

# **Een 'locatiezoekmodel' voor vastgoedontwikkelaars**

*Toegepast op Noord-Nederland*

**Een 'locatiezoekmodel' voor vastgoedontwikkelaars.  
Toegepast op Noord-Nederland.**

**Auteur**

Alco Smorenburg  
S1388991

**Rijksuniversiteit Groningen**

Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen  
Master Vastgoedkunde

**Begeleider RuG**

Prof. dr. J. van Dijk

**Tweede beoordelaar RuG**

Prof. dr. E.F. Nozeman

**Begeleiders Strukton Bouw & Vastgoed**

Dirk Jan Bax  
Lennart de Vrijer

Groningen, augustus 2008



## Samenvatting

Het doen van marktonderzoek zal steeds belangrijker worden bij marketing binnen de vastgoedsector. Vastgoedmarketing heeft in Nederland een ondergewaardeerde status. Door gedegen marktonderzoek kan theoretisch gezien voorkomen worden dat er aan vastgoedmarketing gedaan wordt. Er zal dan zodanig gebouwd worden, dat het precies aansluit bij de vraag naar vastgoed. In de praktijk zal er echter altijd aan vastgoedmarketing gedaan moeten worden. Door een gedegen marktonderzoek kan er wel gericht aan vastgoedmarketing gedaan worden.

De vastgoedmarkt is mede complex doordat de overheid de markt reguleert. Door beleidsmatig aan te geven waar vastgoed ontwikkeld kan/mag worden is zij kaderstellend voor projectontwikkelaars. De overheid doet dit onder andere door het bepalen van een kernenstructuur, waardoor de hiërarchie tussen steden bepaald wordt. Zowel de overheidsgegevens als de marktgegevens kunnen samen gecombineerd worden om gemeenten te waarderen op interessantheid voor vastgoedontwikkeling. Dit komt tot uiting in het zogenaamde 'locatiezoekmodel'.

Het locatiezoekmodel is een, voor Strukton Bouw & Vastgoed, ontwikkeld model waarmee aan de hand van criteria gemeenten gewaardeerd kunnen worden. Concreet houdt dat in dat gemeenten (alternatieven) gewaardeerd worden op basis van criteria, die bepalen of een locatie wel of niet geschikt is voor vastgoedontwikkeling. Onderscheid wordt gemaakt tussen vastgoed voor wonen, werken en als voorziening. Deze drie sectoren zijn gekozen door Strukton, omdat deze drie markten voor Strukton Bouw & Vastgoed het meest interessant zijn. Voor wonen zijn de criteria: nieuwbouwverwachting, kernenstructuur en woonkwaliteit meegenomen. Voor werken zijn dat: kernenstructuur, werkgelegenheidsontwikkeling, bevolkingsontwikkeling, opleidingsniveau en vestigingsplaatsvoorkeuren. Voor voorzieningen zijn meegenomen: bevolkingsontwikkeling, aantal detailhandelsvestigingen en kernenstructuur.

Binnen de Noordelijke regio (Friesland, Groningen, Drenthe, Overijssel en de kop van Flevoland) bestaan grote verschillen voor toekomstverwachtingen op de vastgoedmarkt. Belangrijkste locaties voor alle drie vastgoedmarkten (wonen, werken en voorzieningen) zijn Groningen en Assen. Dit komt mede door de invloed van de overheid: het nationaal stedelijk netwerk Groningen-Assen. Specifiek voor woningbouw zijn voor Strukton belangrijk: Groningen, Zwolle, Leeuwarden, Enschede, Assen en Deventer.

Wat de bedrijfslocaties betreft zijn voor Strukton Groningen, Assen, Zwolle, Enschede, Hengelo, Almelo en Deventer interessant.

Voor het bouwen van vastgoed voor voorzieningen zijn de gehele nationale stedelijke netwerken Groningen-Assen en Twente interessant. Dit komt door de grote verwachte bevolkingsgroei in deze twee regio's.

Naast de locaties wordt in het onderzoek ook gekeken naar specifieke kansen op de woningbouwmarkt. Het woningtype bepaalt samen met de locatie of het

ontwikkelen van starterwoningen wel of niet een succes is. Door allereerst te kijken waar de absolute woningbehoefte groot is en vervolgens te kijken waar de toename van het absolute aantal starters groot is, kan bepaald worden waar de starterwoningen gebouwd moeten worden. De perfecte plaatsen voor het ontwikkelen van starterwoningen in de regio Noord zijn: Deventer, Zwolle en Assen.

Naast starters is ook voor ouderen geen standaard woonconcept te noemen. Wederom is de plaats mede bepalend voor het succes van een seniorenwoning. Tussen de starters en de senioren is echter een groot verschil: de senioren willen het liefst in hun woning blijven wonen. Door middel van enkele aanpassingen blijven ze het liefst zitten waar ze zitten. De nieuwe woning moet de perfecte woning zijn in de ogen van de ouderen, anders zullen ze niet bereid zijn te verhuizen. Ouderen zullen vroeg mee moeten participeren bij het ontwikkelen van nieuwe woningen. Meeste kansen voor het ontwikkelen van seniorenwoningen zijn in de grotere kernen zoals Groningen, Assen, Enschede, Zwolle, Deventer en Emmen.

Er wordt in de gemeenten vrijwel hetzelfde omgegaan met vastgoedbeleid. In alle gemeenten is een plan en hebben ze deels zelf grondposities ingenomen. Daarnaast staan ze open voor de markt om ontwikkelingen door te voeren. In veel van de gevraagde gemeenten liggen grote steden, waardoor er veel mogelijkheden zijn op het gebied van vastgoedontwikkeling. Het verschil tussen de gemeenten zal hem zitten of ze wel dan niet ambitieus zijn en in de innovativiteit.

Op de toekomstige demografische ontwikkelingen wordt zeer wisselend ingesprongen. De ene gemeente voert een actieve rol en de ander een passieve. De een beperkt zich tot het maken van plannen terwijl de ander tot concrete projecten komt (kenniscampus Leeuwarden). Het 'probleem' van de vergrijzing wordt wel altijd onderkend maar wordt misschien in een aantal gemeenten nog onderschat.

## Voorwoord

Voor u ligt mijn scriptie die ik heb geschreven in het kader van het afstuderen voor de master Vastgoedkunde aan de Rijksuniversiteit in Groningen. Deze scriptie is geschreven naar aanleiding van een onderzoek bij Strukton Bouw & Vastgoed in Groningen.

Strukton Bouw & Vastgoed zocht een student voor het uitvoeren van een marktonderzoek. In het begin was het allemaal nieuw, maar gaandeweg het onderzoek heb ik het onderwerp steeds meer eigen kunnen maken. Door middel van veel papierwerk (zoals de Nota Ruimte, POP's en regiovisies) heb ik mij goed in kunnen lezen en kunnen verdiepen in het beleid van de overheden. Samen met wat desk-research en tenslotte de casestudy vormt het een goede basis voor het kijken naar interessante bouwlocaties op de vastgoedmarkt.

Mijn dank gaat allereerst uit naar mijn begeleider van de RuG: dhr. Van Dijk. Verder gaat mijn dank naar Strukton Bouw & Vastgoed, met in het bijzonder Dirk Jan Bax en Lennart de Vrijer, die mij prima hebben begeleid tijdens het onderzoek.

Ook Dhr. Nozeman wil ik hartelijk danken, voor de erg interessante discussie en voor het beoordelen van mijn stuk.

Als laatste gaat mijn dank uit naar de contactpersonen van de gemeenten, die een zeer waardevolle bijdrage hebben geleverd. Door een aantal vragen te beantwoorden heb ik dit als casestudy mee kunnen nemen.

Groningen, 2 juli 2008

Alco Smorenburg

# Inhoudsopgave

TITELPAGINA.....	FOUT! BLADWIJZER NIET GEDEFINIEERD.
<b>SAMENVATTING .....</b>	<b>3</b>
<b>VOORWOORD .....</b>	<b>5</b>
<b>HOOFDSTUK 1 INLEIDING .....</b>	<b>9</b>
1.1 AANLEIDING TOT HET ONDERZOEK .....	9
1.2 DOELSTELLING EN PROBLEEMSTELLING .....	10
1.3 WERKWIJZE .....	11
1.4 METHODOLOGIE .....	13
1.5 LEESWIJZER .....	15
<b>HOOFDSTUK 2 HET MARKTONDERZOEK .....</b>	<b>16</b>
2.1 INLEIDING .....	16
2.2 VISIE STRUKTON BOUW EN VASTGOED .....	18
2.3 DE OVERHEIDSVISIE .....	18
2.4 DE MARKT .....	20
2.5 CONCLUSIE .....	22
<b>HOOFDSTUK 3 HET 'LOCATIEZOEKMODEL' .....</b>	<b>23</b>
3.1 INLEIDING .....	23
3.2 HET MODEL IN STAPPEN .....	24
3.3 DE CRITERIA .....	27
3.3.1 Overheids criterium: de kernenstructuur .....	29
3.3.2 Criteria voor wonen .....	30
3.3.3 Criteria voor werken .....	32
3.3.4. Criteria voor voorzieningen .....	35
3.4 CONCLUSIE .....	37
<b>HOOFDSTUK 4 PILOT: REGIO NOORD.....</b>	<b>38</b>
4.1 INLEIDING .....	38
4.2 OVERHEIDSVISIE BINNEN REGIO NOORD .....	39
4.3 MARKTGEGEVENS.....	41
4.3.1 Wonen .....	41
4.3.2 Werken .....	41
4.3.3 Voorzieningen .....	43
4.4 RESULTATEN .....	44
4.4.1 Wonen .....	44
4.4.2 Werken .....	45
4.4.3 Voorzieningen .....	46
4.5 GEVOELIGHEIDSANALYSE .....	49
4.6 CONCLUSIE .....	52
<b>HOOFDSTUK 5 VERTALING NAAR KANSEN VOOR WONINGBOUW .....</b>	<b>53</b>
5.1 INLEIDING .....	53
5.2 DEMOGRAFISCHE GEGEVENS .....	54
5.3 DEMOGRAFISCHE GEGEVENS T.O.V. WONINGBEHOEFTE .....	56
5.4 WOONCONCEPTEN .....	57
5.4.1 Inleiding .....	57
5.4.2 Starters .....	57
5.4.3 Senioren .....	59
5.5 CONCLUSIE .....	60

<b>HOOFDSTUK 6</b>	<b>MULTIPLE CASESTUDY</b>	<b>61</b>
6.1	INLEIDING	61
6.2	GRONDPOSITIES, PLANNEN EN ONTWIKKELINGEN	62
6.3	TOEKOMSTPROGNOSE WONINGMARKT	62
6.4	CONCLUSIE	64
<b>HOOFDSTUK 7</b>	<b>CONCLUSIE EN AANBEVELINGEN</b>	<b>65</b>
<b>LITERATUURLIJST</b>		<b>66</b>
	GEBRUIKTE BRONNEN	66
	GEBRUIKTE WEBSITES	68
	GEBRUIKTE COMPUTERSOFTWARE	68
	INTERVIEWS MAIL/TELEFONISCH	68

# Lijst van figuren en tabellen

## Afbeeldingen

Afbeelding 1.1: Stappenplan marktonderzoek .....	13
Afbeelding 2.1: Actoren op de vastgoedmarkt .....	17
Afbeelding 2.2: Nationale stedelijke netwerken in de Nota Ruimte .....	19
Afbeelding 2.3: Toekomstvisie Provincie Groningen.....	19
Afbeelding 2.4: Welvaartsgroei in Nederland (BBP per hoofd).....	22
Afbeelding 3.1: Schematische weergave van kaderstellend model van het aanbod.....	25
Afbeelding 3.2: Schematische weergave van vraagmodel (markt).....	26
Afbeelding 3.3: De criteria voor de drie verschillende vastgoedmarkten .....	27
Afbeelding 3.4: Grafiek maximumstandaardisatie.....	28
Afbeelding 3.5: Primos-model .....	31
Afbeelding 4.1: Afbakening van de Noordelijke regio .....	38
Afbeelding 4.2: Stukje uit POP II Drenthe .....	39
Afbeelding 4.3: Vestigingsplaatsvoorkeuren van bedrijven .....	42
Afbeelding 4.4: Vestigingsplaatsvoorkeuren van bedrijven doorgetrokken .....	42
Afbeelding 4.5: Interessante woningbouwlocaties .....	44
Afbeelding 4.6: Opbouw van hoogst scorende woningbouwlocaties.....	45
Afbeelding 4.7: Interessante locaties voor bedrijfspanden .....	45
Afbeelding 4.8: Opbouw hoogst scorende locaties voor bedrijfspanden .....	46
Afbeelding 4.9: Interessante locaties voor voorzieningen.....	47
Afbeelding 4.10: Opbouw hoogst scorende locaties voor voorzieningen .....	48
Afbeelding 4.11: Onzekerheidsanalyse voor woningbouw .....	49
Afbeelding 4.12: Onzekerheidsanalyse voor bedrijfslocaties.....	50
Afbeelding 4.13: Onzekerheidsanalyse voor bedrijfslocaties.....	51
Afbeelding 5.1: Ontgroening in regio Noord.....	54
Afbeelding 5.2: Vergrijzing in regio Noord.....	55
Afbeelding 5.3: Woningbehoefte t.o.v. groeisegmenten .....	56

## Tabellen

Tabel 2.1: Prognose gezinnen in Nederland.....	20
Tabel 2.2: Leeftijdprognose bevolking Nederland.....	21
Tabel 3.1: Indelingen in kerngrootte.....	29
Tabel 3.2: Verschillen tussen Primos en provinciale plannen.....	30
Tabel 3.3: Factoren die de vestingplaats voor bedrijven beïnvloeden.....	33
Tabel 4.1: Indelingen in kerngrootte (regio Noord) .....	40
Tabel 5.1: Starterconcepten in de praktijk.....	58
Tabel 5.2: Algemene starterconcepten .....	59
Tabel 6.1 Bevolking in Groningen .....	63
Tabel 6.2: Aanbod en reacties op de woningmarkt in Groningen.....	63



# Hoofdstuk 1 Inleiding

## 1.1 Aanleiding tot het onderzoek

De laatste jaren verschuift het initiatief op de vastgoedmarkt steeds meer van rijksoverheid naar lokale overheden en private partijen (Hermans & De Roo, 2006). De rijksoverheid, die voorheen als producent te werk ging, voert steeds vaker een regierol (Terpstra, 2002). Door het verminderen van de top-down sturing door de rijksoverheid zullen lokale overheden en marktpartijen, waaronder projectontwikkelaars, meer initiatief moeten nemen in de ruimtelijke planning. De ministeries van VROM, LNV, V&W en EZ hebben middels de Nota Ruimte gezorgd voor deze verschuiving van taken en bevoegdheden. In de Nota Ruimte (VROM et al, 2004) wordt aangegeven dat alleen de projecten van nationaal belang door de rijksoverheid worden geregeld. Een voorbeeld is een aangewezen nationaal stedelijk netwerk, om de internationale concurrentiepositie te verbeteren. De overige projecten worden geregeld door de lokale overheden. Op het gebied van vastgoedontwikkeling staat in de Nota Ruimte (VROM et al, 2004) het volgende: *“Provincies en gemeenten zijn verantwoordelijk voor een voldoende en tijdige beschikbaarheid van ruimte voor wonen en werken en de daarbij behorende voorzieningen, groen, water, recreatie, sport en infrastructuur”*. De rijksoverheid beoordeelt vervolgens of in de streek- en structuurplannen voldoende ruimte voor wonen, werken en voorzieningen gereserveerd is. Het rijk heeft bewust gekozen voor een decentrale planningsmethode Dit onder het motto van het subsidiariteitsbeginsel, om zodoende een probleem op te lossen op het niveau waarop het zich afspeelt.

De provincies hebben sinds de komst van de Nota Ruimte een belangrijke rol gekregen. Van de provincies wordt nu verwacht dat zij in het provinciale plan een inschatting maken van de toekomstige plannen voor bedrijventerreinen en woningbouw. In samenwerking met marktpartijen moeten naast het maken van plannen de gemaakte plannen tot realisatie komen. Voor marktpartijen is het mogelijk om op de plannen in te spelen om vervolgens bepaalde projecten op de aangewezen planlocaties te realiseren. Echter is het maar de vraag of de door de lokale overheden opgestelde plannen aansluiten bij de toekomstige vraag voor wonen en werken. Gezien de belangen van de provincies bestaat voor hen de mogelijkheid optimistischer te zijn om zodoende meer projecten te realiseren. Daartegenover bestaat de kans dat een overschot aan projecten tot leegstand kan leiden.

De verwachting is dat de plannen van de lokale overheden aansluiten bij de demografische ontwikkelingen. De bevolking is constant aan verandering onderhevig, wat betreft de kwantiteit en de kwaliteit. Naast de individualisering in de hedendaagse maatschappij is de bevolking ook aan het vergrijzen. Om bij deze vergrijzing aan te sluiten zijn er dan ook plannen gaande voor de eerste seniorenstad in Nederland. De vraag is echter of dit aansluit bij de woonbehoeften van de huidige senioren.

Voor een projectontwikkelaar is het zaak om in die gemeenten te ontwikkelen, waar het product ook daadwerkelijk verkocht kan worden, om zodoende winst te behalen. Strukton Bouw & Vastgoed is één van de projectontwikkelaars op de vastgoedmarkt. Zij wil weten waar de toekomstige vraag naar vastgoed het grootst is, om zodoende bij de vraag aan te kunnen sluiten.

In dit onderzoek zal gekeken worden naar de toekomstige vraag naar vastgoed. De toekomstige vraag naar vastgoed in een bepaald gebied is echter niet eenduidig te bepalen. Om prognoses te maken, zullen deze gebaseerd moeten worden op meerdere gegevens uit verschillende objectieve onderzoeken.

## 1.2 Doelstelling en probleemstelling

Het doel van dit onderzoek is om een algemeen model te maken voor Strukton Bouw en Vastgoed. Met dit model moeten de *beste* bouwlocaties van een bepaald type vastgoed (woning- of utiliteitsbouw) voor de komende jaren opgezocht kunnen worden. Onder deze typen vastgoed vallen gebouwen met de functies wonen, werken en voorziening.

De beste bouwlocaties zijn gebieden waar de vraag naar, het voor Strukton interessante vastgoed het grootst is. Gekozen is voor de grootste vraag, omdat Strukton Bouw & Vastgoed zich voornamelijk richt op de grote projecten. Andere zusterbedrijven richten zich op kleinschalige projecten.

Met het model zal een prognose gemaakt worden van de vraag naar vastgoed in een bepaald gebied.

### Probleemstelling

Wat zijn de beste locaties voor vastgoedontwikkeling en hoe kan een projectontwikkelaar op die locaties aan de vraag van de markt voldoen?

#### *Deelvragen deel 1:*

Aan de hand van welke criteria kan een prognose van de toekomstige kwantitatieve vraag voor vastgoed in een bepaald gebied gemaakt worden?

- ❖ Welke kenmerken van een nieuwbouwproject zijn voor **Strukton** bepalend of het wel dan niet een interessante locatie is voor vastgoedontwikkeling?
  - Welke **beleidsmatige** variabelen hebben invloed op het feit dat een locatie wel dan niet geschikt is voor vastgoedontwikkeling?
    - Welk beleid voert de overheid op het gebied van bundeling of spreiding van stedelijkheid?
  - Welke **demografische** variabelen hebben invloed op het feit dat een locatie al dan niet geschikt is voor vastgoedontwikkeling?
    - Hoe ziet de huidige en toekomstige kwantitatieve samenstelling van de bevolking er uit?
  - Welke **economische** variabelen hebben invloed op het feit dat een locatie al dan niet geschikt is voor vastgoedontwikkeling?

### *Deelvragen deel 2:*

- ❖ Hoe ziet de kwalitatieve nieuwbouwvraag naar vastgoed in een bepaald gebied er uit?
- ❖ Wat zijn voor de komende jaren de **beste nieuwbouwlocaties** in de Noordelijke regio?

### *Hoofdvraag deel 3:*

- ❖ Welke concepten sluiten aan op de toekomstige vraag naar vastgoed?

## **1.3 Werkwijze**

De vastgoedmarkt zal voor dit onderzoek worden ingedeeld in drie afzonderlijke markten: de woningmarkt, de markt voor bedrijfspanden en de markt voor voorzieningen. Deze drie markten zijn gekozen omdat deze voor Strukton Bouw en Vastgoed het meest interessant zijn. Deze drie markten zullen in het onderzoek afzonderlijk behandeld worden, omdat deze markten verschillende kenmerken hebben. Allereerst is de vraag op de markten zeer verschillend. Bijvoorbeeld, bij woningen gaat het om huishoudens en bij bedrijfspanden om bedrijven. Daarnaast zullen bij de drie markten steeds andere variabelen bepalend zijn, als er gekeken wordt of een locatie wel of niet geschikt is.

De start in het onderzoek zal gemaakt worden met het bestuderen van het overheidsbeleid. Ten eerste zal aan de hand van de Nota Ruimte getracht worden te achterhalen hoe het overheidsbeleid op nationaal niveau voor de korte en lange termijn eruit zal zien. Hierbij zal gelet worden op algemene ontwikkelingen binnen het overheidsbeleid, zoals functiemenging, groen rond de stad en de modernisering van bedrijventerreinen. Daarnaast zal gekeken worden naar de ontwikkeling van de betreffende sectoren: wonen, werken en voorzieningen. Er moet gekeken worden naar hoeveel bedrijventerreinen aangelegd moeten worden, maar ook naar hoeveel huizen erbij moeten komen om de natuurlijke aanwas op te vangen. Verder zal onderzocht worden wat de overheid met bepaalde gebieden van plan is, zoals ruimte voor water, de natuur of stedelijke ontwikkeling. Aan de hand van de hiervoor verkregen resultaten zullen bepaalde gebieden beter worden geacht voor ontwikkeling dan andere. Deze gebieden zullen gaandeweg het onderzoek beter onderzocht worden.

Ten tweede zullen de POP's en streekplannen van de provincies bestudeerd worden. Aan de hand van deze gegevens, gecombineerd met cijfers van het CBS en andere onderzoeken worden criteria opgesteld waarvan gedacht wordt dat die eigenschappen bepalen of een gebied wel dan niet geschikt is voor vastgoedontwikkeling. Door het toekennen van wegingsfactoren aan deze criteria kan een multicriteria-analyse worden uitgevoerd. Zodoende krijgen alle gebieden een waardering voor ontwikkeling van woningen, bedrijfspanden en voorzieningen.

Ten derde zal er een casestudy gedaan worden. Er zal nog dieper op de overgebleven gebieden worden ingegaan. Door middel van veldonderzoek bij gemeenten zal getracht worden informatie te vinden over of het mogelijk is in een gebied een bepaald vastgoedobject te realiseren.

