen. En daarmee de discrepantie tussen vraag en aanbod doen laten afnemen. Uiteindelijk zal dit moeten lijden tot minder uitgestelde nieuwbouwplannen en kortere wachtlijsten voor een sociale huurwoning.

Project	Aantal woningen	Koop/prijs (aantal woningen)	Huur/prijs	Afstand zorgvoorzieningen	Start	Oplevering	Grondpositie
Meyn	120	96/210.000-350.000 (33)&>350.000 (63)	24/<650 p/m	1600 meter	2013	uiterlijk 2017	Particulier
Kerkbuurtschoollocatie	28	nvt	28/<650	800 meter	2013	2014	Woningbouwcorporatie
Gemeentewerf	25	5/210.00-350.000	20/<650	550 meter	2014	2015	Woningbouwcorporatie
Buys	12	12/210-350.000(2)&>350.000(10)	nvt	2500 meter	2013	2014	Particulier
Honig	12	12/210.000-350.000	nvt	850 meter	2013	2014	Particulier
Dakopbouwen	14	nvt	14/<650	1000 meter	2013	2014	Woningbouwcorporatie
Klaverweide	6	6/184.000-210.000	nvt	240 meter	2014	2015	Particulier
De Vries	circa 8	onbekend	onbekend	100 meter	onbekend	onbekend	Particulier
Bibliotheeklocatie	circa 15	nvt	15/<650	110 meter	onbekend	onbekend	Gemeente
Radio 9 terrein	circa 10	onbekend	onbekend	750 meter	onbekend	onbekend	Gemeente
Zuideinde 134	circa 6	onbekend	onbekend	450 meter	onbekend	onbekend	Woningbouwcorporatie
Lishof 2e fase	circa 15	onbekend	onbekend	0 meter	onbekend	onbekend	Woningbouwcorporatie
over besloten							
niet over besloten							

Overzicht van de huidige ontwikkellocaties in Oostzaan en hun status

Project	Mogelijke doelgroep(en)	Doelgroepen verkenning
Meyn	Starter, doorstromer	Lokale starter, doorstromer, verzilveraar, stedeling op zoek naar dorps, stedeling op zoek naar ruimte en rust
Kerkbuurtschoollocatie	Starter, doorstromer, senioren	Lokale starter, verzilveraar
Gemeentewerf	Starter, senioren	Lokale starter, doorstromer, verzilveraar, stedeling op zoek naar dorps
Buys	Starter, doorstromer	Lokale starter, doorstromer, stedeling op zoek naar dorps
Honig	Starter, doorstromer	Lokale starter
Dakopbouwen	Starter	Lokale starter
Klaverweide	Starter, doorstromer	Lokale starter, verzilveraar
De Vries	onbekend	onbekend
Bibliotheeklocatie	Starter max 26 jaar	Lokale starter
Radio 9 terrein	onbekend	onbekend
Zuideinde 134	onbekend	onbekend
Lishof 2e fase	Senioren, zorgbehoevenden	verzilveraar
over besloten		
niet over besloten		

Indicatie van doelgroepen per locatie

4. MARKT- PROFILERING

Steeds meer mensen willen in Groot Amsterdam wonen. De stad trekt. Er is werk en reuring. Het sluit aan bij de lifestyle van jonge verhuisgeneigde mensen. Ze zijn vaak hoger opgeleid, veel zijn juist naar de stad gekomen om te studeren. En ze blijven. We zien dit terug in sterke bevolkingsgroei van de stadsregio Amsterdam die in de Marktverkenning werd gerapporteerd. Niet iedereen blijft tenslotte zijn hele leven in een klein appartement in de stad wonen. Hoogopgeleide stellen met jonge kinderen zoeken een plek vlak bij de voorzieningen van de stad, maar wel wat ruimer en wat veiliger. En niet in een grote VINEX wijk die nog niet af is. Ze zoeken meer de sfeer van een kleine moestuin, een roeibootje, ruimte voor kleine kinderen. Ze zoeken de romantiek en het onthaasten en het dorpse leven. Met nieuwbouw projecten in Oostzaan die dat kunnen bieden worden drie voordelen behaald:

1. ze sluiten aan bij de marktvraag waardoor de locaties sneller ontwikkeld kunnen worden
2. ze versterken het 'dorpse' karakter van Oostzaan, waardoor het aantrekkelijker wordt
3. met de komst van nieuwe bewoners wordt het voorzieningenniveau ondersteund.

Door hierop in te zetten kan de gemeente Oostzaan de eigen unieke identiteit versterken. Die gaat uit van de specifieke eigenheid. Die zet zich wat af van de grootschalige nieuwbouwplannen aan de noordelijke IJ en Zaanoevers. Die versterkt met kleinschalige 'dorpse' inbreiding haar eigen ruimtelijke kwaliteiten.

Die zal een toenemende belangstelling voor dit dorp in de stadsregio ervaren.

De gemeente Oostzaan zal de lokale woningmarkt hiermee niet zo even herstellen, wel kan het hiermee een bijdrage leveren om kansen die zich in de woningmarkt voordoen te stimuleren.



Het dorpse karakter van Oostzaan versterken en benadrukken vergroot de marktkansen

BIJLAGE

Marktscan® methode

In de marktscan® wordt met moderne consumenten research en marketingtechnieken inzicht verschaft in de locale marktomstandigheden. Relevante consumentenprofielen die zich lokaal manifesteren worden gedetailleerd en onderbouwd gevisualiseerd.

Om een beeld te krijgen van de samenstelling van de bevolking hanteert More for You 10 consumentenprofielen voor segmentatie en doelgroepbepaling. Deze profielen kunnen gelokaliseerd worden door ze te koppelen aan de postcodegebieden. Hiermee kan een locatie-afhankelijk advies gegeven worden. Dit kan op verschillende schaalniveaus, waardoor we kunnen inzoomen van de regio naar de wijkdelen en straten.

De profielen zijn gebaseerd op socio – demografische en economische kenmerken, die zijn verrijkt met 150 aanvullende statistische kenmerken. Hierdoor kan een scherp beeld van de consumenten in een bepaald gebied geboden worden. Een beeld dat verder gaat dan sociologische en waarde oriëntatie. Het profiel geeft inzicht in (woon) gedrag en (stijl)voorkeuren.

De data is onder andere opgebouwd uit databronnen van CBS, TNT, WDM, Stichting Selectieve Post en Kadata.



Op de rechterpagina ziet u een korte typering van de 10 **consumentenprofielen** die More for You hanteert.

De profielen worden tot leven gebracht met een typering van het gedrag rond wonen, reizen en vrije tijd, inclusief een omschrijving van de groep en een quote.

Per profiel is telkens een indicatie gegeven van de typering van deze groepen bij andere segmentatiemodellen die gehanteerd worden.

Dit zijn van linksboven met de klok mee:

1. Rogers innovatie adoptie curve (early adopters, etc),
2. nps nipo consumenten indeling,
3. consumenten segmentatie aan de hand van mate van tijd (x-as) en geld,
4. segmentatie naar groepsgerichtheid (x-as) en extrovertheid,
5. mate van oriëntatie op postmoderne waarden (x-as) en sociale status volgens Sigma III,
6. Stijlvoorkeur langs bevestigende (x-as) en vernieuwende assen.



More for You Consumentenprofielen

POSTMODERNE INTELLECTUELEN

WONEN **VERVOER** **WILDE TIJD**

Hoopgeleid tussen 35 en 60 jaar. Welstandige, sportieve alleenstaanden. Drukke of kleine gezinnen wonend in het centrum van grote steden. Waardering voor stedelijke levenswijze, herkenbare identiteit en historische architectuur. Interesse in kunst en cultuur, koken en voorlezingen. Hun vrije tijd besteden ze divers: films, concerten en musea worden regelmatig bezocht. Ook lezen ze graag literaire romans.

Cultureel actief: "Haal jij de kaarten, dan reserveer ik het eten."

JONGE SINGLES

WONEN **VERVOER** **WILDE TIJD**

Studenten en alleenstaanden tot 35 jaar die nog niet veel te besteden hebben. Wonend in een huurwoning in (grote) steden. Ze zoeken goedkope woonruimte in een levendige omgeving, vormiddelen van alle voorzieningen. Houden van muziek, film en uitgaan. Internetafbeelding wordt gebruikt voor het zoeken naar vacatures, chatten en netwerken. Tijdens hun vakanties ontdekken ze de zon op de camping of maken ze een rondreis.

Vrijheid bijhef: "Denk ik wel als we er zijn."

MULTICULTURELEN

WONEN **VERVOER** **WILDE TIJD**

Multiculturellen tussen 35 en 54 jaar, vaak alleenstaand. 'Wonend' in een huurwoning in zeer sterk stedelijk gebied. Ze zijn op zoek naar een strakke, betaalbare woning in een gemengde buurt. Ze hebben een laag bestedingsgedrag, doen hun inkopen in de goedkope winkels en koken. In hun vrije tijd kijken ze graag films. Ze volgen de actualiteit middels het lezen van gratis dagbladen en spelen mee met loterijen.