In het onderzoek komen een aantal begrippen aan bod, die in andere onderzoeken/rapporten of door mijzelf geïntroduceerd zijn. Hieronder worden deze begrippen toegelicht.

#### *Locatiezoekmodel*

Het locatiezoekmodel is een eigen benaming voor het ontwikkelde model in dit onderzoek. Aan de hand van overheidsbeleid en marktgegevens kunnen projectontwikkelaars interessante locaties vinden voor het ontwikkelen van vastgoed. Interessante locaties zijn locaties waar de vraag het grootst is. Bij het vastgoed is onderscheid gemaakt tussen vastgoed als woning, bedrijfspand of als voorziening.

#### *Interessantheid*

De mate van interessantheid van een locatie is het resultaat van het locatiezoekmodel. De interessantheid van een locatie bepaalt of een locatie interessant is voor ontwikkeling vanuit het oogpunt van de projectontwikkelaar.

#### *Kernenstructuur*

De kernenstructuur is een structuur van door de overheid aangegeven benaming voor kernen in nationale, provinciale of gemeentelijke plannen. De benaming geeft de 'belangrijkheid' van de kern weer. Een streekcentrum is bijvoorbeeld belangrijker dan een substreekcentrum. Voor de vastgoedmarkt geldt: hoe 'belangrijker' de kern hoe meer mogelijkheden er zijn voor vastgoedontwikkeling.

#### *Multicriteria-analyse*

Een multicriteria-analyse is een analyse waarbij met behulp van criteria verschillende alternatieven gewaardeerd kunnen worden. Criteria bij het locatiezoekmodel zijn onder andere: de bevolkingsmutatie, woonkwaliteit, aantal detailhandels per duizend inwoners, etc. Het alternatief met de hoogste score geniet de voorkeur.

#### *Noorden / Regio Noord*

Tot het Noorden behoren normaliter Friesland, Groningen en Drenthe. Strukton verdeelt Nederland in 3 gebieden. Tot de Regio Noord behoren ook Overijssel en de kop van Flevoland (gemeenten Noordoostpolder en Urk).

#### *WGR-plusregio's*

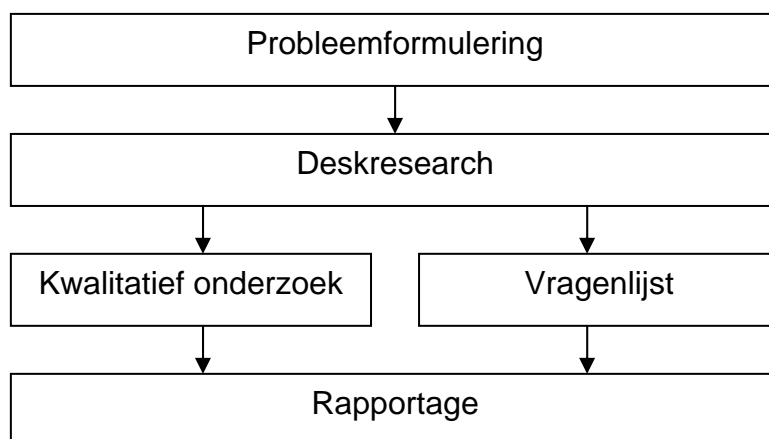
De Wet Gemeenschappelijke Regelingen is een regeling waarbij gemeenten zelf kunnen bepalen op welk gebied ze verplichtend samenwerken met andere regio's. Vaak wordt dit gedaan op het gebied van ruimtelijke ordening, wonen, grondbeleid, milieu, economische ontwikkeling en verkeer en vervoer

## 1.4 Methodologie

In dit onderzoek zal, naast het beschrijven van kenmerken en eenheden, ook getracht worden naar verbanden en verschillen te kijken. Van te voren was er nog geen idee wat er uit zou komen, aangezien er nog geen bestaande theorie over was. Door deze eigenschappen kent dit onderzoek een exploratief karakter (Baarda et al, 2005).

In de vorige paragrafen is inleidend geschreven over de vastgoedmarkt, het beleid en de basis van het onderzoek. Aangezien Strukton wil weten hoe de markt voor vastgoed in elkaar zit is het doen van een marktonderzoek het meest voor de hand liggend. Bij marktonderzoek is het noodzakelijk om een vast stramien te volgen (Broekhoff, 2002). Het globale stappenplan ziet er als volgt uit:

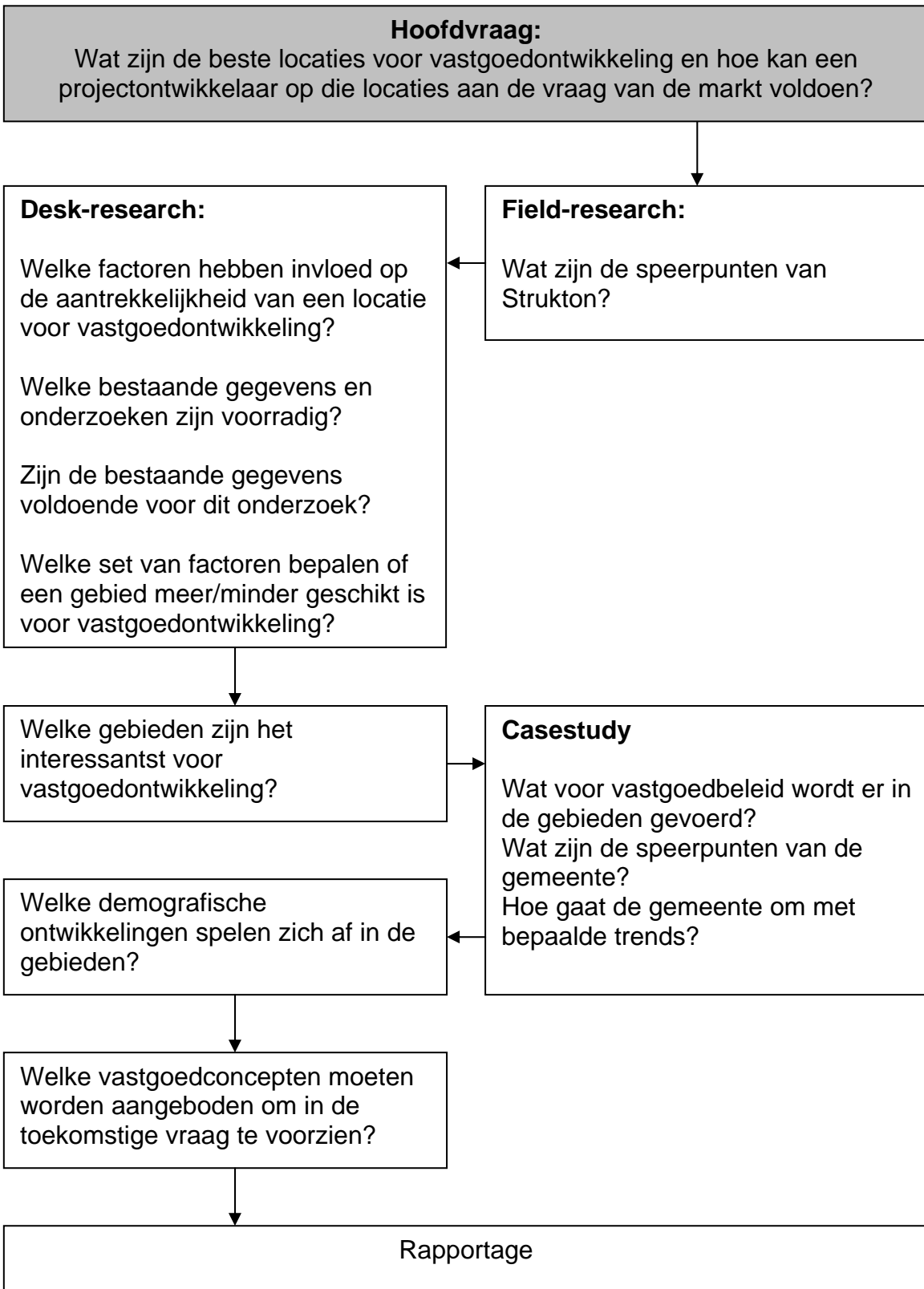
Afbeelding 1.1: Stappenplan marktonderzoek



Bron: Broekhoff (2002)

Zoals het stappenplan laat zien en zoals in paragraaf 1.2 besproken is, is in het onderzoek gestart met het formuleren van een probleem. Naar aanleiding van de probleemstelling zijn hoofd- en deelvragen opgesteld. Deze zijn op de volgende pagina schematisch weergegeven.

In het onderzoek is gebruik gemaakt van zowel deskresearch als fieldresearch. Deskresearch in de vorm van het zoeken en bewerken van bestaand onderzoekmateriaal, zoals van het CBS en VROM. Fieldresearch is gedaan in de vorm van een casestudy van de uitgelichte gemeenten. Aan de hand van een vragenlijst is getracht een zo compleet mogelijk beeld van de vastgoedmarkt in deze gemeenten te verkrijgen.



## 1.5 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 zal een inleiding worden gegeven over marktonderzoek en hoe dit past bij het doen aan vastgoedmarketing. Verder zullen de visies van de belangrijkste partijen (Strukton en de overheid) aan bod komen. Als laatste zal in het kort een inleiding over de huidige markt worden gegeven.

In hoofdstuk 3 zal het 'locatiezoekmodel' uitvoerig besproken worden. Allereerst zal een algemeen stroomschema worden besproken dat heeft geresulteerd tot het model. Daarna zullen voor de vastgoeddeelmarkten (wonen, werken, voorzieningen) de criteria worden besproken, die bepalend zijn voor het feit of een gebied wel dan niet interessant is voor Strukton.

In hoofdstuk 4 zal het Noorden als voorbeeld dienen voor dit model. De gegevens zullen besproken worden, gevolgd door de resultaten. Afgesloten zal worden met een gevoeligheidsanalyse om te bekijken hoe sterk het model is.

In hoofdstuk 5 zal gekeken worden naar kansen op de woningmarkt. De resultaten van het model zullen gekoppeld worden aan de demografische trends. Er zal gekeken worden naar welke woonconcepten waar gerealiseerd moeten worden.

In het laatste hoofdstuk, hoofdstuk 6, zal een korte multiple casestudy gedaan worden van een aantal interessante gemeenten.

## Hoofdstuk 2 Het marktonderzoek

### 2.1 Inleiding

Voor een projectontwikkelaar, maar ook voor producenten van andere producten, bestaat de kans dat een product wordt aangeboden waar geen vraag naar is. Het gevolg op de vastgoedmarkt is leegstand en mogelijk later het slopen van het object. Om dit te voorkomen moeten, daar waar er behoefte naar is, producten worden ontwikkeld. Een voorbeeld hiervan is de varkenscyclus op de kantorenmarkt (De Bot, 2006). De vraag naar kantoren en de prijzen ervan wisselen sterk, waardoor en op bepaalde momenten leegstand optreedt. Omdat vastgoed een lange termijnproductie kent en vastgoed niet verplaatsbaar is, moet er op lange termijn gedacht worden. Dit vraagt van een projectontwikkelaar dat deze onderzoek doet naar de ontwikkeling van de toekomstige vraag naar vastgoed.

Naast het onderzoeken van de markt is het doen van marketing belangrijk bij het verkopen van producten. Door marketing kunnen producenten en klanten beter bij elkaar worden gebracht. Op het gebied van vastgoed heeft marketing een ondergewaardeerde status en krijgt het minder dan aandacht dan in andere sectoren. (De Lathauwer 2005). Het grootste probleem bij vastgoedmarketing zit volgens De Lathauwer (2005) *“in de tijdelijkheid en de plaatselijkheid van het aanbod.”* Daarnaast speelt de complexiteit van vastgoedmarketing een grote rol. *“Een van de belangrijkste complicerende factoren van vastgoedmarketing is de meezijdige vraag, of anders gezegd, de meezijdige behoefte die met één vastgoedproduct beantwoord kan en moet worden, wil het tot een succes gemaakt worden.”* Bij marketing gaat het er om dat ieders behoefte naar behoren wordt bevredigd, daarbij hebben veel actoren invloed op het eindproduct. Op afbeelding 2.1 zijn in de bovenste drie segmenten de actoren op de vastgoedmarkt weergegeven. In de onderste helft staan de behoeften die de consumenten graag bevredigd willen zien: een goede locatie, bijpassende functies en een stedenbouwkundige kwaliteit.



Afbeelding 2.1: Actoren op de vastgoedmarkt



Bron: De Lathouwer (2005)

Alle actoren hebben verschillende wensen, die allemaal (gedeeltelijk) bevredigd moeten worden. Zo ook de overheid. Naast de bevrediging van de wensen van de overheid legt de overheid de vastgoedmarkt ook beperkingen op. Doordat de overheid de markt reguleert wordt het vrije marktmechanisme beperkt. Dit zorgt er ook voor dat de vastgoedmarketing complexer wordt.

*“Marktonderzoek is één van de belangrijkste marketingfuncties in de vastgoedsector”* (De Lathouwer, 2005). Door de markt goed te kennen, kan marketing worden gevoerd in bepaalde segmenten of sectoren. Zo kunnen in die segmenten of sectoren producten verkocht worden en kan winst behaald worden. Volgens Wagenmakers en Buist (2007) wordt onder marktonderzoek verstaan: *“het systematisch en objectief zoeken naar en het analyseren van gegevens die van belang zijn voor het vaststellen en het oplossen marketingproblemen”*.

In dit marktonderzoek zal dus systematisch en objectief gezocht moeten worden. Het systematisch zoeken wordt gedaan door eerst te kijken naar wat voorradig is en vervolgens te kijken of deze onderzoeken voldoende zijn om het tot een goed onderzoek te laten leiden. Door deze gegevens grondig te bestuderen, kan er een compleet beeld geschetst worden en kan er systematisch gewerkt worden. Het objectieve onderzoek komt tot uiting in de objectieve gegevens van bestaande onderzoeken. Als laatste vormt het marketingprobleem de basis van het onderzoek: het aanbod laten aansluiten bij de toekomstige vraag. Echter moet door middel van dit onderzoek een marketingprobleem voorkomen worden. Door het aanbod goed aan te laten sluiten bij de toekomstige vraag, wat betreft locatie en kwaliteit kan theoretisch gezien voorkomen worden dat projectontwikkelaars marketing doen. In de praktijk zal er altijd aan marketing gedaan moeten worden. Door een gedegen marktonderzoek kan de marketing gericht worden.

## **2.2 Visie Strukton Bouw en Vastgoed**

Naast de overheid, die in de volgende paragraaf wordt behandeld, is de projectontwikkelaar een belangrijke actor op de vastgoedmarkt. Één van de projectontwikkelaars is Strukton Bouw & Vastgoed. Strukton Bouw & Vastgoed is een onderdeel van het overkoepelende Strukton. Strukton Bouw & Vastgoed wil zich onderscheiden ten opzichte van andere vastgoedbedrijven door in een vroeg stadium mee te denken over een project om zodoende kennis en kunde in te kunnen brengen. Door Design, Build & Maintain wil Strukton proberen om tot slimmere oplossingen te komen.

Dit onderzoek is uitgevoerd in samenwerking met Strukton Bouw & Vastgoed. Het bedrijf wil weten hoe het goed kan inspringen op veranderingen op de vastgoedmarkt. Strukton wil kennisspeler worden op de vastgoedmarkt dat zich richt op de groeisegmenten binnen de markt. Deze meerwaarde kan onder andere behaald worden door de kennis over de klant te hebben.

Strukton wil ten eerste weten wat voor hen, in hun regio Noord, goede locaties zijn om bepaalde typen vastgoed te realiseren. Waar voorheen vooral op intuïtie en ervaring locaties voor vastgoedontwikkeling werden gevonden, wil Strukton nu een algemeen model voor handen hebben om een objectief oordeel te kunnen geven.

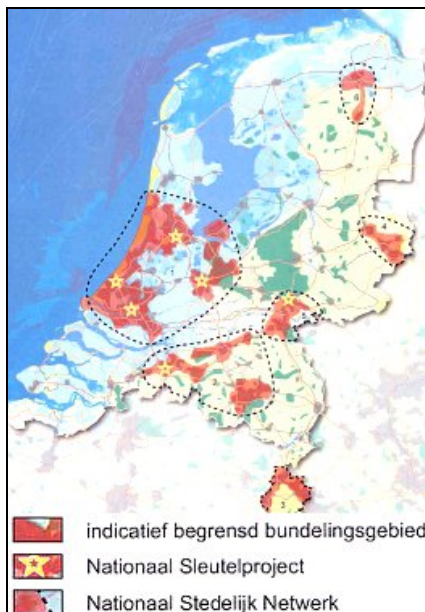
Daarnaast wil het bedrijf weten welke gebouwen gerealiseerd moeten worden om bij de daadwerkelijke vraag aan te sluiten. Hierbij zal de markt onderverdeeld moeten worden in segmenten en zal er gekeken moeten worden naar welke concepten bij welke segmenten passen.

## **2.3 De overheidsvisie**

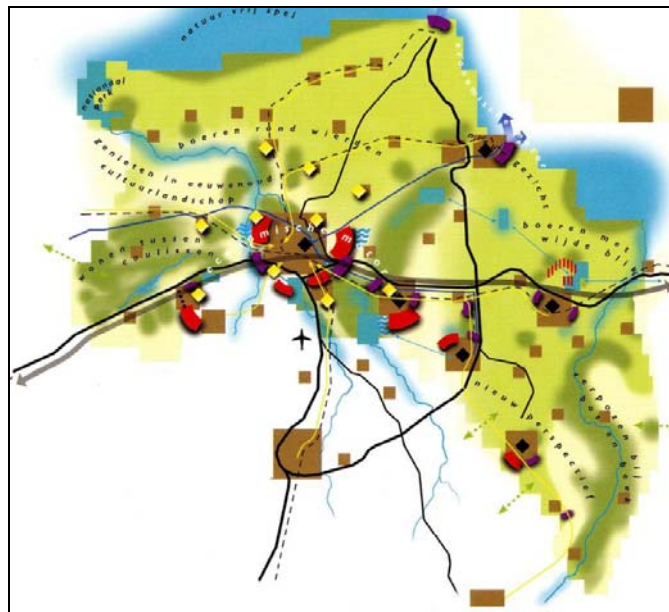
De algemene overheidsvisie op het gebied van de ruimtelijke ordening komt tot uiting in de in 2004 gepresenteerde Nota Ruimte. Een belangrijk doel van deze nota is om de internationale concurrentiepositie te verbeteren. Dit moet bereikt worden door samenwerking tussen steden, in onder andere WGR-plusregio's, en het bundelen van infrastructuur en verstedelijking. De rijksoverheid heeft hierbij een nationaal stedelijk netwerk aangewezen, die prioriteit genieten (zie afbeelding 2.2). De verdere uitwerking van de provincies is overgedragen aan de provincies zelf. Op afbeelding 2.3 is een weergave van de toekomstige provincie Groningen uit het provinciaal omgevingsplan van Groningen. Er heeft een verschuiving in sturingseenheid plaatsgevonden: van stad naar stedelijk netwerk. Met twijfelt hierbij of door deze verschuiving van stad naar stedelijk netwerk de problemen beter opgelost kunnen worden. (Olden, 2006)

Afbeelding 2.2: Nationale stedelijke netwerken in de Nota Ruimte

Afbeelding 2.3: Toekomstvisie Provincie Groningen



Bron: VROM et al (2004)



Bron: Provincie Groningen (2006)

Steden nemen een belangrijke plaats in binnen de stedelijke netwerken in de Nota Ruimte. De verhouding van de stad tot het platteland kent dan ook al een lange geschiedenis. De vraag blijft: waarom is de stad opgebouwd zoals nu? Aan de hand van de bid-rent theorie van Alonso (1964) kan de indeling van de stad verklaard worden. De commerciële activiteiten vestigen zich voornamelijk in het centrum, omdat de overige bedrijven en huishoudens de hoge prijzen in het centrum niet kunnen betalen. De bedrijven en huishoudens die dit niet kunnen betalen zullen zich buiten de stad vestigen. Door het aanwijzen van een mal (nationaal stedelijk netwerk) en een contramal (platteland) in de Nota Ruimte, betekent het niet dat de stad en het platteland alleen maar tegenover elkaar staan. De gebieden die elkaars tegenovergestelde zijn, zullen elkaar juist versterken (Hermans & De Roo, 2006). De mal kan namelijk niet meer zonder de contramal, wat haaks staat op de theorie van Alonso. Bij Alonso worden de kern en de periferie tegenover elkaar geplaatst (Hermans & De Roo, 2006). Door het groeien van de steden en door het bundelen van verstedelijking, zullen de vastgoedprijzen in de steden nog hoger worden. Naast de stad zelf is het platteland ook belangrijk voor de stad. Door het aanwijzen van een hiërarchie binnen de kernen en het voorkeur geven van de ene stad boven een andere, zullen er groeisteden ontstaan waar het aanbod van vastgoed geconcentreerd wordt. Gevolg hiervan zou kunnen zijn dat het platteland verloederd door de trek naar de steden (aangezien hier het aanbod is). Echter staat in de Nota Ruimte ook vermeld dat het platteland vitaal moet blijven door aanbod te creëren voor de natuurlijke aanwas.

De nationale stedelijke netwerken uit de Nota Ruimte zorgen voor een hiërarchie tussen steden. De ene stad blijkt dus 'belangrijker' te zijn dan andere,

oftewel de ene stad heeft de voorkeur, wat betreft het bouwen van vastgoed, boven een andere stad. Wanneer er aan hiërarchie tussen steden wordt gedacht, wordt dit al snel in verband gebracht met Christaller. Met de centrale-plaatsentheorie trachtte Christaller te bewijzen dat *“het patroon van steden en dorpen niet geheel willekeurig tot stand gekomen zou zijn, maar onderhevig is aan wetmatigheden, die het aantal, de grootte en de onderlinge afstand van steden van een bepaalde grootte bepalen”* (Buursink 1971). Het strakke geometrische patroon van zeshoeken dat ontstond was echter niet de kern van zijn theorie, maar de hiërarchie die ontstond op basis van functies in/van de stad (Buursink, 1971). Voor het ontstaan van een hexagonaal patroon was de belangrijkste aanname van Christaller dat de bevolking homogeen over het gebied verdeeld is, wat praktisch gezien vrijwel nooit zal voorkomen. Vandaar dat dit model in de praktijk ook maar sporadisch voorkomt. Wat echter wel opgaat voor de meeste regio's is de hiërarchie tussen steden. Een door Buursink (1971) gemaakte kanttekening is dat het hiërarchisch systeem alleen werkelijkheidswaarde heeft in een regionaal systeem. Dus binnen een regio kunnen steden ingedeeld worden op hiërarchie, wat gedaan is in de provinciale plannen. Aangezien provincies ontzettend veel verschillen, qua beleid, maar ook qua financiële sturing, kunnen twee steden uit verschillende provincies moeilijk vergeleken worden. Voor dit onderzoek is dit toch zo goed mogelijk geprobeerd.

## 2.4 De markt

Wanneer er gesproken wordt over de markt op het gebied van vastgoed, staat de bevolking centraal. De bevolking woont in huizen, vormt bedrijven die gehuisvest moeten worden en maakt gebruik van voorzieningen. De markt is zowel kwantitatief als kwalitatief constant aan veranderingen onderhevig. De belangrijkste kwantitatieve verandering is dat de Nederlandse bevolking de komende jaren zal blijven groeien. Uit onderzoek van het CBS (Garssen en Van Duin, 2006) blijkt dat de Nederlandse bevolking in 2034 haar maximum (ongeveer 17 miljoen inwoners) zal bereiken, waarna de daling zal worden ingezet.

Vanuit kwalitatief oogpunt zijn er meerdere factoren die een rol spelen, belangrijk zijn het aantal personen per huishouden en de leeftijdsamenstelling. Naar verwachting van het CBS (Van Agtmaal-Wobma en Van Duin, 2007) zal het aantal huishoudens tot 2035 toe te nemen. Daarna zal naast de bevolking het aantal huishoudens ook verminderen.

Tabel 2.1: Prognose gezinnen in Nederland

	2007	2020	Absoluut verschil
<b>Alleenstaand</b>	2.556.154	3.103.466	547.312
<b>Paren met kind</b>	2.067.576	2.016.899	<b>-50.677</b>
<b>Paren zonder kind</b>	2.066.259	2.156.802	90.543
<b>Eenouder met kind</b>	461.104	491.421	30.317

Bron: Statline (2008)

In Nederland is er sprake van gezinsverdunning, oftewel de huishoudens worden kleiner. In tabel 2.1 is duidelijk weergegeven dat het aantal alleenstaanden flink zal toenemen in de komende jaren. Dit komt doordat er in Nederland een trend van individualisering gaande is. Door onder andere de groeiende welvaart, stijging van het opleidingsniveau en meer informele menselijke betrekkingen willen Nederlanders minder afhankelijk zijn van de directe omgeving (Hermans & De Roo, 2006). Voor de woningmarkt heeft dit grote gevolgen. Er zullen meer woningen gebouwd worden en personen willen meer ruimte. Een ander gevolg van de individualisering is de toename van het aantal tweede woningen (Hermans & De Roo, 2006). Verder wil de individualiserende mens keuzemogelijkheden wat betreft de woning. De diversiteit zal toenemen en ook het opdrachtgeverschap zal veranderen. Door middel van bijvoorbeeld particulier opdrachtgeverschap kan de burger meer invloed hebben op de te bouwen woning.

Wat de leeftijdsamenstelling van de Nederlandse bevolking betreft zijn er momenteel twee duidelijk trends zichtbaar: vergrijzing en ontgroening. In tabel 2.2 kan worden gezien dat alleen de groep senioren toeneemt en dat de andere groepen kleiner worden. Door de 'babyboom' van na de Tweede Wereldoorlog is Nederland momenteel aan incidentele vergrijzing onderhevig. Daarnaast is door de stijging van de levensverwachting ook sprake van structurele vergrijzing, waardoor gesproken kan worden van een 'dubbele vergrijzing'. De ontgroening ontstaat doordat tussen 2000 en 2010 het aantal geboorten is afgenomen en zal blijven afnemen (Van Duin et al, 2006). De verwachting is dat dit in 2025 weer is opgelost.

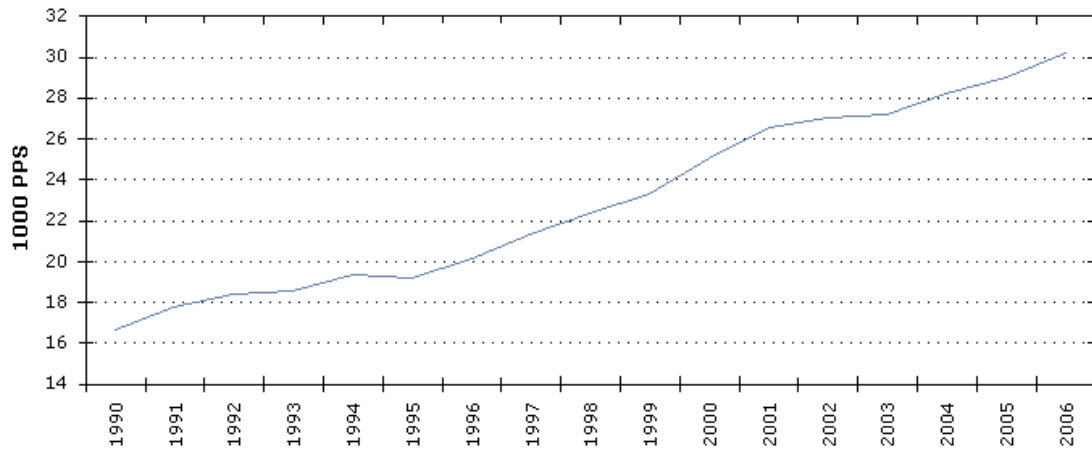
Tabel 2.2: Leeftijdsprognose bevolking Nederland

	<b>2007</b>	<b>2020</b>	<b>Absoluut verschil</b>
<b>0-25 jaar</b>	4.922.760	4.702.524	<b>-220.236</b>
<b>25-65 jaar</b>	9.064.200	8.764.329	<b>-299.871</b>
<b>65 jaar en ouder</b>	2.367.009	3.281.031	914.022

Bron: Statline (2008)

Als laatste is de toegenomen welvaart van invloed op de woningmarkt. Door het steeds maar stijgende Bruto Binnenlands Product per hoofd van de bevolking (zie afbeelding 2.4) zijn de huizenprijzen gestegen en gaan mensen in steeds duurdere huizen wonen.

Afbeelding 2.4: Welvaartsgroei in Nederland (BBP per hoofd)



Bron: Statline (2008)

## 2.5 Conclusie

Vastgoedmarketing heeft in Nederland een ondergewaardeerde status. Door gedegen marktonderzoek kan theoretisch gezien voorkomen worden dat er aan vastgoedmarketing gedaan wordt. Er zal dan zodanig gebouwd worden, dat het precies aansluit bij de vraag naar vastgoed. In de praktijk zal er echter altijd aan vastgoedmarketing gedaan moeten worden. Door een gedegen marktonderzoek kan er wel gericht aan vastgoedmarketing gedaan worden. Strukton wil door middel van een marktonderzoek zich richten tot de groeisegmenten van de bevolking in de meeste interessante gebieden. Algemene trends binnen die bevolking zijn momenteel ontgroening, vergrijzing, gezinsverdunding en welvaartstoename. Al deze trends hebben invloeden op de vastgoedmarkt.

De vastgoedmarkt is mede complex doordat de overheid de markt reguleert. Door beleidsmatig aan te geven waar vastgoed ontwikkeld kan/mag worden is zij kaderstellend voor projectontwikkelaars. De overheid doet dit onder andere door het bepalen van een kernenstructuur, waardoor de hiërarchie tussen steden bepaald wordt. Waar de overheid vaak tegenover projectontwikkelaars geplaatst wordt, zijn er mogelijkheden om door middel van samenwerking tussen private en publieke partijen bepaalde projecten te realiseren.

## Hoofdstuk 3 Het 'locatiezoekmodel'

### 3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk staat het locatiezoekmodel centraal. Waar in het vorige hoofdstuk een inleiding is gegeven over het overheidsbeleid en de samenstelling van de markt, wordt in dit hoofdstuk de vertaalslag gemaakt van gegevens naar criteria. Gegevens zijn getallen, kaarten en teksten die voortkomen uit onderzoeken en publicaties. De criteria zijn de input voor de multicriteria-analyse. Voor bepaalde gegevens is de vertaalslag makkelijker dan voor andere. Aan de ene kant zijn er onderzoeken waaruit getallen meteen naar voren komen, maar aan de andere kant zijn er onderzoeken waarbij kaartmateriaal of teksten vertaald moeten worden naar getallen.

Het locatiezoekmodel is een model waarmee op basis van de gekozen criteria achterhaald kan worden welke locaties geschikt en minder geschikt zijn voor vastgoedontwikkeling. Bij vastgoedontwikkeling wordt onderscheid gemaakt tussen projecten voor wonen, werken en voorzieningen.

Het model zal op gemeentelijk niveau worden toegepast, omdat het gemeentelijk niveau het laagste niveau is waarvan benodigde gegevens beschikbaar zijn. Strukton geeft de voorkeur aan een zo laag mogelijk niveau omdat zij het liefst zo precies mogelijk wil weten waar het vastgoed gerealiseerd zal moeten worden. Andere mogelijkheden zoals provinciaal of stadsgewest zijn dus niet geschikt, aangezien het provinciale niveau te algemeen is en van alle stadsgewesten geen gegevens beschikbaar zijn.

Onder de locaties wordt in het vervolg de gemeenten verstaan. Bij grote steden bestaat een gemeente vrijwel alleen uit de stad, zoals bij Groningen, Zwolle of Enschede. Toch wordt ook bij deze steden de hele gemeente bedoeld.

Het model is in afbeeldingen 3.1 en 3.2 weergegeven als een stroomschema waarmee de verbanden tussen de factoren en de criteria worden weergegeven. De factoren bepalen samen de vraag naar vastgoed. De criteria komen voort uit bestaande gegevens in onderzoeken, literatuur en ruimtelijke plannen.

Eenzijds is er een aanbodmodel ontwikkeld dat gericht is op de visie van de overheid. Door het maken van de Nota Ruimte en de provinciale plannen, bepaalt de overheid op grote schaal waar het vastgoed gesitueerd kan/mag worden. Anderzijds is er het vraagmodel. Dit model is gericht op de vraagmarkt, waarin de consument centraal staat. Hierin wordt onderscheid gemaakt tussen de vraag naar woningen, vastgoed voor bedrijven en vastgoed als voorziening. Op alle drie markten bestaat de vraag uit andere consumenten: huishoudens, bedrijven of de bevolking.

### 3.2 Het model in stappen

Het locatiezoekmodel bestaat uit 5 belangrijke stappen. In de eerste 3 stappen staan de doelen van de actoren aan de aanbodkant centraal. Er wordt gekeken naar de plannen van de overheid en van de vastgoedontwikkelaar. Het model zal kaderstellend zijn voor het aanbod, aangezien de overheid meestal grenzen stelt, maar lang niet altijd zelf bepaalt waar welk vastgoed wordt ontwikkeld. Stappen 4 en 5 zijn gericht op de vraag naar vastgoed, waarbij de bevolking een centrale rol inneemt. De donkergekleurde vakken van afbeelding 3.1 en 3.2 worden als criteria meegenomen in de multicriteria-analyse

Aanbodsmodel (zie afbeelding 3.1):

1. Bedrijfsvisie
2. Nationale overheidsvisie
3. Provinciale overheidsvisie

Vraagmodel (zie afbeelding 3.2):

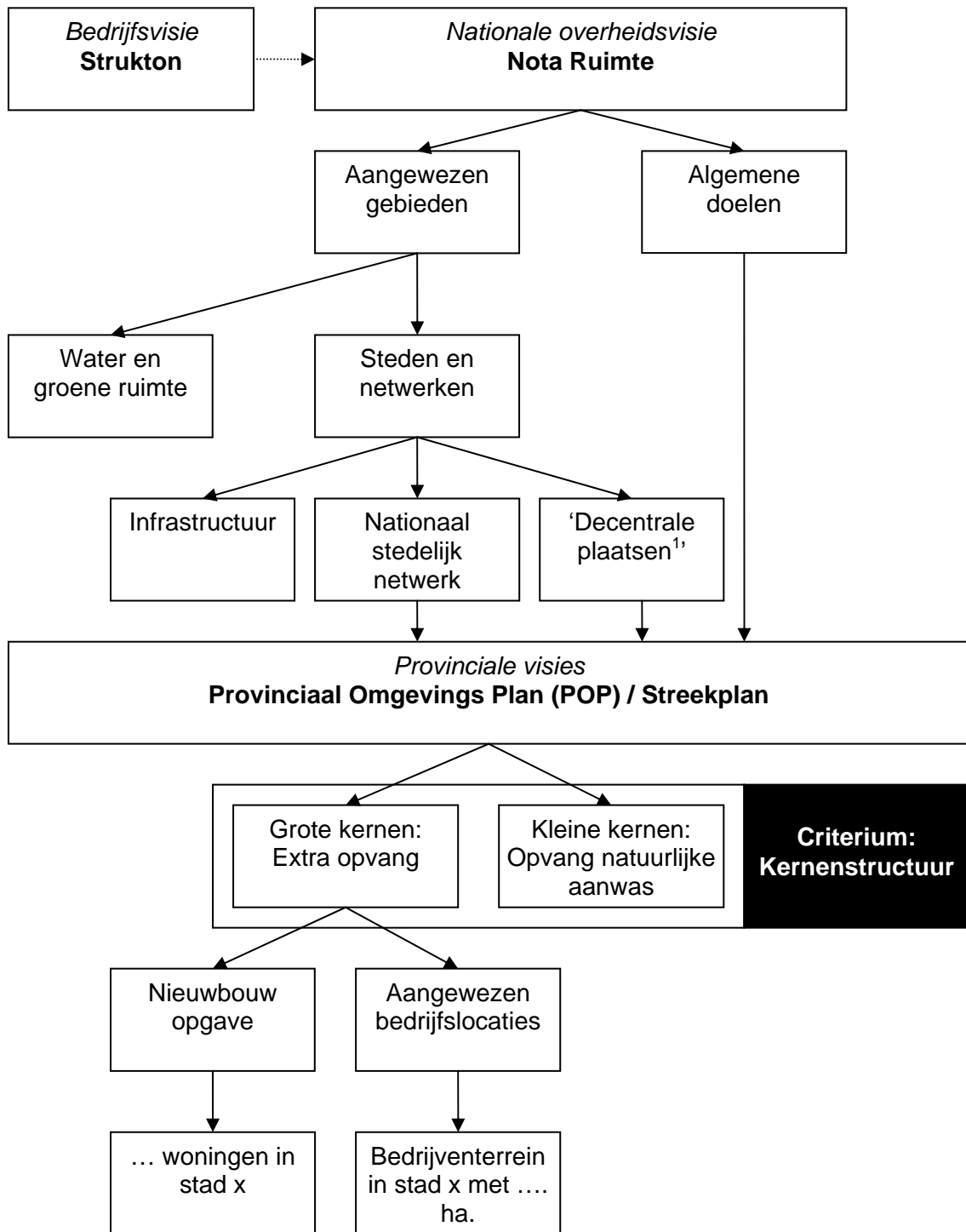
4. Kwantitatieve marktanalyse
5. Kwalitatieve marktanalyse

Door de bedrijfsvisie van Strukton in het beginstadium van het model mee te nemen wordt alle informatie bekeken vanuit het oogpunt van het bedrijf. Hierdoor wordt vanaf het begin alle informatie gefilterd, om zodoende alleen de voor het bedrijf relevante informatie mee te nemen. Een voorbeeld hiervan is het beleid van greenports in de Nota Ruimte. Als het bedrijf totaal niet geïnteresseerd is het ontwikkelen van greenports (zoals bij Strukton), dan hoeft dat ook niet meegenomen worden in de analyse.

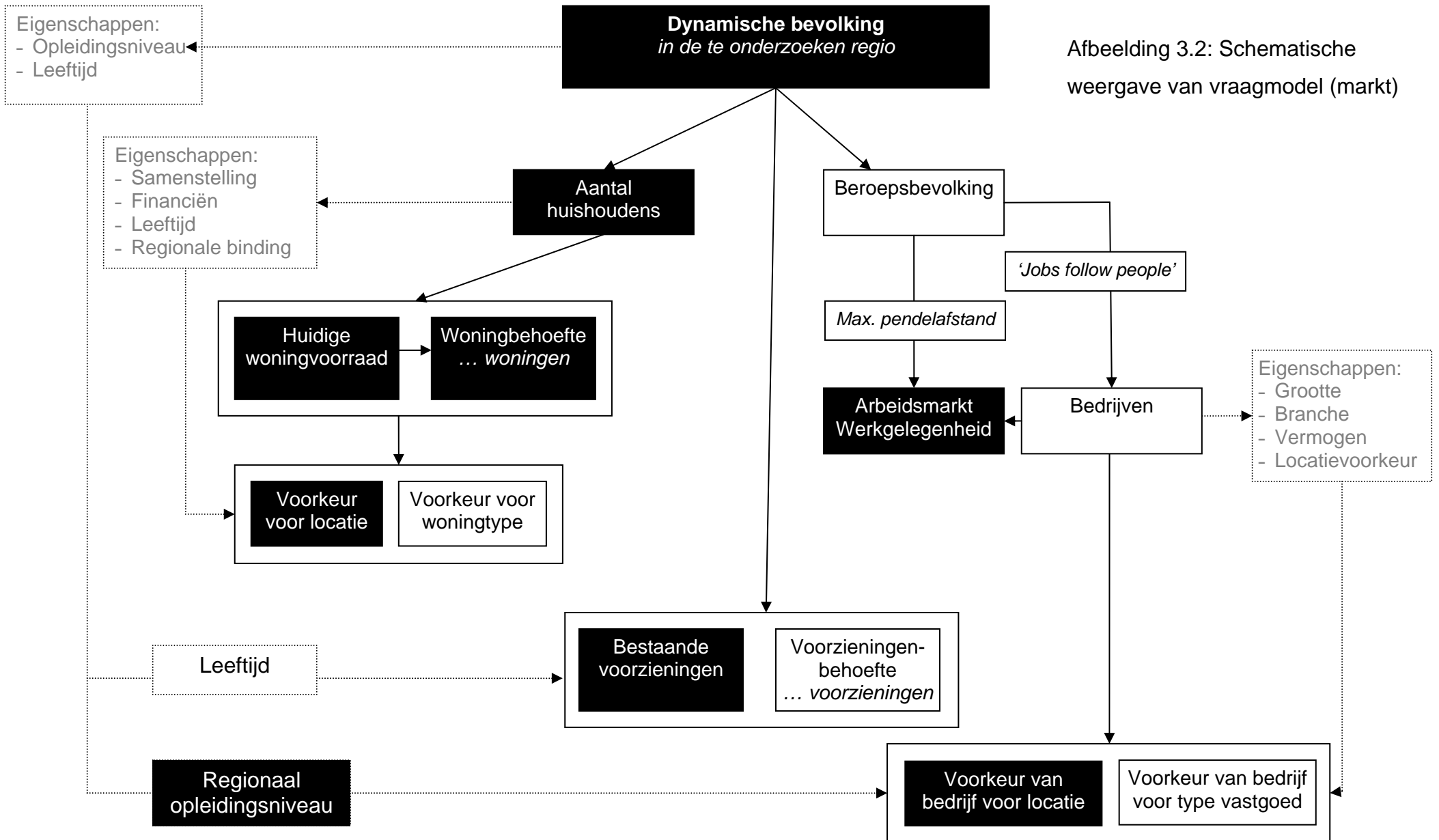
In het vraagmodel zal eerst de omvang van de markt worden onderzocht. Er zal naar voren komen hoe groot de markt is en hoe deze verdeeld is over de ruimte. Vervolgens zal een kwalitatieve analyse worden uitgevoerd. Bij de kwalitatieve analyse kan de markt worden doorvertaald naar kansen voor het bedrijf. Hierbij kan op het gebied van woningen bijvoorbeeld worden gedacht aan het ontwikkelen van een seniorenconcept, bij een grote vraag van senioren.



Afbeelding 3.1: Schematische weergave van kaderstellend model van het aanbod



<sup>1</sup> Onder decentrale plaatsen worden die plaatsen verstaan die op lager overheidsniveau in de plannen voorkomen. In de nota ruimte komen deze plaatsen niet voor, maar wel in provinciale plannen zoals POP's en streekplannen.



Afbeelding 3.2: Schematische weergave van vraagmodel (markt)

### 3.3 De criteria

In voorgaande paragraaf is besproken hoe de markt en de overheid kunnen worden geanalyseerd door deze te vertalen naar eigenschappen van een gebied. Door een schematische weergave van de markt te creëren kan aan de hand van de gegevens bepaald worden welke locaties geschikt of minder geschikt zijn voor vastgoedontwikkeling. In afbeelding 3.3 zijn de gebruikte gegevens voor wonen, werken en voorzieningen schematisch weergegeven.

	Wonen	Werken	Voorzieningen
<b>Beleid</b>	Kernenstructuur		
<b>Demografisch</b>	Woningbehoefte	Bevolking	Bevolking
		Opleidingsniveau	
<b>Voorraad</b>			Detailhandels/Bev
<b>Economisch</b>		Werkgelegenheid	
<b>Kwalitatieve waardering</b>	Woonkwaliteit	Vestigingsplaatswaardering	

Afbeelding 3.3: De criteria voor de drie verschillende vastgoedmarkten

In de volgende paragrafen worden de gegevens naar criteria omgezet en uitgebreid behandeld. De criteria staan in het onderzoek centraal. Door aan de criteria wegingsfactoren toe te kennen, kan het ene criterium zwaarder meewegen dan het andere. Deze wegingsfactoren zijn in overleg met Strukton en naar aanleiding van de literatuur bepaald. Echter is het naïef om te zeggen dat dit de enige correcte wegingsfactoren zijn. Daarom is in paragraaf 4.5 een gevoeligheidsanalyse uitgevoerd.

Om de criteria bij elkaar op te kunnen tellen en zodoende de gemeenten te vergelijken moeten alle gegevens eerst worden gestandaardiseerd. Daarbij is gekozen voor de interval standaardisatiemethode.