Uit alle windstroken: "Wat we over hoesen gaat naar de familie."

SOCIALE SENIOREN

WONEN **VERVOER** **WILDE TIJD**

Alleenstaanden of stellen van 60 jaar of ouder, vaak met kleinkinderen. 'Wonend' in goedkope huurwoningen, service flats of bejaardenvoorzieningen in een rustige, nette, groene omgeving, in de buurt van familie. Ze genieten van hun kleine pensioen of van het om andere mensen te helpen. Ze houden van spelletjes en quizzes, handwerken, kerkebezoek en knutselpuzzels. Ze beproeven hun geluk in kassapelen en loterijen.

Bingol! 'Ik doe al 40 jaar op dinsdag de buitenbal."

ONDERNEMENDE SENIOREN

WONEN **VERVOER** **WILDE TIJD**

Ondernemende paren of alleenstaanden van 60 jaar of ouder. Wonend in een comfortabele flat of appartement in een nette buurt met goede voorzieningen. Zijn met pensioen of werken om andere redenen niet. Ze hebben verschillende interesses, zoals kunst, cultuur, natuur en artikelen. In hun vrije tijd zijn ze actief in de kerk en doen ze aan bridge, puzzelen en vrijwilligerswerk.

Kwaliteitslijn: "Wij maken ieder jaar een paar culturele sinterdrijs."

OUDERE MODALE GEZINNEN

WONEN **VERVOER** **WILDE TIJD**

Modale gezinnen met twee- of uitwonende kinderen. De huishouding is tussen de 45 en 74 jaar. Ze wonen in een koopwoning in wijk of netjes stadsdeel, in een 2-onder-1-kap-, hoek- of rijwoning. Ze zoeken een nette woning in een gezellige buurt. Ze gaan naar de kerk en doen aan vrijwilligerswerk. Daarnaast aan organisatie gericht op maatschappelijk, gemeentelijk, regionaal en andere goede doelen.

Beide zij: "We helpen elkaar hier graag een handje."

PROVINCIALE GEZINNEN

WONEN **VERVOER** **WILDE TIJD**

Oude gezinnen met oudere thuis- of uitwonende kinderen. 'Wonend' in een vrijstaand huis of boerderij in kleine dorpen. Ze zoeken een traditionele, grote woning op ruime kavels. Ze hebben een gemiddeld tot hoog bestedingsgedrag. In hun vrije tijd doen ze veel aan sport, houden van vakanties, klussen en rijden motor. In de vakantie blijven ze in de Benelux. Ze kijken naar regionale radiozenders.

Oost veel thuis best: "Samen uit, samen thuis."

BUURTGERICHTE BURGERS

WONEN **VERVOER** **WILDE TIJD**

Huishouders met een modaal inkomen. De huishouding is tussen de 35 en 54 jaar. Wonend in rijwoningen in (kleine) steden, vaak een huurhuis. Ze zijn op zoek naar een betaalbare woning, in gezellige buurt, met voldoende ontmoetingsplaatsen. Doen veel aan sport, houden van vakanties, klussen en rijden motor. Ze kijken graag naar soap, serie, reality TV en zijn geïnteresseerd in sociale en kassapelen.

Recht voor zijn raap: "Als boven een potje bier en een lekker bakje."

WELGESTELDE (BIJNA) EMPTYNESTERS

WONEN **VERVOER** **WILDE TIJD**

Zeer welgestelde gezinnen met oudere of uitwonende kinderen. 'Wonend' in een representatief huishouden, vaak een vrijstaand huis of twee-onder-1-kap in een omgeving met veel privacy. Huishouding is tussen 45 en 60 jaar. In hun vrije tijd doen ze aan tennis en golf en gaan ze op vakantie. Verder houden ze zich bezig met belangen en zijn ze geïnteresseerd in cultuur, hof en wijlen.

Chique sporter: "We golfen regelmatig."