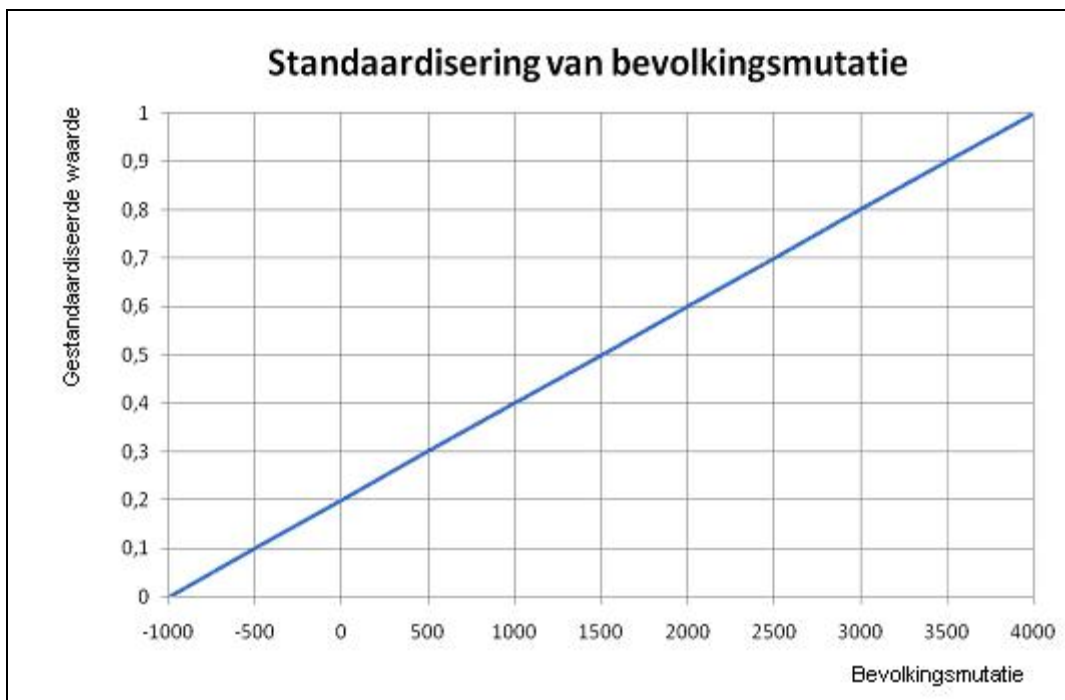
Door gebruikt te maken van een intervalstandaardisatie krijgen alle gestandaardiseerde waarden een score tussen 0 en 1, waarbij de laagste score 0 wordt en de hoogste score 1. De gestandaardiseerde waarde wordt als volgt berekend (Hellendoorn, 2001):

Box 3.1: Formule voor gestandaardiseerde waarde

$$\frac{\text{score} - \text{laagste score}}{\text{hoogste score} - \text{laagste score}} = \text{gestandaardiseerde waarde}$$

Het grootste voordeel van deze standaardisatiemethode is dat de grootte van negatieve getallen ook in beschouwing wordt genomen. Bij bijvoorbeeld een maximumstandaardisatie zouden alle negatieve getallen de waarde nul krijgen. De waarde van een negatief getal is belangrijk doordat ook een negatief getal iets zegt over de toekomst. In een gemeente met een minimale bevolkingsdaling zal door onttrekkingen (bijvoorbeeld sloop) aan de woningvoorraad de komende jaren toch gebouwd moeten worden. In een gemeente met een grote bevolkingsdaling zal dat minder snel zo zijn.

Afbeelding 3.4: Grafiek maximumstandaardisatie



### 3.3.1 Overheids criterium: de kernenstructuur

De Nota Ruimte heeft als één van de kerntaken om de internationale concurrentiepositie te versterken. Door economie, infrastructuur en verstedelijking te bundelen moet dit bereikt worden. In de nota zijn nationaal stedelijke netwerken aangewezen, waarbinnen de gemeenten moeten samenwerken om samen de regio te versterken. De meeste bedrijvigheid en woningen moeten gevestigd worden in deze gebieden. In de kleine dorpen mag alleen ontwikkeld worden voor de natuurlijke bevolkingsaanwas. Tussen de kleine dorpen en het nationaal stedelijke netwerk zitten nog een aantal andere grootheden. In tabel 3.1 staat weergegeven hoe de steden vanuit de provinciale en nationale plannen worden ingedeeld.

Tabel 3.1: Indelingen in kerngrootte

Waarde	Provincie
5	Nationaal stedelijk netwerk
4	Voorkeurskernen van rijksoverheid
3	Stedelijk knooppunt
2	Streekcentrum
1	Regionaal centrum
0	Kleine kern

Om de gemeenten onderling te vergelijken is gekeken naar de 'ranking' van de grootste kern binnen de gemeente. De gemeenten hebben een waarde gekregen tussen 0 en 5. Een gemeente binnen een nationaal stedelijk netwerk krijgt de waarde 5, een gemeente waarbinnen een stedelijk knooppunt waarde 3, enz. Om gemeenten binnen verschillende provincies onderling te vergelijken is er gekeken naar inwoneraantallen, omdat niet elke provincie gelijke benamingen heeft voor de kernen. Zo komen in Overijssel bijvoorbeeld stedelijke knooppunten voor en in Friesland bedrijfsconcentratiekernen.

Bij de kernwaarden geldt: hoe hoger het getal, hoe interessanter de locatie voor de projectontwikkelaar. Zo is een gemeente met bijvoorbeeld 10.000 inwoners verspreid over tien kernen voor de projectontwikkelaar minder interessant dan een gemeente met één kern van 10.000 inwoners. In de kern van 10.000 inwoners zullen de plannen van grotere omvang zijn. Naast de grootte van de kernen zijn de overheidsinvloeden belangrijk. In Friesland bijvoorbeeld is Leeuwarden de enige stad die geen woningbouwplafond heeft (Van den Bos, 2008). De ene stad wordt, wat betreft de mogelijke hoeveelheid te ontwikkelen

vastgoedobjecten, door de beaming van de kern (bijvoorbeeld streekcentrum of kleine kern) beperkter dan andere.

### 3.3.2 Criteria voor wonen

Het aantal huishoudens is grotendeels bepalend voor het aantal gewenste woningen in een gebied. Om het aantal woningbehoevende eenheden te berekenen, moet het aantal huishoudens gecorrigeerd worden voor: niet woningbehoevende huishoudens, urgente starters en urgente woningverlaters. Om als laatste de stap van woningbehoevende eenheden naar nieuw te bouwen woningen te maken, moet gecorrigeerd worden voor het aantal onttrekkingen (Venhorst en Van Wissen, 2007).

Er zijn tal van bureaus en instituties die onderzoek doen naar de gewenste toekomstige woningvoorraad en de toekomstige woningbehoefte. Voorbeelden hiervan zijn Pearl, Primos en Derks, die in een onderzoek van Venhorst en Van Wissen (2007) vergeleken zijn. Naast de bureaus en instituties maken ook provincies plannen over het aantal nieuw te bouwen woningen. Uit onderzoek van Venhorst en Van Wissen (2007) blijkt dat hoe dichter de onderzoekers bij het vuur zitten hoe optimistischer de veronderstellingen zijn. Locale prognoses, zoals prognoses van provincies en gemeenten, blijken dan ook niet altijd reëel te zijn. In tabel 3.2 is van een aantal gemeenten de gegevens weergegeven van Primos (nationaal onderzoek) en het lokale plan.

Tabel 3.2: Verschillen tussen Primos en provinciale plannen

<b>Gemeente</b>	<b>Primos</b>	<b>Plan</b>
Emmen	454	308
Groningen	1020	1547
Kampen	289	155
Leek	60	200
Mentwerwolde	18	108
Smallingerland	245	332
Stadskanaal	120	317
Totaal regio Noord <sup>1</sup>	12383	13593

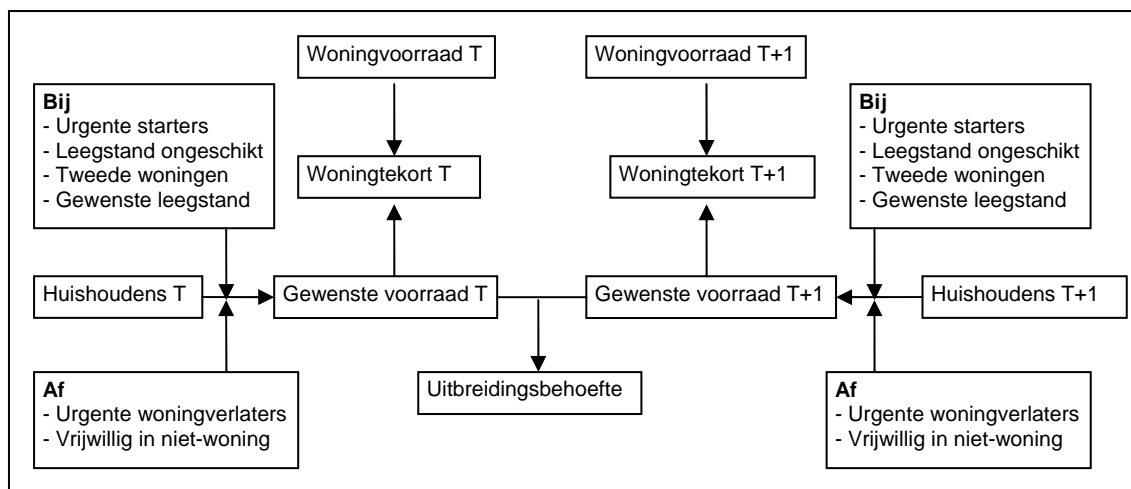
Bron: ABF Research (2005), Provinciale plannen

In het onderzoek van Venhorst en Van Wissen (2007) is een vergelijking gemaakt tussen het PEARL-model (CBS, RPB), Primos (ABF Research), Derks (Universiteit Maastricht) en provinciale prognoses (IPB). In dit rapport wordt aanbevolen om niet zomaar de prognoses van de provinciale overheden te volgen, maar in ieder geval ook nationale prognoses mee te nemen (PEARL en Primos). Verder wordt hierin gesteld dat de onderzoeken van Primos, Pearl en IPB (provinciaal) technisch van zeer goede kwaliteit zijn. *“Dat garandeert natuurlijk geen ‘juiste’ voorspellingen, maar wat uit deze modellen komt is wel het beste wat er te bieden is”*. Verder wordt geconcludeerd dat het model van

<sup>1</sup> Met regio Noord bedoelt Strukton: de provincies Friesland, Groningen, Drenthe en Overijssel. En de Flevolandse gemeenten Noordoostpolder en Urk.

Derks wat minder betrouwbaar zou zijn, doordat het vrij eenvoudig is opgesteld. Doordat in het PEARL-model geen woningbehoefteprognose zit is er voor dit onderzoek gekozen voor het Primos model, gemaakt door ABF Research. Primos staat voor: prognose, informatie, monitoring system. In dit model wordt niet met scenario's gewerkt, maar wordt de meest waarschijnlijke toekomstverwachting weergegeven. Aan de hand van CBS gegevens wordt de migratie (zowel binnenlands als buitenlands), geboorte en sterfte verwerkt tot het aantal huishoudens. In onderstaand stroomschema (afbeelding 3.5) zijn de factoren weergegeven, die Primos gebruikt, om de uitbreidingsbehoefte te berekenen.

Afbeelding 3.5: Primos-model



Bron: ABF Research (2005)

Naast de kwantitatieve woningbehoefte speelt de kwaliteit van de woonomgeving ook een rol bij de prognoses voor de woningbouw. De vraag is of de woonkwaliteit van invloed is op de locaties waar woningen ontwikkeld moeten worden. Aangezien een projectontwikkelaar wil bouwen waar vraag is, moet er gekeken worden naar het invloed van de woonkwaliteit op de vraag in een bepaald gebied. Om na te gaan waar de vraag naar woning het grootst is, moet er gekeken worden naar de migratieprocessen. In een onderzoek van Brown en Moore (1970) is een raamwerk gecreëerd waarbinnen de beslissing van huishoudens om te verhuizen is geanalyseerd. Brown en Moore (1970) stellen dat mensen een bepaalde waardering geven aan een bepaalde locatie, in waarde van nut. Wanneer dit nut niet (meer) aansluit bij de persoonlijke behoeften gaat het huishouden overwegen te verhuizen. Hierbij zal het nut op de nieuwe locatie altijd hoger zijn dan op de oorspronkelijke locatie. Het migratieproces kan volgens Brown en Moore (1970) worden onderverdeeld in twee fasen: de beslissing om naar een nieuwe woning te zoeken en de daadwerkelijke verhuisbeslissing, waarbij voor een bepaalde bestemming wordt gekozen. In de eerste fase spelen de pushfactoren een rol, die de locatie als onprettig laten ervaren. In de tweede fase van het migratieproces speelt het nut op de toekomstige locatie een belangrijke rol. Echter het nut van een huishouden is erg complex aangezien het voor verschillende huishoudens uit verschillende factoren bestaat. De pullfactoren zorgen ervoor dat een locatie

interessanter wordt om er naar toe te verhuizen. Uit onderzoek van Brown en Moore (1970) blijkt dat huishoudens kijken naar: bereikbaarheid, fysieke eigenschappen van de omgeving, voorzieningen, sociale omgeving en eigenschappen van de woning. Huishoudens geven gemiddeld gezien de voorkeur aan woningen met een hogere waardering, echter past dit niet altijd binnen de mogelijkheden van het huishouden. Bij die mogelijkheden is het budget een belangrijke factor.

Bij een onderzoek naar de woonkwaliteit kan er op twee manieren onderzoek worden gedaan: er kan gekeken worden naar het ideaalplaatje of naar de realiteit. Wanneer er gekeken wordt naar het ideaalplaatje, blijkt uit onderzoek dat veel mensen op de Veluwe zouden willen wonen (Pellenburg & Van Steen, 2005). De keuze van de indicatoren en het perspectief is bij een onderzoek naar woonkwaliteit erg belangrijk.

In het onderzoek van Pellenburg en Van Steen (2005) staat dat er twee onderzoeken zijn gedaan naar de woonkwaliteit. Enerzijds is er gekeken naar indicatoren, zoals veiligheid, meer dan 6 kamers, groen, een garage, enz. In een ander onderzoek is gekeken naar werkgelegenheid, huizenprijzen, etc. Voor dit marktonderzoek is het tweede onderzoek als criterium meegenomen, aangezien het eerste onderzoek geen goede weergave is van de mogelijkheid van de Nederlandse bevolking. Iedereen wil natuurlijk een garage, groen, veiligheid en het werk om de hoek, maar door meerdere factoren, waaronder de financiën, is dat niet voor iedereen mogelijk.

Ter afsluiting kan gezegd worden dat de kwantitatieve prognoses het meest belangrijk zijn voor de prognoses voor de woningvraag. In de kwantitatieve prognose is de bevolkingsontwikkeling en de woningvoorraad meegenomen. Voor de multicriteria-analyse zal dit criterium als meest belangrijke worden aangenomen.

De overige twee criteria: kernenstructuur van de overheid en woonkwaliteit zullen beide meewegen, maar niet de overhand hebben. Een hoge kernenstructuur en woonkwaliteit zegt wel iets over de bouwmogelijkheden en de wil van de markt, maar geeft niet een orde grote aan van het aantal nieuw te bouwen woningen. De overheid geeft een richting aan waar in de toekomst wel of niet gebouwd zal/kan worden. De voorkeur van de markt speelt een rol, maar niet iedereen kan precies daar wonen, waar deze ook wil. Men is afhankelijk van het aanbod. Door deze informatie te overleggen met Strukton is gekomen tot de volgende gewichten: bevolking (60%), overheid (20%) en kwaliteit (20%).

### *3.3.3 Criteria voor werken*

De vestigingsplaatstheorieën van een bedrijf hebben al een lange historie. Vanuit de ondernemers gezien, zijn in de loop der tijd steeds andere factoren bepalend geweest voor de locatiekeuze van bedrijven.

In de jaren dertig van de vorige eeuw was het Christaller die de centrale plaatsen theorie introduceerde. De afstand tot de markt stond hierbij centraal. Vragers moesten een afstand afleggen om een product te kopen. Wanneer



deze afstand voor hen te groot was waren zij niet bereid om het product te kopen. Doordat de bevolking niet evenredig over het land verdeeld is, gaat deze theorie niet in zijn totaliteit op. Wat nog wel van toepassing is, is de hiërarchie tussen de plaatsen. Daarbij geldt, hoe gespecialiseerder de producten die verkocht worden, hoe groter het verzorgingsgebied dat zij nodig hebben. Deze producten zijn dus vooral te koop in de grotere steden.

Nadat ondernemers vooral naar de afstand tot de markt keken, stond de industriële revolutie voor de deur. Hierin werden fabrieken nabij of in steden gebouwd. Arbeiders trokken naar de stad en de steden begonnen te groeien waardoor een groot aantal agglomeratievoordelen en schaalvoordelen voor ondernemers werd gecreëerd.

Na de groei van de steden volgde de suburbanisatie. Door de verslechterde vestigingssituatie in de steden trokken bedrijven naar de rand (of in de buurt) van de stad omdat daar betere voorwaarden waren. Na bedrijven volgden ook bewoners, die een beter woonklimaat prefereerden.

In de jaren tachtig werden de steden herontdekt en momenteel zijn de steden nog steeds gewild voor bedrijven. De markt is niet meer het meest bepalend voor een bedrijf om zich te vestigen. Momenteel zijn de overheidsinvloeden, volgens bedrijven, het meest van invloed voor de locaties van bedrijven. Daarnaast spelen factoren als opleidingsniveau en ICT infrastructuur momenteel een grote rol. In onderstaande tabel zijn de belangrijkste vestigingsplaatsfactoren van de afgelopen eeuw weergegeven.

Tabel 3.3: Factoren die de vestigingsplaats voor bedrijven beïnvloeden

<b>Fase I: Industriële revolutie</b>	<b>Fase II: Periode na 1950</b>	<b>Fase III: 2000 e.v.</b>
Transportkosten van grondstoffen en producten	Nabijheid van afzetmarkten	Overheidsinvloeden op de locatiekeuze
Arbeidskosten	Nabijheid van leveranciers en dienstverleners	Niveau van 'institutional thickness'
	Andere agglomeratievoordelen	Kenniscentra en ICT-infrastructuur
		Kwaliteit en mentaliteit van de arbeidskrachten
		Milieu-aspecten
		Representatieve bedrijfslocaties
		Kwaliteit v.h. woon- en recreatiemilieu
Neoklassieke locatietheorie	Groeipool theorie cumulatieve causatie theorie	Behaviourale en institutionele theorie
Regionale concentratie	Stedelijke agglomeratie	Ruimtelijk diffusie

Bron: Pellenbarg (2006)

In het onderzoek van Hoogstra et al. (2005) wordt geconcludeerd dat 'de bedrijven de banen volgen'. Het komt er op neer dat de grootte van de bevolking mede bepalend is voor het aantal bedrijven dat in de nabijheid

gevestigd is. De bevolkingsgroei is dus een belangrijk criterium als men kijkt of een gemeente wel of niet geschikt is als vestigingsplaats voor bedrijven.

Een tweede belangrijk criterium is de ontwikkeling van de werkgelegenheid in de laatste jaren. Op een dip van 2003 t/m 2005 na is het aantal banen in Nederland sinds 1991 jaarlijks gegroeid (Broersma et al, 2008). In 2006 nam het aantal banen in het Noorden (Friesland, Groningen en Drenthe) met slechts 0,3% toe (Boersma et al, 2008). Het landelijke gemiddelde was echter 0,7%. Doordat de doorwerking naar het Noorden een vertraging met zich mee brengt wordt verwacht dat de komende jaren de werkgelegenheid in het Noorden zal blijven groeien. Doordat er in de afgelopen jaren sprake is van een trend, is de absolute werkgelegenheidsgroei tussen 2003 en 2007 een goed criterium voor de ontwikkeling van de toekomstige werkgelegenheid.

Naast de objectieve gegevens, hebben bedrijven ook voorkeuren voor vestigingsplaatsen. Uit onderzoek van Meester et al. (2006) blijkt dat er regionale verschillen zijn in waardering van de locatie als vestigingsplaats. Door middel van een subjectieve waardering van 70 vestigingsplaatsen zijn bedrijven uit verschillende sectoren benaderd. Door de kaart die hieruit is ontstaan mee te nemen als derde criterium wordt ook met voorkeuren van bedrijven rekening gehouden.

Als laatste criterium wordt het opleidingsniveau binnen een gemeente meegenomen, omdat de bedrijven de kwaliteit van de arbeidskrachten belangrijk vinden. Het CBS heeft onderzoek gedaan naar het aantal laag, middel en hoog opgeleide mensen. Voor de berekening van het opleidingsniveau zie box 3.2.

### Box 3.2: Berekening van het opleidingsniveau

$$\text{Opleidingsniveau} = (\text{Laag} * 1) + (\text{Middel} * 2) + (\text{Hoog} * 3) / \text{Beroepsbevolking}$$

Laag = Aantal mensen binnen beroepsbevolking dat een lage opleiding heeft afgerond

Middel = Aantal mensen binnen beroepsbevolking dat een middelhoge opleiding heeft afgerond

Hoog = Aantal mensen binnen beroepsbevolking dat een hoge opleiding heeft afgerond

Het opleidingsniveau is gewaardeerd als getal tussen 1 en 3 met 2 decimalen. Hoogste waarde in regio Noord heeft de Groningse gemeente Haren met 2,45. Laagste waarde heeft de Friese gemeente Ferwerderadiel met een waarde van 1,32.

Al met al zijn er vijf criteria waarmee samen de verwachting van de grootste vestigingslocaties van bedrijven voorspeld kan worden. De bevolkingsontwikkeling is hierbij als belangrijkste aangenomen, omdat dit een prognose is. Daarnaast volgen steeds meer bedrijven de bevolking. Het opleidingsniveau wordt als minst belangrijke aangenomen, omdat het niet voor alle bedrijven relevant is. Een aantal (specialistische) bedrijven zullen kijken naar het opleidingsniveau, maar niet alle. De andere criteria: ontwikkeling werkgelegenheid 2003-2007, vestigingsvoorkeuren van bedrijven en kernenstructuur (overheid) zullen allemaal ongeveer even belangrijk zijn. Aan

de hand van deze gegevens en in overleg met Strukton is gekozen voor de volgende verdeling: bevolking (30%), kernstructuur (20%), werkgelegenheid (20%), vestigingsvoorkeuren (20%) en opleidingsniveau (10%).

#### *3.3.4. Criteria voor voorzieningen*

Er zijn veel verschillende soorten voorzieningen. Omdat het in het onderzoek niet mogelijk is om alle (specialistische) voorzieningen te bestuderen wordt in dit onderzoek onder voorzieningen de detailhandels verstaan. De bevolking maakt gebruik van de voorzieningen. De kern van de theorie van Christaller vormt de relatie tussen de bevolkingsomvang van een gebied en het voorzieningenniveau (Borchert en De Kruijff, 1991). Hierbij komt het begrip drempelwaarde aan bod, dat staat voor de grootte van het marktgebied. De functies met een hoge drempelwaarde komen alleen voor in centrale plaatsen. Oftewel voorzieningen waarvoor een omvangrijke bevolking nodig is komen vooral voor in de centrale (grote) plaatsen.

Uit onderzoek van Borchert en De Kruijff (1991) blijkt dat voor centra veel factoren een rol spelen voor het voorzieningenniveau. Belangrijke factoren hiervoor zijn: demografische ontwikkelingen (samenstelling van huishoudens, vergrijzing, ontgroening), maatschappelijke ontwikkelingen (mode, individualisering) en individuele ontwikkelingen (zoals de leefstijlen). Daarnaast blijkt de omvang van de bestedingen van de bewoners een positieve invloed te hebben op de consumptieve vraag en dus op bijvoorbeeld de detailhandel. De bevolking heeft een kleine invloed op het aantal voorzieningen in een kern. Wanneer er een klein aantal mensen in een stad bijkomt betekent dat niet altijd dat er voorzieningen bijkomen, maar bij de komst van een groot aantal mensen zullen er ongetwijfeld wel een aantal voorzieningen bijkomen.

Strukton richt zich niet op de specialistische voorzieningen, zoals sport en recreatie. Bij de voorzieningen wordt daarom vooral naar de detailhandels gekeken. Wanneer een vergelijking tussen steden wordt gemaakt om de verzorgingshiërarchie van de steden te bepalen blijkt de bevolking wel een belangrijke rol te spelen (Borchert en De Kruijff, 1991). Dit komt doordat de hierboven genoemde overige factoren over de Nederlandse gemeenten redelijk gelijk zullen zijn.

Een tweede factor dat voor dit onderzoek van belang is, is het overheidsbeleid op het gebied van de voorzieningen. In de Nota Ruimte staat dat het ABC-locatiebeleid is vervangen door het beleid van WGR-plusregio's en provincies. In het Provinciaal Omgevingsplan van Groningen komt het er op neer dat het aantal voorzieningen in de stad redelijk overeen komt met de hiërarchie van de steden. Daarom is de hiërarchie van de steden binnen een gemeente een tweede belangrijke factor om mee te nemen in de analyse.

Als laatste factor wordt het aantal detailhandelsvestigingen per duizend inwoners van de gemeente meegenomen om te laten zien wat er momenteel aanwezig is in de gemeente. In een stad met veel detailhandelsvestigingen zal het ontwikkelen van een nieuwe vestiging minder interessant zijn dan een stad met weinig detailhandels. Door de hevige concurrentie zal de markt er minder

aantrekkelijk zal zijn. Verder zijn er ook kleine dorpen waar geen detailhandel aanwezig is en waar deze ook niet zouden kunnen bestaan.

Voor voorzieningen komt het er op neer dat de bevolking het belangrijkste criterium is voor de voorspelling van het aantal nieuw te bouwen voorzieningen. De bevolkingsontwikkeling voorspelt voor het grootste gedeelte waar nieuwe voorzieningen zullen komen. Als tweede speelt de overheid hierbij een rol. De ene stad wordt 'belangrijker' dan de andere, waardoor er meer voorzieningen ontwikkeld kunnen/zullen worden.

Doordat het criterium, het aantal detailhandelsvestigingen per duizend inwoners, niet de overhand mag krijgen is aan dit criterium de laagste wegingsfactor toegekend. Wanneer twee gemeenten een gelijke kernwaarde hebben met een gelijke bevolkingsontwikkeling, zal het huidige aantal vestigingen de doorslag geven. In overleg met Strukton is gekozen voor de verhouding: bevolking (50%), overheid (30%) en aantal detailhandelsvestigingen per duizend inwoners (20%).

### 3.4 Conclusie

Het locatiezoekmodel is een model waarmee aan de hand van criteria gemeenten gewaardeerd kunnen worden. Concreet houdt dat in dat gemeenten (alternatieven) gewaardeerd worden op basis van criteria, die bepalen of een locatie wel of niet geschikt is voor vastgoedontwikkeling. Onderscheid wordt gemaakt tussen vastgoed voor wonen, werken en als voorziening. Deze drie sectoren zijn gekozen door Strukton, omdat deze drie markten voor Strukton Bouw en Vastgoed het meest interessant zijn.

In overleg met Strukton en aan de hand van gegevens uit de literatuur is tot de volgende conclusies gekomen.

Voor wonen is gekozen voor de volgende wegingsfactoren:

❖ Kernen	20%
❖ Behoeft (Primos)	60%
❖ Woonkwaliteit	20%

Voor werken is gekozen voor de volgende wegingsfactoren

❖ Kernen	20%
❖ Werkgelegenheid	20%
❖ Bevolkingsprognose	30%
❖ Subjectieve waardering	20%
❖ Opleidingsniveau	10%

Voor voorzieningen is gekozen voor de volgende wegingsfactoren:

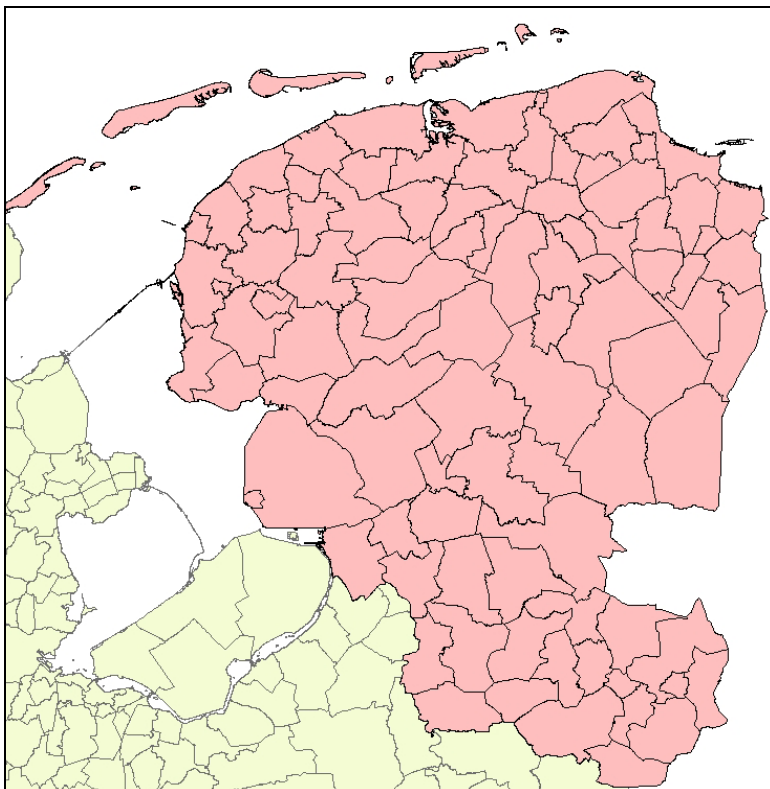
❖ Kernen	30%
❖ Bevolkingsontwikkeling	50%
❖ Ratio detailhandels/bevolking	20%

Aan de hand van de gevoeligheidsanalyse kan gekeken worden of de resultaten gelijk blijven bij andere wegingsfactoren.

## Hoofdstuk 4 Pilot: regio Noord

### 4.1 Inleiding

Strukton Bouw & Vastgoed heeft Nederland ingedeeld in drie regio's: Noord, Midden en Zuid. De pilot in dit hoofdstuk zal gaan over de Noordelijke regio (zie afbeelding 4.1). Tot de Noordelijke regio behoren de gemeenten in Friesland, Groningen, Drenthe, Overijssel, en de kop van Flevoland (Noordoostpolder en Urk).



Afbeelding 4.1: Afbakening van de Noordelijke regio

Binnen de regio zijn grote verschillen. Zo ligt bijvoorbeeld in het noordoosten van Groningen het dorpje Ganzedijk, dat volgens onderzoek van KAW (2008) architecten gesloopt zou moeten worden wegens verpaupering en leegstand. Daarnaast liggen binnen deze regio ook de zeer ambitieuze stedelijk netwerken Twente en Groningen-Assen. De verschillen tussen locaties zijn groot, maar er zijn ook verschillen binnen de markt. Zowel bewoners als bedrijven hebben een voorkeur voor een vestigingsplaats. De een woont liever in een groen dorpje, terwijl de ander het liefst in het centrum van de stad woont. Om voor een projectontwikkelaar in te springen op de vraag van de markt in de Noordelijke regio moet een algemene analyse worden gedaan met behulp van het 'locatiezoekmodel', dat in het vorige hoofdstuk uitgebreid is behandeld. De analyse vindt plaats op gemeenteniveau.

## 4.2 Overheidsvisie binnen regio Noord

Alle provincies in Nederland zijn in bezit van een provinciaal plan, hetzij in de vorm van een provinciaal omgevingsplan (POP), hetzij in de vorm van een streekplan. Een groot verschil tussen een POP en een streekplan is de wettelijke geldigheid. Het streekplan moet eens in de tien jaar vernieuwd worden, terwijl een POP eens in de vier jaar vernieuwd moet worden (Provincie Groningen, 2006 en Noord Holland, 2008) .

Onder de noordelijke regio vallen vijf provincies, met allemaal hun eigen plan, dat onderling verschillen toont, maar ook overeenkomsten. In Groningen geldt momenteel het tweede POP, terwijl ze bezig zijn met POP III. Daarvan wordt verwacht dat het in 2009 uitkomt. In Drenthe is het momenteel vigerende plan POP II, dat dateert van 2004. Friesland is in het bezit van een recent streekplan, dat dateert van 2007. Het streekplan in Flevoland is onderdeel van het omgevingsplan, dat dateert van 2006. Overijssel heeft ook een streekplan, dat dateert van 2000 en inmiddels daarbij een groot aantal herzieningen heeft ondergaan.

Naast de provinciale plannen zijn er ook nog een aantal samenwerkingsplannen. Een voorbeeld hiervan is de regiovisie Groningen-Assen. Doordat in de nota ruimte samenwerking tussen de gemeenten wordt gestimuleerd, zullen er steeds meer van deze regionale plannen komen.

Zoals in hoofdstuk 3 is besproken, wordt de overheidsvisie vertaald naar het criterium: de kernenstructuur. In alle provinciale plannen, worden de kernen gerangschikt naar functies. In afbeelding 4.2 is een stukje uit de kaart van het provinciaal omgevingsplan van Drenthe weergegeven, waarin de verhouding tussen kernen te zien is. Het linker vierkant (Hoogeveen) geeft een streekcentrum weer, de kleine vierkanten aan de rechterkant zijn hoofdkernen.

Afbeelding 4.2: Stukje uit POP II Drenthe



Bron: Provincie Drenthe (2004)

De hoogste waarden voor de kernenstructuur binnen de Noordelijke regio zijn de stedelijke netwerken: Groningen-Assen en Twente. In Twente zijn het totaal vier gemeenten en het netwerk Groningen-Assen is een samenwerking tussen maar liefst twaalf gemeenten. De laagste waarden voor de

kernenstructuur zijn voor gemeenten waarin alleen maar kleine kernen liggen, waaronder de eilanden.

In onderstaande tabel zijn de waarden voor alle kernbenamingen in de regio Noord weergegeven.

Tabel 4.1: Indelingen in kerngrootte (regio Noord)

Waarde	Drenthe	Overijssel	Friesland	Groningen	Flevoland
5	Nationaal stedelijk netwerk				
4		Zwolle <sup>2</sup>	Leeuwarden <sup>1</sup>		
3		Stedelijke knooppunten			
2	Streekcentra	Streekcentra	Stedelijke centra	Stedelijke centra	Stedelijke centra
1	Substreekcentra	Grotere kernen	Regionale centra	Leek, Appingedam	Kernen
0	Hoofdkernen, kleine kernen	Kleine kern	Bedrijfs-concentratiekern, overige kernen	Overige centra	Overige kernen

Bron: Provinciale plannen

<sup>2</sup>In de Nota Ruimte staat: “De steden Leeuwarden en Zwolle zullen financieel-economisch en ruimtelijk-instrumenteel op gelijke voet worden behandeld als Groningen en Assen”. Aangezien ze niet in een nationaal stedelijk netwerk liggen, krijgen ze een op één na hoogste waarde.



## 4.3 Marktgegevens

### 4.3.1 Wonen

Voor wonen is, zoals in het vorige hoofdstuk uitgebreid is besproken, de woningbehoefte op basis van onderzoek van Primos als belangrijkste criterium aangenomen. Volgens Primos worden in de gemeenten Groningen, Zwolle en Leeuwarden in de komende jaren de meeste woningen gebouwd. In alle drie gemeenten wordt verwacht dat er een nieuwbouwbehoefte is van meer dan 10.000 woningen in de periode 2006 tot 2020. Minimale woningbouwverwachtingen zijn er voor onder ander Delfzijl, Pekela en de eilanden.

Naast de kernenstructuur vormt de woonkwaliteit het derde criterium. De hoge kwaliteit zit voornamelijk in de steden: Groningen, Zwolle, Leeuwarden, Enschede, enz. Dit zal voornamelijk komen door het aantal voorzieningen in de nabijheid van de woningen. Mensen geven de steden hoge waarderingen omdat ze graag in de nabijheid van die voorzieningen willen wonen. De waarden voor alle woningmarktgegevens zijn weergegeven in bijlage A.

### 4.3.2 Werken

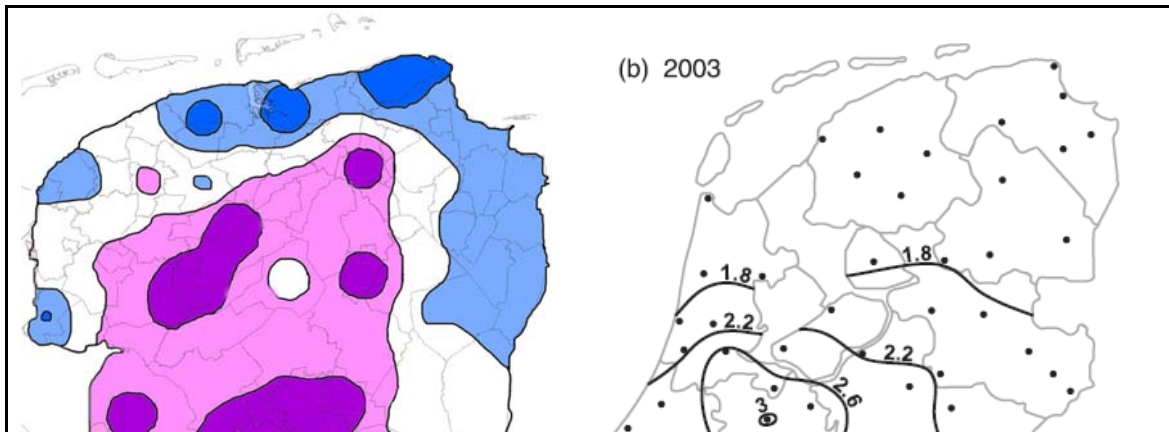
Eén van de criteria voor een gemeente als bedrijfslocatie is de ontwikkeling van de werkgelegenheid in de afgelopen jaren. Het databestand op het gebied van de werkgelegenheid is LISA. Hierin staan alle vestigingen in Nederland waar betaald werk wordt verricht (LISA, 2008). Volgens LISA zijn de groeigemeenten van de laatste jaren: Zwolle, Heerenveen en Oldenzaal. Zwolle en Heerenveen liggen centraal en hebben een aantrekkelijk vestigingsklimaat, maar de ontwikkeling van Oldenzaal, van de laatste jaren, is enigszins opmerkelijk te noemen. Oldenzaal zal geprofiteerd hebben van het nabij liggende nationaal stedelijk netwerk Twente. De prijzen in Oldenzaal zullen lager zijn dan in het netwerk zelf, waardoor het een interessante vestigingslocatie is voor bedrijven.

In de gemeenten Deventer, Enschede en Delfzijl is de laatste jaren een fikse werkgelegenheidskrimp opgetreden.

Omdat de werkgelegenheidsontwikkeling van de afgelopen jaren niet altijd wat zegt over de ontwikkeling van de werkgelegenheid in de toekomst, is er ook een prognose van de bevolking in de gemeenten meegenomen. Doordat bedrijven steeds meer de bevolking volgen, kan dit een reëel beeld voor te toekomstige werkgelegenheid geven. De bevolkingsgroei is in het Noorden het grootst in Groningen, Deventer, Assen en Enschede. Gekozen is voor de absolute groei, aangezien het absolute aantal bepalend is voor het aantal nieuw te ontwikkelen vastgoedobjecten.

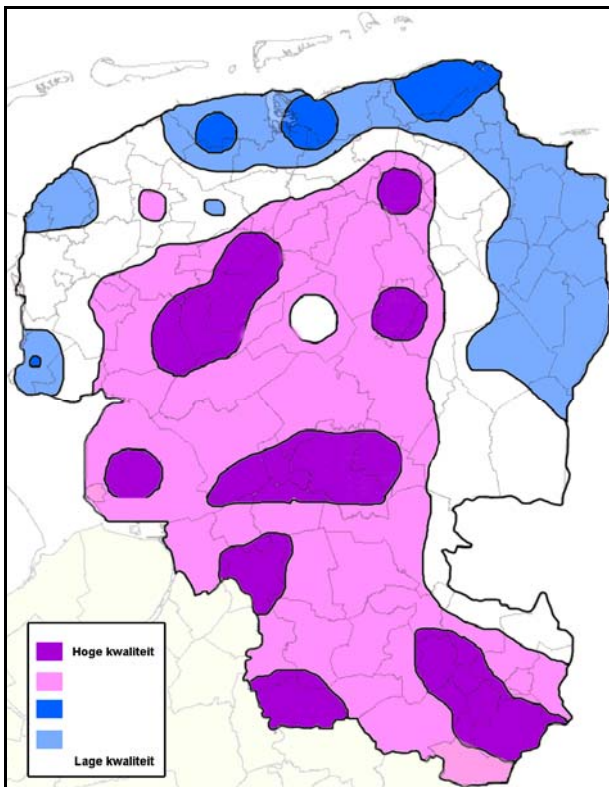
Ook is de voorkeur van bedrijven voor een locatie bepalend voor de prognose van de ontwikkeling van de werkgelegenheid in een gebied. Meester en Pellenbarg hebben in het verre (en minder ver) verleden onderzoek gedaan naar deze voorkeuren. De resultaten van het landelijke onderzoek (2006) en het regionale onderzoek (2008) zijn in afbeelding 4.3 weergegeven.

Afbeelding 4.3: Vestigingsplaatsvoorkeuren van bedrijven



Bron: Meester & Pellenbarg (2006 en 2008)

Aangezien de regio Noord van Strukton groter is dan het Noorden uit het onderzoek van Meester en Pellenbarg, is het regionale onderzoek van bedrijven doorgetrokken. Rekening is gehouden met de voorkeur voor steden en met het feit dat Overijssel hoger gewaardeerd wordt dan het Noorden (Meester & Pellenbarg, 2006). Hoogste waarden hebben het stedelijk netwerk Twente, met daaropvolgend: Heerenveen, Zwolle, Groningen en Deventer.



Afbeelding 4.4: Vestigingsplaatsvoorkeuren van bedrijven doorgetrokken

Het laatste meewegende criterium voor werken is het opleidingsniveau. Het opleidingsniveau in de regio Noord is het hoogste in de gemeenten Haren en Groningen. In Groningen komt dit door de aanwezigheid van de universiteit en in Haren door de hoge prijzen. Doordat de ligging ideaal is ten opzichte van de stad Groningen, zijn de grondprijzen hoog. Door de hoge grondprijzen is het voor ontwikkelaars vrijwel alleen interessant om prijzen in het duurdere segment te ontwikkelen. Hierdoor is de Harense woningmarkt vrijwel alleen voor hoog opgeleiden (die goed verdienen) toegankelijk. Alle waarden voor de gemeenten op de bedrijvenmarkt zijn te vinden in bijlage B.

#### *4.3.3 Voorzieningen*

Voor voorzieningen is de ontwikkeling van de bevolking het meest bepalend. Zoals hiervoor is besproken zijn volgens het CBS Groningen, Deventer, Assen en Enschede de gemeenten met de hoogste toekomstige absolute bevolkingsgroei.

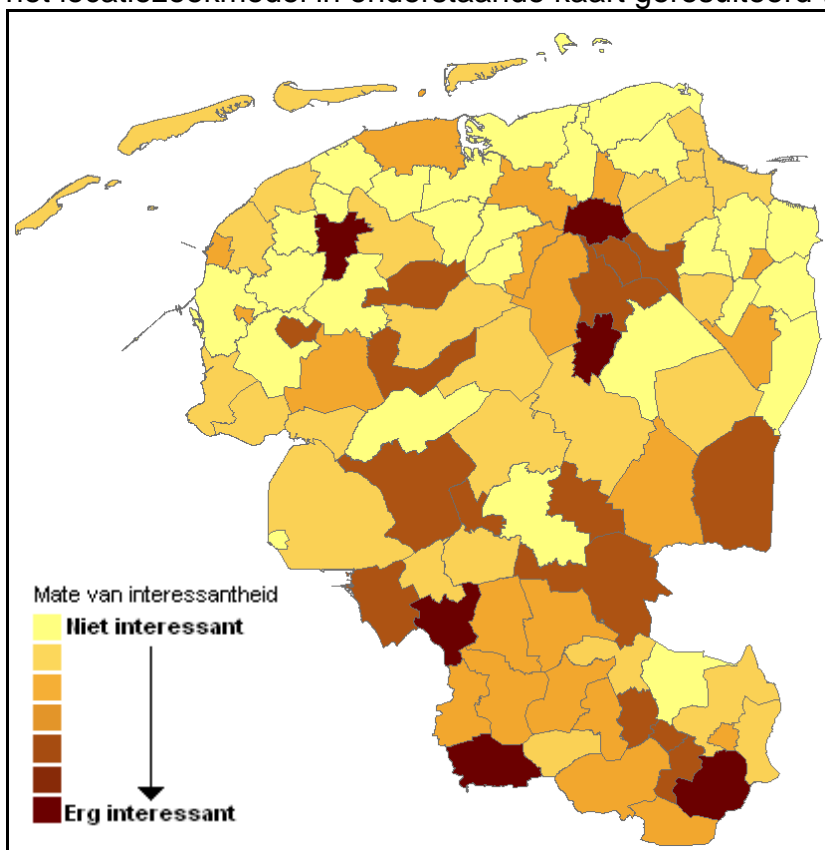
Een ander criterium voor de ontwikkeling van voorzieningen is de huidige voorraad. Door de huidige bevolking te delen door het huidige aantal detailhandelsvestigingen kan gekeken worden of de voorraad al dan niet verzadigd is. De gemeente Ten Boer heeft het laagste aantal detailhandelsvestigingen per 10.000 mensen (30). In Winschoten daartegenover zijn maar liefst 132 detailhandelsvestigingen per 10.000 mensen. Al deze waarden over de markt voor voorzieningen zijn te vinden in bijlage C.

## 4.4 Resultaten

### 4.4.1 Wonen

Na de multicriteria-analyse die aan de hand van criteria en gewichten is toegepast hebben alle gemeenten een score gekregen. Deze score staat voor de interessantheid van een projectontwikkelaar van de betreffende gemeente voor vastgoedontwikkeling. De scores hebben alleen een rangschikkende betekenis, een tweemaal zo hoge score betekent niet dat de ene locatie tweemaal zo interessant is dan de andere.