JONGE MODERNE GEZINNEN

WONEN **VERVOER** **WILDE TIJD**

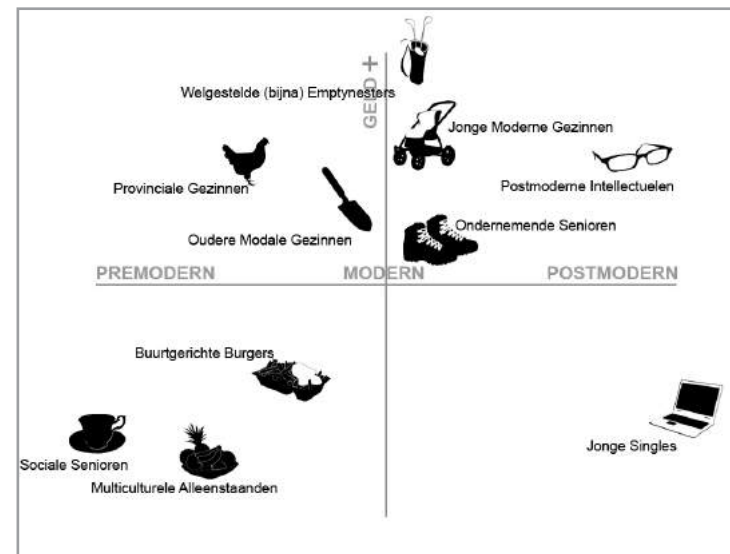
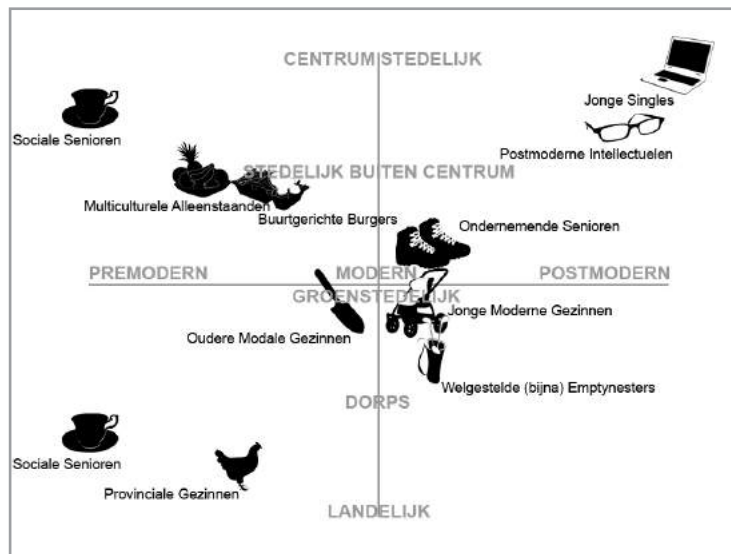
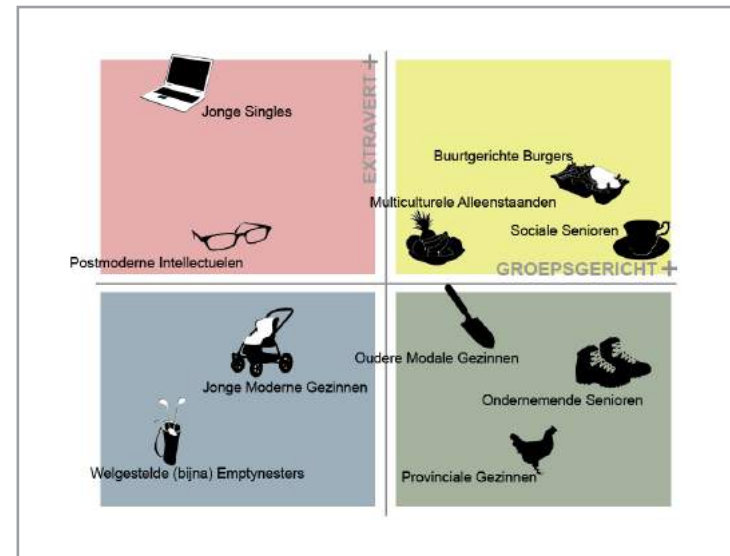
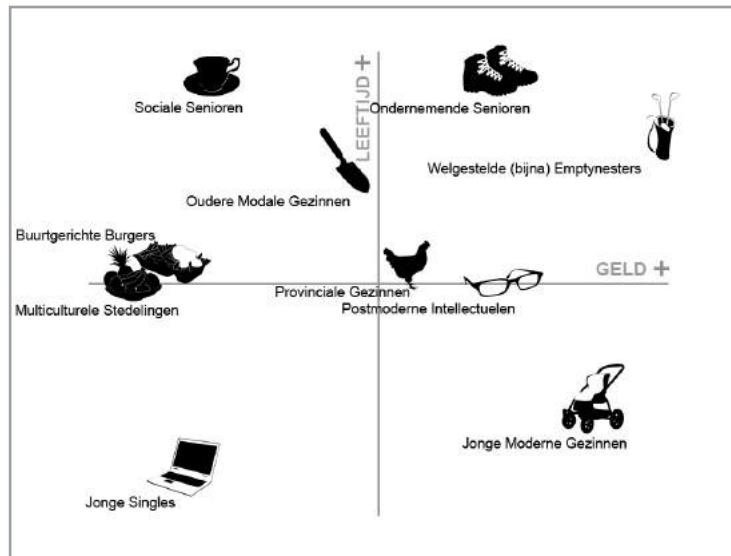
Fulltime werkende tweeouderfamilies, vaak met jonge kinderen. Ze hebben een hoog inkomen en wonen veel in een koopwoning in een dorps- of stadsdeel. Een rustige omgeving en goede verbindingen zijn het belangrijkste. Ze zijn geïnteresseerd in voorlezingen, koken en belangen. Ze zijn zeer actief op internet en bezitten de modernste elektronica.