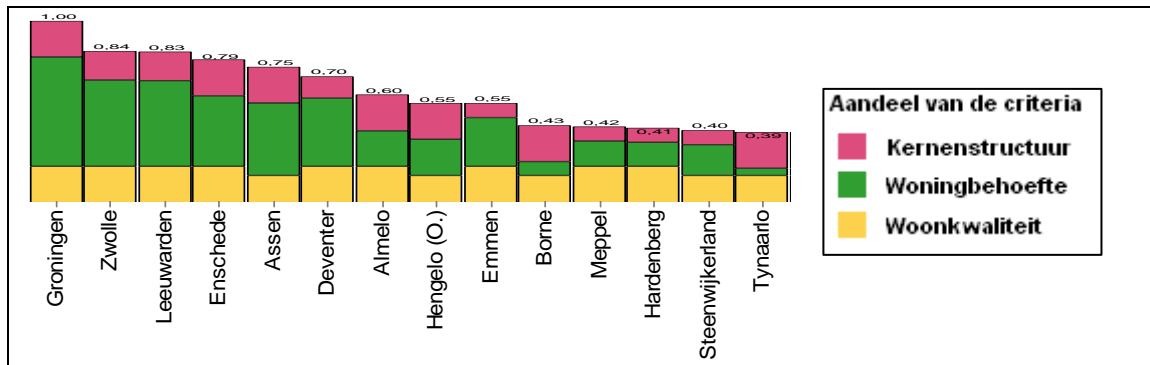
Met behulp van het computerprogramma Bosda kunnen eenvoudig alternatieven (gemeenten) en criteria (de gegevens) worden ingevoerd om alle gemeenten te waarderen. Gemeenten waar een hoge woningbehoefte is, waar de woonkwaliteit hoog is en die volgens de overheid als groeigebied wordt aangewezen zullen een hoge score krijgen. Voor de woningbouwsector heeft het locatiezoekmodel in onderstaande kaart geresulteerd (zie afbeelding 4.5).



Afbeelding 4.5: Interessante woningbouwlocaties

Op de kaart is duidelijk te zien dat de toekomstige woningbouwvraag het grootste zal zijn in de grote steden: Groningen, Assen, Leeuwarden, Zwolle, Deventer en Enschede. Verder zijn de nationale stedelijke netwerken (gebied Groningen-Assen en Twente) te zien als donker gebied. Vanuit de rijksoverheid wordt getracht in deze regio's de woningbouw zoveel mogelijk te bundelen. Meest bepalende criterium voor de score van de interessantheid voor woningbouw is de woningbehoefte. Dit blijkt ook uit afbeelding 4.6. De woonkwaliteit is daartegenover bij de hoogst scorende gemeenten vrijwel gelijk.

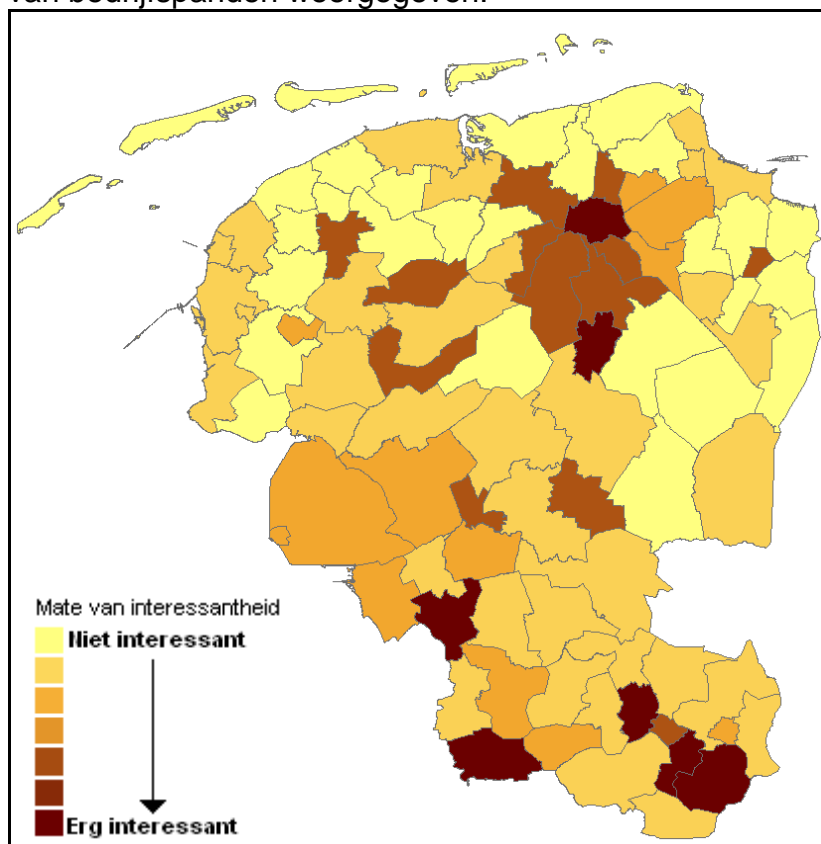
Groningen behaalt een maximale score (1,00). Dat wil zeggen dat Groningen bij alle criteria de hoogste waarde behaalt. Assen, Enschede, Leeuwarden en Zwolle scoren allemaal meer dan 75% van het maximale aantal. Laagste scores zijn er voor Littensradiel, Loppersum en Menaldumadeel, die de score 0,01 hebben. In bijlage F staat de opbouw van alle gemeenten van de Noordelijke regio weergegeven.



Afbeelding 4.6: Opbouw van hoogst scorende woningbouwlocaties

#### 4.4.2 Werken

Uit de Nota Ruimte blijkt dat het de bedoeling is om, naast de woningbouw, de werkgelegenheid zoveel mogelijk te bundelen in het nationaal stedelijk netwerk. Op afbeelding 4.7 is het resultaat voor de interessantheid voor het ontwikkelen van bedrijfspanden weergegeven.

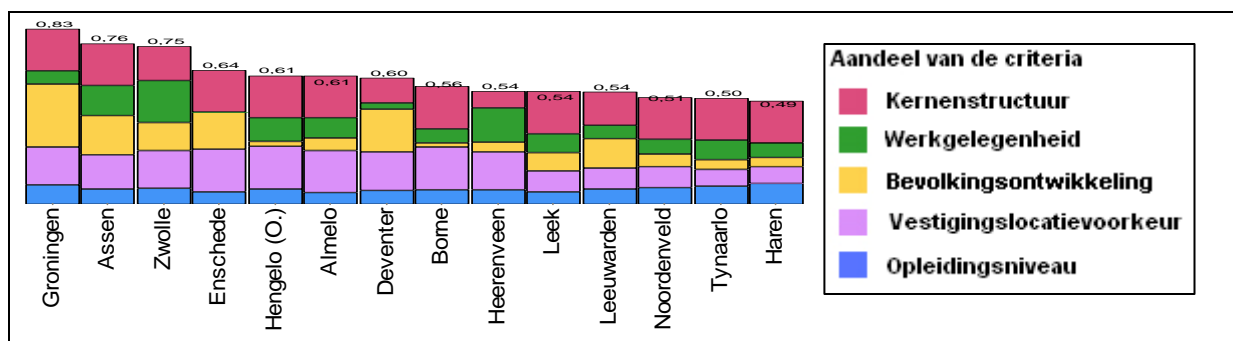


Afbeelding 4.7: Interessante locaties voor bedrijfspanden

De nationale stedelijke netwerken Groningen-Assen en Twente scoren hoog in dit model. Andere voorkeursgebieden zijn net zoals bij de woningmarkt Zwolle, Leeuwarden en Deventer. Daarnaast zijn Heerenveen en Smallingerland (Drachten) ook hoog scorend. Deze gemeenten hebben een meer centrale ligging dan bijvoorbeeld Leeuwarden, waardoor deze gemeenten voor bedrijven interessanter zijn. Ook uit het onderzoek van Meester & Pellenburg (2008) blijkt dat bedrijven in het Noorden de voorkeur geven aan Heerenveen en Drachten. In het diagram (afbeelding 4.8) is te zien dat het echter de bevolkingsontwikkeling is die achter blijft in Heerenveen (maar ook in Drachten). Hierdoor is de verwachting dat in Heerenveen voor de langere termijn niet de meeste bedrijven zullen vestigen, maar in de nationale stedelijke netwerken.

Uit afbeelding 4.8 blijkt ook dat geen enkele gemeente de maximale score van 1,00 behaalt. De hoogste score (0,84) van Groningen komt doordat deze gemeente niet maximaal scoort op de werkgelegenheidsgroei. Laagste score voor de werkgelegenheid is Ferwerderadeel met 0,14.

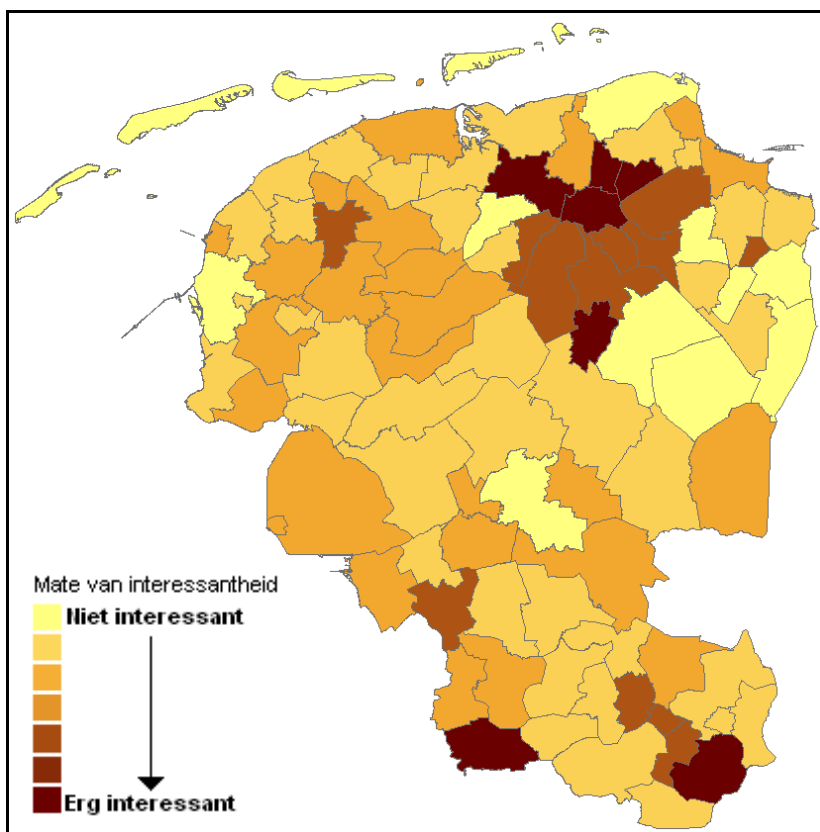
In bijlage G staat de opbouw van alle gemeenten van de Noordelijke regio weergegeven.



Afbeelding 4.8: Opbouw hoogst scorende locaties voor bedrijfspanden

#### 4.4.3 Voorzieningen

Voorzieningen zijn er in vele soorten, zodat het vastgoed voor voorzieningen in vele soorten en maten te vinden is. De minst complexe voorzieningenmarkt is de detailhandelmarkt. Het aantal detailhandelsvestigingen is voornamelijk afhankelijk van het aantal huishoudens. Alle huishoudens hebben de basisbehoeften voedsel en kleding nodig, dat in de detailhandels wordt verkocht. Voor de noordelijke regio is het resultaat van het locatiezoekmodel voor voorzieningen in afbeelding 4.9 weergegeven.

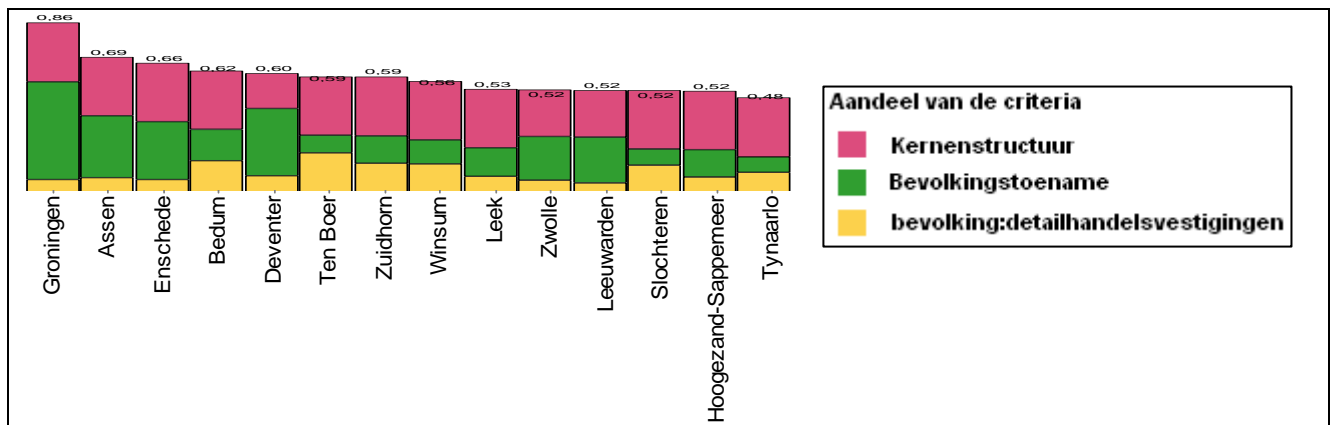


Afbeelding 4.9: Interessante locaties voor voorzieningen

Doordat de prognoses uitwijzen dat de grootste bevolkingsgroei zal plaatsvinden in de nationale stedelijke netwerken, scoren deze gemeenten ook hier hoog. Daarnaast blijkt dat Deventer, Zwolle en Leeuwarden interessante gebieden zijn voor het ontwikkelen van voorzieningen. De hoogscorende gemeenten Bedum, Ten Boer, Zuidhorn, Winsum, Leek, Slochteren, Hoogezand-Sappemeer en Tynaarlo lijken opmerkelijk te zijn. Doordat deze gemeenten onderdeel zijn van het nationaal stedelijk netwerk Groningen-Assen wordt hier een hoge bevolkingsgroei verwacht. In afbeelding 4.10 is te zien dat het voorzieningenniveau in deze gemeenten onder de maat is in deze gemeenten (gele vlakken: veel mensen per detailhandelsvestiging). De verwachting is dan ook dat er de komende tijd kansen zijn om juist hier voorzieningen te realiseren.

Uit afbeelding 4.10 blijkt dat Groningen veel beter scoort dan nummer 2: Assen. Waar de gemeenten Groningen een score heeft van 0,86, scoort Assen 0,69. Groningen scoort niet maximaal (1,00) doordat het aantal detailhandelsvestigingen ten opzichte van het aantal mensen hier hoog is. Laagste score is voor Aa en Hunze met 0,06.

In bijlage H staat de opbouw van alle gemeenten van de Noordelijke regio weergegeven.



Afbeelding 4.10: Opbouw hoogst scorende locaties voor voorzieningen



## 4.5 Gevoeligheidsanalyse

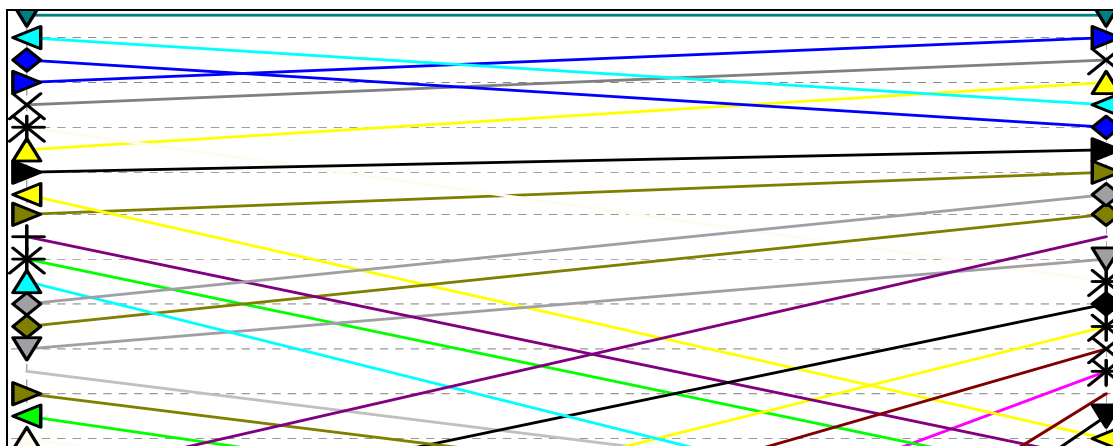
Bij het uitvoeren van een multicriteria-analyse moet er altijd rekening gehouden worden met onzekerheden. Deze onzekerheden treden voornamelijk op bij het toekennen van de gewichten aan de criteria. Aan de hand van bestaande onderzoeken kunnen deze onzekerheden geanalyseerd en verklaard worden, maar zullen nooit helemaal gereduceerd worden. Om dit onderzoek voldoende zekerheid te geven is gekozen voor het uitvoeren van een onzekerheidsanalyse. Bij deze onzekerheidsanalyse wordt de uitslag van de extreme gewichtensets voor de criteria vergeleken met de uitslag van gekozen gewichtenset (basis). Hoe kleiner de verschillen in resultaat, hoe meer zekerheid de analyse geeft. Alleen de twintig hoogst scorende gemeenten zijn steeds weergegeven, aangezien die voor Strukton het meest interessant zijn. Verder zijn bij de laagst scorende gemeenten de verschillen zo klein, dat uit de wirwar aan lijnen weinig conclusies getrokken kunnen worden.

### Box 4.1: Toelichting bij afbeeldingen 4.11, 4.12 en 4.13

Op de afbeeldingen 4.11, 4.12 en 4.13 staat de verticale as voor de ranking van de gemeenten, waarbij bovenaan de hoogste ranking is. Horizontaal staan de verschillende gewichtensets. Bij wonen (afbeelding 4.11) ziet u linksboven een blauw-groen driehoekje. Dit driehoekje staat voor Groningen. Deze heeft bij de eerste gewichtensets de hoogste ranking, maar bij de tweede gewichtenset (rechtsboven) ook. De gemeente met de blauwe ruit heeft bij de eerste gewichtenset ranking 2 en bij de tweede gewichtenset ranking 3. Hoe rechter de lijnen lopen, hoe meer zekerheid en hoe minder invloed de gewichten hebben op de analyse.

Bij het onderzoek van de woningmarkt zit de grootste onzekerheid in de mate van invloed van de overheid. De overheid geeft het eindoordeel of ergens wel of niet gebouwd mag worden. Gekozen is voor onderstaande gewichtensets, waarbij de eerste de gekozen gewichtenset is.

Gewichtenset	Basis(links):	2 (rechts):
- Kernen	20%	60%
- Behoefte (Primos)	60%	20%
- Woonkwaliteit	20%	20%

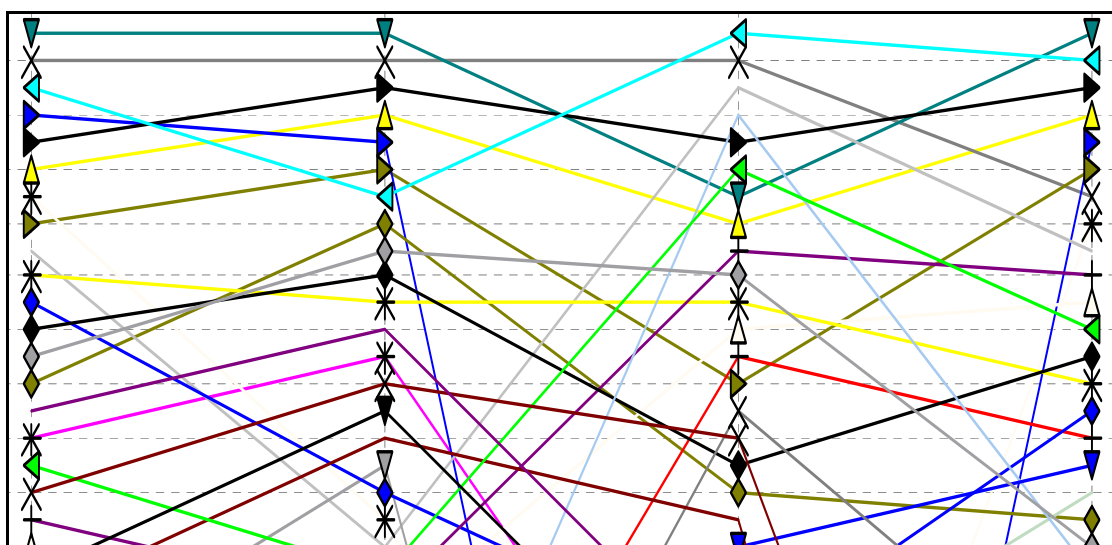


Afbeelding 4.11: Onzekerheidsanalyse voor woningbouw

In de afbeelding 4.11 is te zien dat er in de top 20 vooral onderin een aantal scheve lijnen zitten. Dit komt vooral door het nationaal stedelijk netwerk Groningen-Assen. De kleine gemeenten (zoals Bedum en Haren) kennen een kleine behoefte in relatie tot de grote steden, maar hebben een hoge waarde wat betreft de kernenstructuur. Gemeenten zoals Meppel en Emmen hebben het tegenovergestelde (een hoge behoefte en een lage kernwaarde), waardoor die gemeenten bij de tweede gewichtenset laag scoren.

Bij werken zijn meer criteria, waardoor er ook meer criteria zijn die de overhand kunnen hebben. Gekeken is daarom naar een viertal gewichtensets. Steeds wordt één van de criteria als belangrijkste aangenomen.

Gewichtenset	Basis (links):	2:	3	4 (rechts):
- Kernen	20%	60%	10%	10%
- Werkgelegenheid	20%	10%	60%	10%
- Bevolkingsprognose	30%	10%	10%	10%
- Subjectieve waardering	20%	10%	10%	60%
- Opleidingsniveau	10%	10%	10%	10%



Afbeelding 4.12: Onzekerheidsanalyse voor bedrijfslocaties

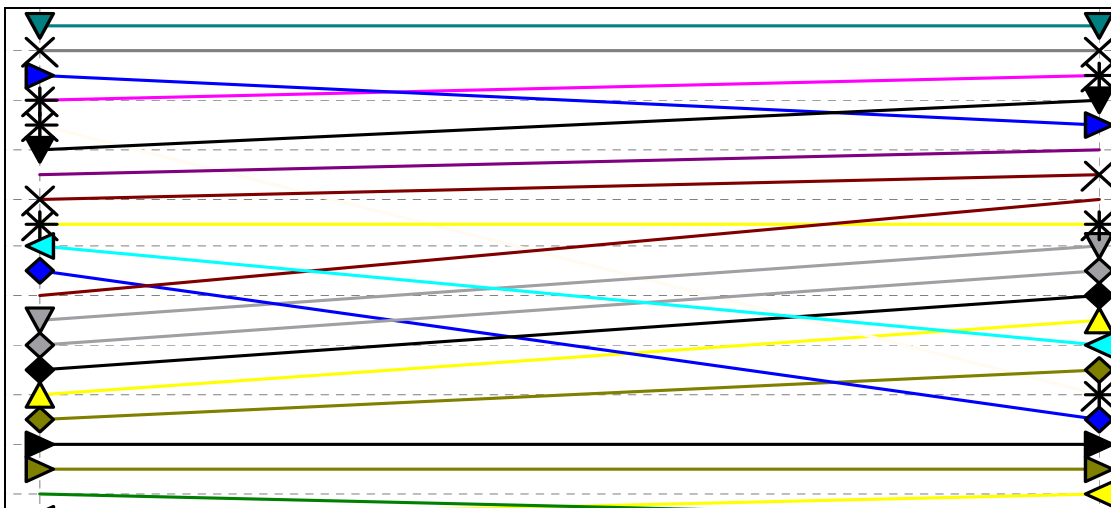
Gevolg van deze extreme gewichtensets is een wirwar aan lijnen. Toch zit tussen de gemeenten met de hoogste waarden weinig verschuiving.

Wanneer de werkgelegenheidsontwikkeling van de laatste jaren (uit onderzoek van LISA), als belangrijkste (60%) wordt aangenomen zijn er een aantal verschuivingen. Zwolle komt op 1, en Heerenveen en Oldenzaal stijgen naar de top-5. Doordat Oldenzaal niet onderdeel is van het nationaal stedelijk netwerk Twente, zullen bedrijven waarschijnlijk eerder in de andere gemeenten gaan vestigen. Verder is Enschede een opvallende gemeente (blauwe lijn, gewichtenset 1: 4<sup>e</sup> plaats). Doordat er geen werkgelegenheidsgroei is opgetreden in de laatste jaren, eindigt deze bij de 3<sup>e</sup> gewichtenset in de achterhoede. Mede door de samenwerking binnen het stedelijk netwerk

Twente, is het aannemelijk dat de werkgelegenheid in Enschede de komende jaren toch weer zal groeien.

Voor de sector vastgoed voor voorzieningen zijn drie criteria bepalend voor de aantrekkelijkheid voor ontwikkeling: de kernenstructuur (van de overheid), de bevolking en de huidige voorraad. Voor de toekomstige ontwikkeling zijn alleen de eerste twee criteria van belang, aangezien daar een toekomstverwachting in zit. In de twee gemaakte gewichtensets zijn deze twee criteria beide een keer als belangrijkste aangenomen.

Gewichtenset	Basis (links):	2 (rechts):
- Kernen	30%	50%
- Bevolkingsontwikkeling	50%	30%
- Ratio detailhandels/bevolking	20%	20%



Afbeelding 4.13: Onzekerheidsanalyse voor bedrijfslocaties

Bij de twintig hoogst scorende gemeenten zit weinig verandering tussen de gewichtensets.

#### **4.6 Conclusie**

Binnen de Noordelijke regio zijn grote verschillen qua toekomstverwachting op de vastgoedmarkt. Belangrijkste locaties voor alle drie vastgoedmarkten (wonen, werken en voorzieningen) zijn Groningen en Assen. Dit komt mede door de invloed van de overheid: het nationaal stedelijk netwerk Groningen-Assen. Het nationaal stedelijk netwerk Twente blijft hierop achter omdat vooral de bevolkingsgroeiverwachtingen in Groningen-Assen omvangrijker zijn.

Specifiek voor woningbouw zijn voor Strukton belangrijk: Groningen, Zwolle, Leeuwarden, Enschede, Assen en Deventer.

Wat de bedrijfslocaties betreft zijn voor Strukton Groningen, Assen, Zwolle, Enschede, Hengelo, Almelo en Deventer interessant.

Voor het bouwen van vastgoed voor voorzieningen zijn de gehele nationale stedelijke netwerken Groningen-Assen en Twente interessant. Dit komt door de hoge verwachte bevolkingsgroei in deze twee gehele regio's.

De onzekerheid in dit onderzoek is vooral voor bedrijfslocaties redelijk groot. Dit was ook wel te verwachten aangezien de gewichtensets zeer uiteenlopend gekozen zijn. Deze keuzes zijn niet altijd realistisch, maar toch lijken de resultaten bij drie van de vier gewichtensets veel op elkaar. Alleen de derde gewichtenset (ontwikkeling werkgelegenheid in de afgelopen jaren) geeft heel andere resultaten.

## **Hoofdstuk 5 Vertaling naar kansen voor woningbouw**

### **5.1 Inleiding**

In het vorige hoofdstuk is voor drie markten (de woningmarkt, de bedrijfspandenmarkt en de voorzieningenmarkt) gekeken wat de meest interessante gebieden zijn voor nieuwbouwwontwikkeling. De kwantitatieve vraag naar vastgoed is hierbij aan bod gekomen. In dit hoofdstuk zal de kwalitatieve vraag van de woningmarkt centraal staan. Gekozen is voor de woningmarkt, omdat deze markt voor Strukton het meest interessant is en omdat daarnaast van deze markt de meeste informatie bekend is.

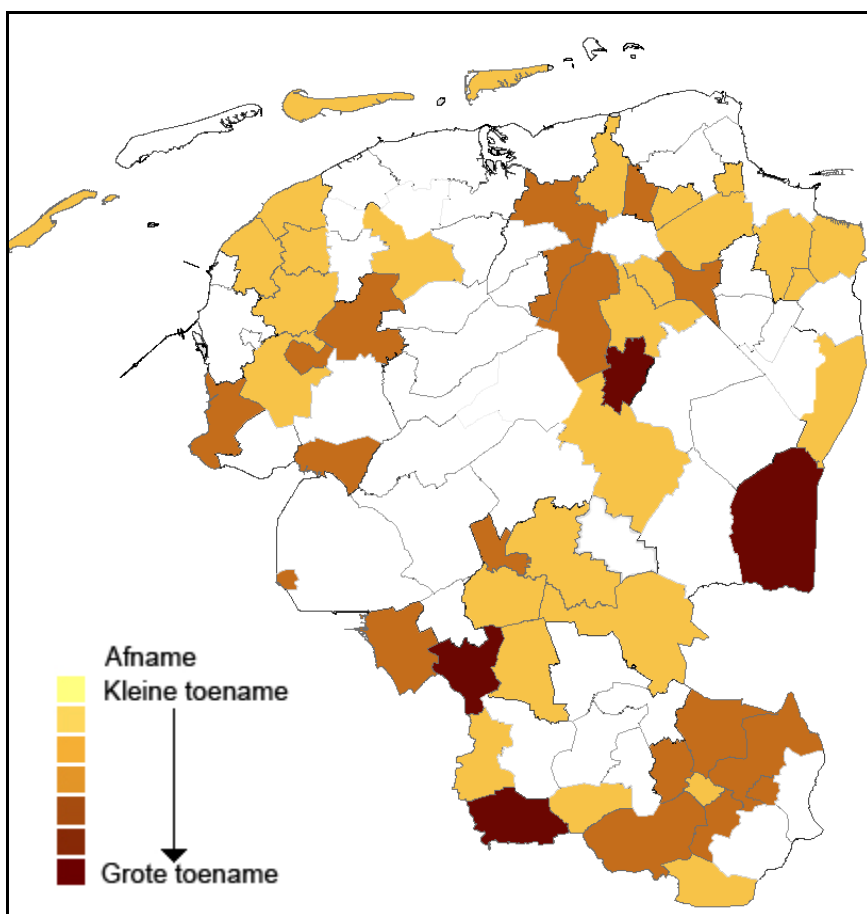
Binnen de vraag naar woningen zitten grote verschillen. Het ene huishouden met drie kinderen bijvoorbeeld woont het liefst in het hartje van Deventer, terwijl een alleenstaande oudere bijvoorbeeld het liefst in het groene Vlagtwedde woont. In dit hoofdstuk zal getracht worden voor verschillende groepen binnen de bevolking te analyseren wat zij precies willen. Oftewel: Welk aanbod moet er in een bepaalde gemeente gecreëerd worden om aan te sluiten bij de toekomstige vraag?

De verschillen van wensen op de woningmarkt zijn vooral te verklaren aan de hand van leeftijdsverschillen, welvaartsniveau en gezinssituatie binnen de bevolking. Voor de bevolking is in dit onderzoek onderscheid gemaakt tussen drie segmenten: de starters/studenten (15-25 jaar), de ouderen (65+) en de gezinnen (25-65 jaar met kinderen tot 15 jaar).

In dit hoofdstuk zijn allereerst de vergrijzing en ontgroening in de noordelijke regio in kaart weergegeven. Vervolgens is de demografische ontwikkeling in paragraaf 5.3 gekoppeld aan de nieuwbouwbehoefte van Primos. In paragraaf 5.4 is de vertaling gemaakt naar woonconcepten voor bepaalde doelgroepen.

## 5.2 Demografische gegevens

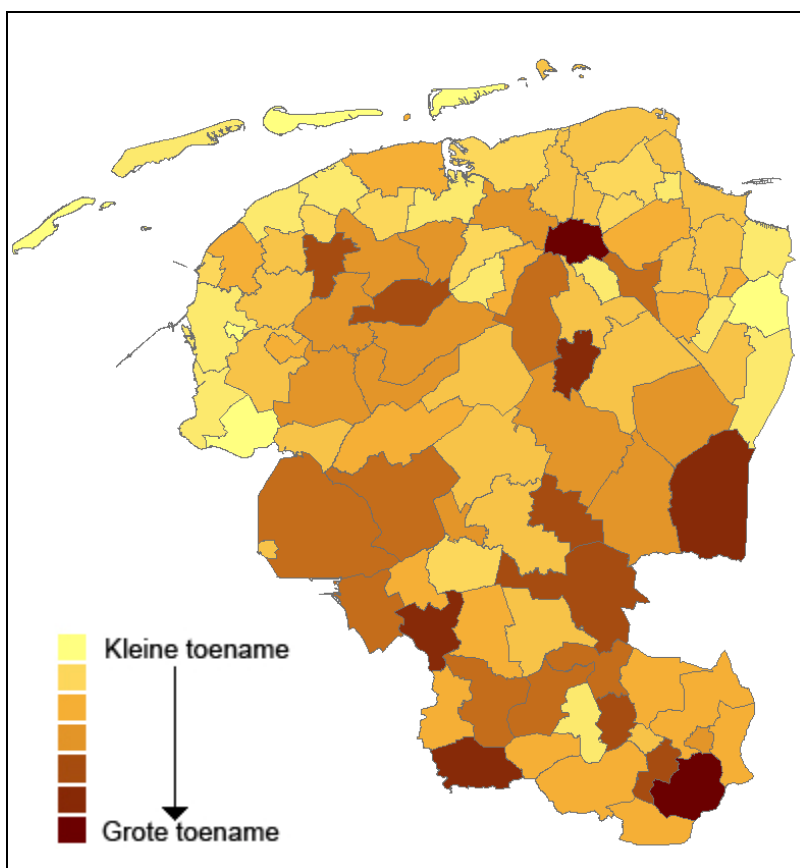
Zoals eerder besproken, is er momenteel in Nederland ontgroening gaande. Bij ontgroening wordt meestal gesproken over een procentuele afname van het aantal jongeren. Voor een projectontwikkelaar is de omvang van de markt bepalend, waardoor de cijfers in absolute zin moeten worden bekeken. Op afbeelding 5.1 is de absolute verandering van het aantal 15-25 jarigen, uit de prognoses van het CBS, weergegeven. De witte gebieden geven een negatieve verandering van het aantal jongeren aan. Slechts in een paar gemeenten: Emmen, Assen, Zwolle en Deventer wordt een grote toename van het aantal jongeren verwacht.



Afbeelding 5.1: Ontgroening in regio Noord

Belangrijk bij een bevolkingsprognose is de betrouwbaarheid van de cijfers in acht te nemen. In de buurtmonitor van de gemeente Groningen wordt voorspeld dat het aantal jongeren in Groningen in de komende tijd zal blijven stijgen, terwijl het CBS een forse daling verwacht. Om een zo goed mogelijk vergelijking tussen gemeenten te maken is gekozen voor de cijfers van het CBS, omdat die voor alle gemeenten een prognose maakt.

Naast de groep 15-25 jarigen is de groep ouderen een belangrijke doelgroep op de woningmarkt. Voor dit onderzoek wordt onder de ouderen (of senioren) alle mensen van 65 jaar en ouder verstaan. Volgens de prognose van het CBS zal in de komende jaren het aantal ouderen in alle gemeenten van de regio Noord in absolute zin toenemen (zie afbeelding 5.2). Grootste toekomstige ouderentoesnames worden verwacht in de grote steden: Groningen, Deventer, Zwolle, Enschede en Assen. Daarnaast kent de gemeente Emmen ook een hoge ouderentoesname in absolute zin.

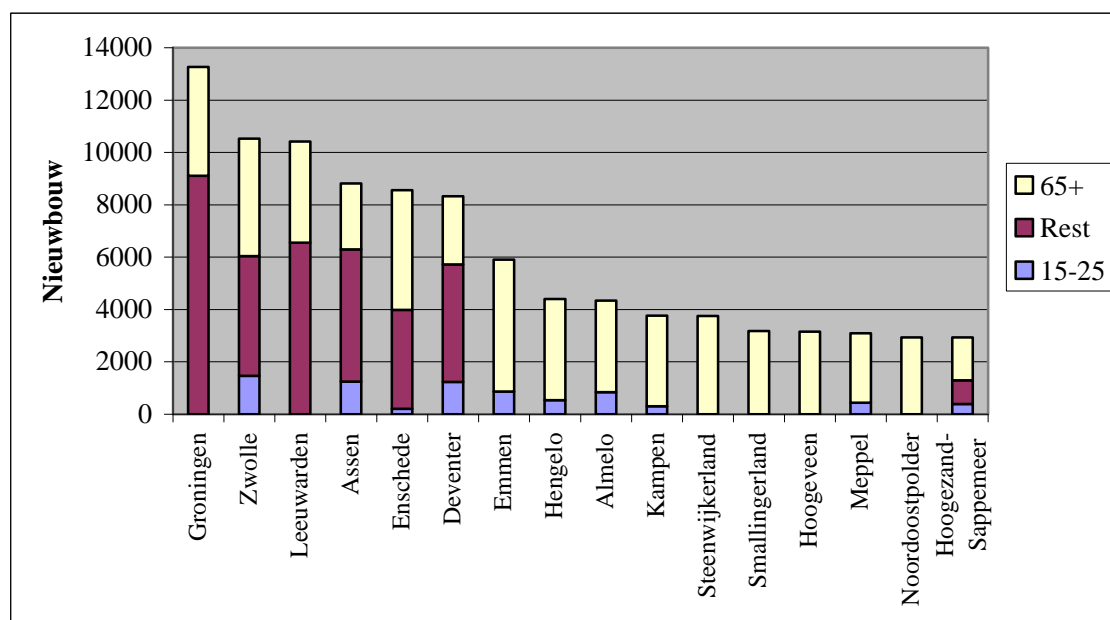


Afbeelding 5.2: Vergrijzing in regio Noord

De vergrijzing veroorzaakt een absolute toename van ouderen, vrijwel overal in regio Noord. De grootste toenames zullen plaatsvinden in de grote steden. Gezien het feit dat daar ook de meeste mensen wonen is dat gemakkelijk te verklaren.

### 5.3 Demografische gegevens t.o.v. woningbehoefte

De demografische ontwikkelingen, zoals in paragraaf 5.2 besproken kunnen vervolgens gekoppeld worden aan de nieuwbouwverwachting van Primos. In iedere gemeente is minimaal één bevolkingsgroep aan groei onderhevig. Vaak is dat alleen de groep ouderen, maar soms zijn het ook alle drie groepen: jongeren (15-25 jaar), gezinnen (25-65 jaar) en ouderen (65+). Op afbeelding 5.3 zijn de zestien gemeenten weergegeven die de hoogste nieuwbouwverwachting hebben, volgens Primos (voor de overige gemeenten van regio Noord, zie bijlage E). De kleuren geven aan welke groepen binnen de bevolking volgens het CBS groeien. In Groningen bijvoorbeeld komen er bijna tweemaal zoveel in de 'restgroep' bij dan ouderen. De groep 15-25 jarigen zal volgens het CBS dalen waardoor die niet is weergegeven. In Steenwijkerland bijvoorbeeld is een nieuwbouwverwachting van ongeveer 4000 woningen. Het enige groeisegment binnen de bevolking is daar de ouderen.



Afbeelding 5.3: Woningbehoefte t.o.v. groeisegmenten

Het algemene beeld is dat in de gemeenten met de grote steden zowel de gezinnen als het aantal 65-plussers toeneemt. Het aantal jongeren neemt in een aantal gemeenten beperkt toe. Voor de gemeenten met de kleine steden of dorpen is veelal alleen het aantal 65-plussers aan groei onderhevig. Alleen in de gemeenten Ten Boer, Bedum, Winsum, Zuidhorn, Leek, Hoogezeand-Sappermeer, Schiermonnikoog, Staphort en Urk is ook de verwachting dat de 'restgroep' zal groeien. De oorzaak van de eerstgenoemde gemeenten is hoogstwaarschijnlijk dat zij een forensengemeente zijn voor de stad Groningen en onderdeel zijn van het nationaal stedelijk netwerk. Voor Staphorst en Urk is de verwachte oorzaak dat vanwege hun geloofsovertuiging binnen die gemeenten de mensen vaak in de eigen gemeente blijven wonen. Door deze



twee oorzaken is het gevolg dat de bevolkingsopbouw in deze gemeenten zal verschillen ten opzichte van de andere gemeenten.

## 5.4 Woonconcepten

### 5.4.1 Inleiding

Huishoudens hebben allemaal verschillende woonwensen. Hierdoor is het vrijwel onmogelijk om een standaardconcept te geven voor het aansluiten bij een bepaalde doelgroep. Het concept is echter niet het enige dat bepalend is voor het succes van het bouwen van een nieuwe woning. Naast de woningkenmerken zijn ook de kenmerken van de locatie bepalend voor of een project wel dan niet goed verkocht wordt. Om de locatie van het aanbod zo goed mogelijk bij de vraag aan te laten sluiten kan de woonmilieubenadering toegepast worden. Voor de doelgroepen, zoals starters of senioren, kan gekeken worden naar welke type woonmilieu de voorkeur uitgaat. Wat woonconcepten betreft kan er gekeken worden naar onderzoeken over de woonwensen van doelgroepen maar zal ook gekeken worden naar oude succesvolle en minder succesvolle projecten. In de komende paragrafen zal specifiek op de starters en senioren worden ingegaan.

### 5.4.2 Starters

Allereerst moet er antwoord worden gevonden op de vraag: Wat is een starter? De Van Dale (2008) vertelt ons dat onder een starter wordt verstaan: *“iemand die voor de eerste keer een woning huurt of koopt”*. Wat leeftijd betreft is dat voor iedereen verschillend. Tussen 2000 en 2002 schommelde de gemiddelde leeftijd van iemand die het ouderlijke huis verlaat tussen 20 en 23 jaar (CBS, 2004). Op de kaart in paragraaf 5.2 was te zien dat het aantal 15-25 jarigen vooral in Assen, Zwolle, Hoogeveen en Deventer zal toenemen. Deze gemeenten zullen dan ook zeker geschikt zijn voor het ontwikkelen van starterwoningen. De vraag is of de starters wel in de stad willen wonen, of dat ze liever in landelijk gebied wonen. Hiervoor is de woonmilieubenadering toegepast, waarbij ingespeeld wordt op de diversiteit in woonwensen. Uit het onderzoek “Starters aan zet” (Inbo et al, 2007) komt naar voren dat de starters de volgende woonmilieus prefereren:

- Centrum (13%)
- Rand centrum (49%)
- Wijk buiten het centrum (25%)
- Rand woonplaats (6%)
- Landelijk gebied (7%)

Uit voorgaande cijfers blijkt dat maar 7% van de starters ruraal wil wonen. Het overgrote deel (93%) wil dus in of aan de rand van een kern wonen. Van dit grote deel woont 13% het liefst in het centrum. In het centrum is het appartement het meest populair. Verder willen deze starters graag winkels, horeca en culturele voorzieningen in de directe omgeving hebben (Inbo et al, 2007).

De starters aan de rand van het centrum vinden de locatie belangrijker dan de grootte van de woningen. Deze groep starters wordt gezien als de gemiddelde starter en woont het liefst in meergezinswoningen (Inbo et al, 2007).

Voorzieningen als winkels en sport willen ze graag in de directe omgeving hebben, maar voor horecagelegenheden willen ze wel naar het centrum gaan. De starters die het liefst in een woning buiten het centrum willen wonen, vinden de grootte van de woning wel belangrijk. Daarnaast willen ze in een relatief goedkope woning wonen.

Zoals hierboven is besproken kan er geconcludeerd worden dat dé starter niet bestaat. Starters hebben allemaal hun eigen wensen en voorkeuren voor zowel een type woning (woonconcept) als voor de locatie. Een aantal woonconcepten van de afgelopen jaren zijn:

Tabel 5.1: Starterconcepten in de praktijk

Conceptnaam	Ontwikkelaar	Locatie	Prijs	Woonopp.	Aantal
Veranda	Timpaan	Haarlemmermeer (Lisserveld)	K 100.000	85 – 111 m <sup>2</sup>	36
Modulair	BUKO / ZVH	Zaandam	K 20.000 – 25.000	30 m <sup>2</sup>	288
PCS	Dura Vermeer	Zwolle (De Hoven)	K 100.000	120 m <sup>2</sup>	22
Tonwoning	Delta Wonen BAM	Zwolle (Stadshagen)	K 100.000 H 450	120 m <sup>2</sup>	n.n.b.
Citycampus Max	Rabo Vastgoed	Utrecht	H 300	28 – 42 m <sup>2</sup>	1000
Op bestelling	De Veste	Dalfsen	K 116 – 180 H 395 - 495	300, 375 of 450 m <sup>3</sup>	17
Ideaalwoning	Heddes Vastgoed		K 99.000	45 110 m <sup>2</sup>	n.n.b.

Bron: Citycampusmax (2008), Timpaanverandawoning (2008), Slimsnelwonen (2008), Realestatemagazine (2008), BAM (2008), Veste (2008), Ideaalwoning (2008)

De bovenste vier concepten (Veranda, Modulair, PCS en Tonwoning) waren een succes en zijn allemaal verkocht of verhuurd. De ideaalwoning van Heddes Vastgoed blijkt, uit onderzoek van Smit (2008), niet het succes te zijn waar Heddes Bouwgroep op hoopte. De woningen in Dalfsen van De Veste zijn gedeeltelijk aan de man gebracht, terwijl de citycampus in Utrecht nog gerealiseerd moet worden.