Gadgets: "We brengen de kinderen?"

Op de rechterpagina zijn de 10 consumentenprofielen afgezet tegen verschillende assen waardoor een beeld ontstaat van de **onderlinge positionering van de profielen**.

Dit zijn van linksboven met de klok mee:

1. mate van inkomen/vermogen en leeftijd
2. mate van groepsgerichtheid en extraverte
3. aard van leefstijl en woonmilieu
4. aard van leefstijl en inkomen/vermogen



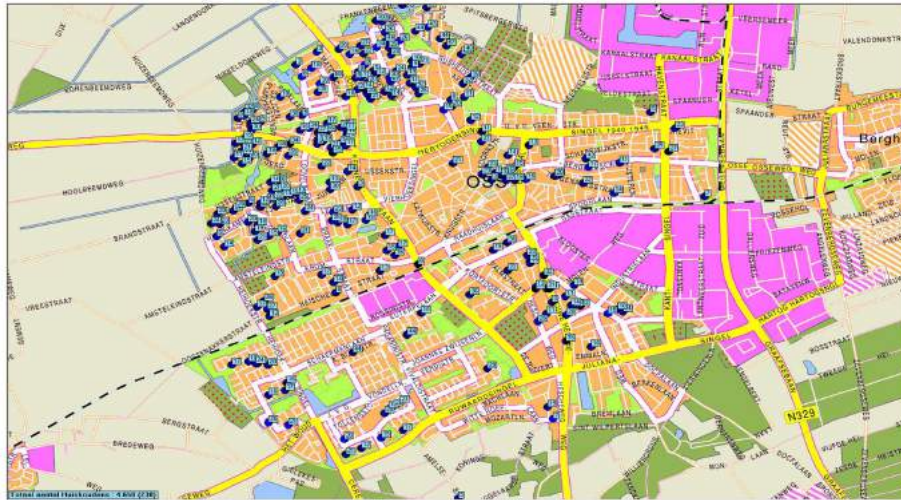
Ter illustratie volgt hier een voorbeeld van verslaglegging waarbij een bepaald **consumentenprofiel geografisch wordt geduid**. In het kaartje zijn de postcodegebieden binnen Oss weergegeven waarin het consumentenprofiel Jonge Moderne Gezinnen het meest dominant voorkomt. Hierdoor ontstaat een beeld van de mate en locatie van clustering van dit profiel. Dit wordt kwantitatief onderbouwd.

De tabel is afgebeeld om inzicht te geven in de **statistische diepgang** van een van de bronnen van de marktscan®. De indexering in de laatste kolom geeft een beeld van de afwijking van de betreffende regio ten opzichte van het Nederlandse gemiddelde. Door dit te scannen kan veel gezegd worden over gedrag en voorkeuren. In dit voorbeeld uit Oss ziet u de voorkeur voor verschillende lifestyle activiteiten.



Jonge Moderne Gezinnen

4.650 hh



150+ kenmerken voor consumentenprofiel opbouw

Lifestyle - Activiteiten	Huishoudens OSS		Huishoudens NEDERLAND		Index
	Aantal	%	Aantal	%	
Attractieparkbezoek	10.496	33,3	1.929.829	26,6	125 *
Bioscoopbezoek	10.868	34,5	2.726.870	37,6	92 *
Casinobezoek	2.772	8,8	481.361	6,6	132 *
Concertbezoek	7.536	23,9	1.967.292	27,1	88 *
Doe het zelf	8.955	28,4	2.017.228	27,8	102 *
Kerkbezoek	2.915	9,2	965.922	13,3	69 *
Museumbezoek	4.787	15,2	1.371.887	18,9	80 *
Theaterbezoek	9.463	30,0	1.887.873	26,0	115 *
Tuinieren	11.949	37,9	2.628.467	36,3	104 *
Vrijwilligerswerk	4.523	14,3	996.927	13,7	104 *