Zoals in bovenstaande tabel is te zien zijn er duidelijk twee groepen woonoppervlakten te onderscheiden. Enerzijds zijn er de grote woningen met een woonoppervlak tussen 85 en 120 m<sup>2</sup>. Daarnaast zijn er de appartementen/kamers met oppervlakten tussen 28 en 45 m<sup>2</sup>. Het combineren van bovenstaande concepten resulteert in de volgende drie woningtypen.

Tabel 5.2: Algemene starterconcepten

<b>Eengezinswoning</b>	<b>Meergezinswoning</b>	<b>Appartement</b>
2 of 3 bouwlagen 110 m <sup>2</sup> woonoppervlak Entree, toilet, keuken op bg Badkamer op 1 <sup>e</sup> Slaapkamer(s) op 1 <sup>e</sup> Zolder Tuin(tje)	Locatie belangrijkste Betaalbaar 1 á 2 kamers (gezamenlijk) badkamer (gezamenlijk) toilet (gezamenlijke) keuken	45 m <sup>2</sup> woonoppervlak 2 kamers Eigen badkamer Eigen toilet Eigen keuken Tuin of balkon Eigen opgang

Bron: Eigen bewerking van *Ideaalwoning* (2008)

#### 5.4.3 Senioren

Uit een groot prognoses, waaronder die van het CBS, blijkt dat het aantal ouderen de komende jaren toe zal nemen. Voor de woningmarkt heeft dit grote gevolgen. Ouderen hebben namelijk andere woonwensen dan de gezinnen. Door de mogelijk lichamelijke en/of geestelijke beperkingen is het voor hen niet meer mogelijk om een groot huis te onderhouden. Bejaarden trekken deels naar bejaarden- of verzorgingshuizen. Door de extramuralisatie wordt het een trend dat ouderen steeds langer zelfstandig wonen. Uit onderzoek van het Sociaal en Cultureel Plan Bureau (2005) blijkt dat maar liefst 86% van de ouderen absoluut niet wil verhuizen. Belangrijkste motieven om toch te verhuizen zijn: onvrede over sociale kwaliteiten in de buurt en de gezondheid. Lichamelijke beperkingen vragen om een nultredenwoning.

Het overgrote deel van de ouderen wil blijven wonen in de woning waar men nu woont. Hierdoor zullen enkele aanpassingen aan de woningen noodzakelijk zijn. Volgens Habion (2008) is het tijd voor nieuwe woonzorgconcepten die de ouderen van de toekomst aanspreken. Vooral voor de bovenkant van de woningmarkt, de relatief vermogende oudere, is het aanbod nog beperkt. Voorbeelden hiervan zijn: zorg gecombineerd met opleiding, wonen gecombineerd met mantelzorg en zorg gecombineerd met wonen en werken (Aedes-Actiz, 2008). Kansen voor het combineren van wonen en zorg zijn er dus. Voor projectontwikkelaars blijft de vraag waar die woningen ontwikkeld moeten worden. Uit onderzoek van Van der Ende (2004) blijkt dat de ouderen in de volgende woonmilieus wonen en willen wonen:

	<b>Huidig (2002)</b>	<b>Gewenst</b>
- Centrum-stedelijk	7%	12,1%
- Buiten-centrum	37%	25,9%
- Groen stedelijk	13%	22,5%
- Centrum-dorps	33%	28,5%
- Landelijk	10 %	11,1%

Ten opzichte van de starters zijn de woonmilieus van senioren meer gevarieerd. Waar bij starters vooral voorzieningen als detailhandels en uitgaansgelegenheden in de buurt belangrijk zijn, zijn bij senioren voorzieningen ook erg belangrijk. Uit onderzoek van Van der Ende (2004) blijkt dat ook senioren graag centraal willen liggen ten opzichte van dagelijkse winkelvoorzieningen. Daarnaast zijn medische voorzieningen voor deze groep

belangrijk. Als laatste hechten ouderen veel waarde aan een goede bereikbaarheid.

Ook het woonconcept is belangrijk voor senioren. Mochten ouderen willen verhuizen dan gaat de voorkeur uit naar een appartement of een grondgebonden woning. Door het verschil in vermogen tussen starters en ouderen stellen de ouderen veel meer eisen aan de woningen. In onderstaande tabel zijn de twee woonconcepten voor ouderen weergegeven.

Tabel 5.3: Algemene seniorenconcepten

<b>Grondgebonden woning</b>	<b>Appartement</b>
Rekening gehouden met beperkte vitaliteit	Rekening gehouden met beperkte vitaliteit
Overdekte entree	Parkeerplaats en berging voor elke bewoner
Royale woonkamer	Goed bereikbaar (lift)
Kleine tuin	Royale woonkamer
Aparte keuken	2 slaapkamers, waarvan 1 hoofdslaapkamer
Berging, bijkeuken	Ruime badkamer
Riante hoofdslaapkamer	Apart gastentoilet
Extra kamer op begane grond	Ruim balkon of dakterras
Ruime badkamer	
Apart gastentoilet	

Bron: Eigen bewerking van SIR-55 (2008), Van der Ende (2004)

## 5.5 Conclusie

Het woningtype bepaalt samen met de locatie of het ontwikkelen van starterwoningen wel of niet een succes is. Door allereerst te kijken waar de woningbehoefte groot is en vervolgens te kijken waar de toename van het absolute aantal starters groot is, kan bepaald worden waar de starterwoningen gebouwd moeten worden. Aan de hand van de woningbouwkaart in hoofdstuk 4 en afbeelding 5.2 kan geconcludeerd worden dat de perfecte plaatsen voor het ontwikkelen van starterwoningen in de regio Noord: Deventer, Zwolle en Assen zijn.

Naast starters is ook voor ouderen geen standaard woonconcept te noemen. Wederom is de plaats mede bepalend voor het succes van een seniorenwoning. Tussen de starters en de senioren is echter een groot verschil: de senioren willen het liefst in hun woning blijven wonen. Door middel van enkele aanpassingen blijven ze het liefst zitten waar ze zitten. De nieuwe woning moet de perfecte woning zijn in de ogen van de ouderen, anders zullen ze niet bereid zijn te verhuizen. Ouderen zullen vroeg mee moeten participeren bij het ontwikkelen van nieuwe woningen.

De beste kansen voor het ontwikkelen van seniorenwoningen zijn in de grotere kernen zoals Groningen, Assen, Enschede, Zwolle, Deventer en Emmen.

## Hoofdstuk 6 Multiple casestudy

### 6.1 Inleiding

In hoofdstuk 2 is de complexiteit van vastgoedmarketing besproken. Een van de belangrijkste redenen was het grote aantal actoren, waarvan de projectontwikkelaar er een is. Naast projectontwikkelaars zijn het gemeenten, makelaars en beleggers die een belangrijke rol spelen. Alle actoren hebben een eigen doel, hetzij een maatschappelijk doel, hetzij een privaat doel. Voor makelaars, beleggers en projectontwikkelaars is de noodzaak om winst te maken. De gemeente daarentegen heeft een maatschappelijk doel en probeert door eigen beleid de vastgoedontwikkeling te sturen. Binnen de kaders van de Nota Ruimte en het provinciale plan hebben de meeste gemeenten een eigen plan. In dit plan staan gedetailleerd de uitbreidings-en herstructureringsplannen van de gemeente weergegeven.

Door de complexiteit van de vastgoedmarkt is er gekozen voor nader onderzoek vanuit een ander perspectief. Door contact op te nemen met gemeenten is er geprobeerd een completer beeld voor het ontwikkelen van vastgoed te krijgen. Deze gemeenten zijn gekozen op basis van de hoge waardering voor interessantheid voor vastgoedontwikkeling, of om andere uiteenlopende redenen.

Wegens de hoge waarderingen zijn geselecteerd: Assen, Deventer, Enschede, Groningen, Hengelo, Leeuwarden, en Zwolle.

Hiernaast zijn nog geselecteerd:

- Borne (gemeente in Twente waar de werkgelegenheid achterblijft)
- Emmen (gemeente die redelijk scoort, waar zowel de 65+ers als de 15-25 jarigen enorm toenemen)
- Heerenveen (gemeente komt als beste uit het onderzoek van Pellenburg op het gebied van bedrijfslocaties)
- Hoogeveen (gemeente die redelijk scoort, maar redelijk veel vergrijzing en het aantal 15-25 jarigen neemt af)
- Oldenzaal (sterke toename in de werkgelegenheid in de laatste jaren)

Aan deze twaalf gemeenten zijn vragen gesteld op het gebied van: grondbeleid, plannen, ontwikkelingslocaties en toekomstprognoses in de woningbouw. Deze vragen zijn deels telefonisch en deels via de e-mail afgenomen. Helaas is van drie gemeenten geen antwoord terug gekomen: Emmen, Oldenzaal en Zwolle. Hengelo wilde helaas niet meewerken aan de enquête. Hierdoor is onderstaande analyse gebaseerd op acht gemeenten.

In de komende paragrafen zullen de hierboven genoemde thema's met de resultaten aan bod komen.

## **6.2 Grondposities, plannen en ontwikkelingen**

Alle gereageerde gemeenten voeren soms een actief en soms een faciliterend grondbeleid. Door het bezitten van gronden proberen ze bepaalde ontwikkelingen te sturen. Daarnaast staan ze allemaal ook open voor eigen initiatieven vanuit de private sector. De gemeenten met daarin grote steden richten zich meestal op alle segmenten op de vastgoedmarkt. De stad moet zowel voor het ontwikkelen van woningen, bedrijven als voor voorzieningen open staan. Kleinere gemeenten (zoals Borne en Hoogeveen) richten zich op specifieke sectoren. Borne bijvoorbeeld richt zich voornamelijk op het zijn van een aantrekkelijke woongemeente, die zich hiermee wil onderscheiden ten opzichte van andere gemeenten.

De kernstructuur is mede bepalend voor wat er mogelijk is binnen een gemeente. Wanneer een gemeente binnen een nationaal stedelijk netwerk ligt, wordt bundeling van verstedelijking in deze gemeente gestimuleerd. Daarnaast zijn er ook andere gemeenten die samenwerken. Voorbeelden hiervan zijn: Samenwerking Joure-Heerenveen-Drachten en de stedendriehoek Apeldoorn-Deventer-Zutphen. Door het opstellen van een integraal plan komen de ambities van deze gemeenten naar voren.

In Friesland wordt Leeuwarden gezien als nummer 1 op het gebied van woningbouw. Deze gemeente is de enige in Friesland zonder woningbouwplafond. De provincie stelt geen maximum aan de gemeente wat woningbouw betreft. Heerenveen wordt als de stad voor voorzieningen en sport gezien. Door het ontwikkelen van Sportstad worden hier de voorzieningen gebundeld. Hiernaast staan in Heerenveen plannen voor kleinschalige kantorenruimten nabij Sportstad gepland.

Gemeentelijke plannen zijn er in overvloed. Vele bestemmingsplannen met daarnaast een stadsvisie, structuurvisie, woonplan en dergelijke. Veel van deze plannen worden momenteel herzien of vernieuwd en de laatste belangrijke trends worden er in opgenomen.

## **6.3 Toekomstprognose woningmarkt**

Voor de toekomst staat de vergrijzing voor de deur. De vraag is hoe gemeenten hier op inspringen, aangezien de vraag naar ouderenwoningen steeds groter wordt. Omdat de ouderen een duidelijke voorkeur hebben en in het algemeen ook vermogend zijn willen ze duidelijk beter worden van een verhuizing. Voor ontwikkelaars is het daarom zaak om een goed aanbod te creëren dat aansluit bij de vraag van de huidige ouderen.

Uit de gestelde vragen aan gemeenten komt naar voren dat er verschillend met de toekomstige demografische ontwikkelingen wordt omgegaan. Daarnaast worden soms ook twijfels geuit over de prognoses van het CBS. Een voorbeeld hiervan is Groningen, waar het CBS (Statline, 2008) een absolute daling van het aantal jongeren verwacht. Uit de buurtmonitor (2008) van Groningen komt een stijging naar voren. Aan de verwachtingen over van de ontgroening wordt

deels getwijfeld. Belangrijke groep in de steden vormen de studenten. Door het aanbod van studies blijft het altijd moeilijk te zeggen waar studenten naar toe gaan. Wat betreft de vergrijzing is het wel duidelijk dat dat in alle gemeenten een rol zal gaan spelen. De aanpak daarvan in de gemeenten is uiteenlopend.

In Assen en Borne bijvoorbeeld zijn nog geen concrete toepassingen, maar wordt het een en ander opgenomen in de actualisatie van de plannen. Uit een artikel van Nieuwbouwwoningen (2008) blijkt dat in Borne een onevenwichtige bevolkingsverdeling aan het ontstaan is. Borne vergrijsst en voor de starter is er weinig te vinden. Het meerjarennieuwbouwprogramma zal uitgevoerd moeten worden om de bevolkingsdaling te voorkomen.

In Groningen neemt naast het aantal 65+ers, ook het aantal gezinnen toe. Door het opstellen van het project 'Zorgen voor morgen' wordt getracht het aanbod van onder andere de ouderendoelgroep aan te laten sluiten bij de toekomstige vraag. Het aantal 15-25 jarigen (de starters) neemt volgens het CBS af. De vraag is of iedereen in de woning woont waar deze 'hoort' te wonen. Gedacht kan worden aan de studenten die na hun studie in een studentenhuus blijven wonen.

Het aantal vrijstaande woningen, 2 onder 1 kap en geschakelde woning is in Groningen maar 8%. Dit terwijl qua aantal het middensegment verreweg het grootste segment in Groningen is (zie tabel 6.1).

Tabel 6.1 Bevolking in Groningen

<b>15-25</b>	40.913
<b>Gezin</b>	162.223
<b>65+</b>	20.731

Bron: CBS / Statline (2008)

Om na te gaan welke woningen in Groningen erg gewild zijn is er ook gekeken naar het aantal reacties op de woningmarkt per woningtype. Uit tabel 6.2 blijkt dat vooral de vraag naar eengezinswoningen in Groningen erg groot is, vergeleken met het aanbod. "Eengezinswoningen worden voornamelijk verhuurd aan grotere gezinnen / passende inkomensgroepen."(WRV, 2007)

Tabel 6.2: Aanbod en reacties op de woningmarkt in Groningen

type woning	aanbod	aantal reacties	gem. aantal reacties 2007	gem. aantal reacties 2006	gem. aantal reacties 2005
benedenwoning	97	5.285	54	63	83
bovenwoning	111	8.566	77	79	88
eengezinswoning	95	8.557	90	96	95
galerijwoning/flat	169	2.562	15	17	20
overig	136	3.162	23	40	54
portiekwoning/flat	386	23.048	60	57	70
<b>totaal</b>	<b>994</b>	<b>51.180</b>	<b>51</b>	<b>57</b>	<b>67</b>

Bron: Rapportage woonruimteverdeling 1e half jaar 2007 (WRV, 2007)

In Heerenveen wordt voor nieuwbouwplannen rekening gehouden met vergrijzing. Een deel hiervan wordt gereserveerd voor ouderen. Daarnaast

willen ze voorkomen dat er een grijs centrum ontstaat, waardoor vooral het bouwen van ouderenwoningen buiten het centrum gestimuleerd wordt. In Leeuwarden richten ze zich tot woonservicezones, als gevolg van de extramuralisatie. Voor de jongeren/studenten is Leeuwarden bezig met het ontwikkelen van een kenniscampus.

#### **6.4 Conclusie**

Er wordt in de gemeenten vrijwel hetzelfde omgegaan met vastgoedbeleid. In alle gemeenten is een plan en hebben ze deels zelf grondposities. Daarnaast staan ze open voor de markt om ontwikkelingen door te voeren.

In veel van de gevraagde gemeenten liggen grote steden, waardoor er veel mogelijkheden zijn op het gebied van vastgoedontwikkeling. Het verschil tussen de gemeenten zal hem zitten of ze wel dan niet ambitieus zijn en in de innovativiteit.

Op de toekomstige demografische ontwikkelingen wordt zeer gevarieerd ingespeeld. De ene gemeente voert een actieve rol en de ander een passieve. De een beperkt zich tot het maken van plannen terwijl de ander tot concrete projecten komt (kenniscampus Leeuwarden). Het 'probleem' van de vergrijzing wordt wel altijd onderkend maar wordt misschien in een aantal gemeenten nog onderschat.



## Hoofdstuk 7 Conclusie en aanbevelingen

Strukton wil, net zoals misschien wel alle andere projectontwikkelaars, weten waar zij het beste hun vastgoed kunnen ontwikkelen. Voor Strukton is het belangrijk daar vastgoed te ontwikkelen waar de toekomstige vraag naar vastgoed groot is. Naar een omvangrijke vraag is gekeken vanwege het feit dat dit onderdeel van Strukton vooral grotere projecten realiseert. Het doen van een marktonderzoek is een goed middel voor Strukton om een goede basis te hebben voor het kiezen van de locaties voor het ontwikkelen van vastgoed. Het ontstaan van risico's en onzekerheden is onvermijdbaar. Door gedegen onderzoek kunnen deze achterhaald en benoemd worden.

De belangrijkste factoren waarmee de toekomstige vraag naar vastgoed geanalyseerd kan worden is per deelmarkt verschillend. Voor de woningbouw spelen de rol van de overheid (kernenstructuur), woningbouwverwachting (Primos) en de woonkwaliteit een rol. Voor bedrijfspanden zijn de rol van de overheid, toekomstige bevolkingsontwikkeling, werkgelegenheidsontwikkeling van de laatste jaren, vestigingsplaatsvoorkeur en opleidingsniveau bepalend. Op de vastgoedmarkt voor voorzieningen zijn de rol van de overheid, de bevolkingsontwikkeling en de het huidige aantal mensen per detailhandelsvestiging bepalend.

Aan de hand van deze gegevens blijken Groningen, Zwolle, Leeuwarden, Enschede, Assen en Deventer het interessantst te zijn. Voor bedrijfspanden zijn dat: Groningen, Assen en Zwolle. Voor voorzieningen zijn het de nationale stedelijke netwerken Groningen-Assen en Twente samen met Deventer en Zwolle die interessant zijn.

Wanneer het ontwikkelde model gekoppeld wordt aan de bevolkingsprognoses zullen Deventer, Zwolle en Assen interessant zijn voor het realiseren van starterwoningen. Seniorenwoningen zullen in Groningen, Assen, Enschede, Zwolle, Deventer en Emmen het meest populair zijn.

Het probleem dat hierbij ontstaat is dat op de vastgoedmarkt meerdere actoren actief zijn. Al deze actoren hebben hun eigen belang. Samenwerking tussen meerdere partijen is daarom ontzettend belangrijk. Belangrijke te beschouwen kenmerken zijn hierbij: grondposities van verschillende partijen, vigerende plannen en de belangen van de regionale overheid.

Interessant vervolgonderzoek op dit gebied kan gedaan worden over:

- Pilot Noord Nederland uitbreiden voor geheel Nederland
  - o Verschillen en overeenkomsten tussen regio's
- Wordt de vergrijzing echt zo erg?
- Wat te doen na de vergrijzing?

## Literatuurlijst

### Gebruikte bronnen

- ABF Research (2005) *Primos 2005*
- Agtmaal-Wobma, E. van, C. van Duin (2007) *Huishoudensprognose 2006-2050: belangrijkste uitkomsten*, Bevolkingstrends, vol. 55, no. 2, pp. 53–59.
- Baarda, D.B., M.P.M. de Goede, J. Tenissen (2005) *Basisboek Kwalitatief onderzoek*. Wolters Noordhoff: Groningen.
- Borchert, J.G., M. de Kruyf (1991) *Bevolkingsgroei ter wille van het voorzieningenniveau?* Utrecht
- Bot, M.L. de (2006) *De woningmarkt en de varkenscyclus*, Discussiedagen Bouwen en Wonen 2006.
- Broekhoff, M.A. (2002) *Desk-research*. Wolters Noordhoff.
- Broersma, L., D. Stelder en J. van Dijk (2008). *Noordelijke Arbeidsmarktverkenning 2008*. Groningen: Rijksuniversiteit Groningen. In opdracht van CWI Noord-Nederland, 49p.
- Brown en Moore (1970) *The Intra-Urban Migration Process: A Perspective* Geografiska Annaler. Series B, Human Geography, Vol. 52, No. 1 (1970), pp. 1-13
- Buursink, J. (1971) *Centraliteit en Hierarchie. De theorie der centrale plaatsen in enkele Nederlandse industriegebieden*. Assen.
- Duin, C. van, A. de Jong en R. Broekman, 2006, *Regionale bevolkings- en allochtonenprognose 2005–2025*. NAI Uitgevers, Rotterdam.
- Ende, Van den, N.M. (2004) *Nieuwe woonconcepten met dienstverlening voor senioren*. Groningen
- Garssen, J. en C. van Duin (2006) *Bevolkingsprognose 2006–2050: belangrijkste uitkomsten*. *Bevolkingstrends*, 54(4), blz. 85–92.
- Heegsma (2005) *Lifestyle appartementen in Groningen?*
- Hellendoorn, J.C. (2001) *Evaluatiemethoden ex ante*. Ministerie van financiën. Den Haag
- Hermans, E., G. de Roo (2006) *LILA en de planologie van de contramal. De ruimtelijk-economische ontwikkeling van Noord-Nederland krijgt een eigen kleur*. In Boekvorm, Assen
- Hoogstra, G., R. Florax, J. van Dijk (2005) "Do 'Jobs Follow People' or 'People Follow Jobs'?" Paper presented at 45th Congress of the European Regional Science Association, Amsterdam, Netherlands.
- Inbo BV, Hegeman Bouwontwikkeling, Kristal NV (2007) *Starters aan zet*
- Lathouwer, de W.H.K. (2005), *Vastgoedmarketing: Op weg naar marktgerichtheid*. Groningen
- Meester, W.J., P.H. Pellenbarg (2008) *Location tendencies and location preferences by entrepreneurs concerning the Northern Netherlands and the Groningen-Assen region*. Nog niet gepubliceerd.
- Meester, W.J., P.H. Pellenbarg (2006) The spatial preference map of Dutch entrepreneurs. *Journal of Economic and Social Geography TESG*, 2006/4, p. 364-376)
- Olden, H. (2006) *Het gat tussen wetenschap en beleid*. Property Research Quarterly maart 2006

- Pellenburg, P.H. and P.J.M. van Steen (2005) (2) *The Netherlands in Maps* TEGS (Journal of Economic and Social Geography) 96, 2005, 1-5
- Pellenburg, P.H.(2006) Lokatie of prestatie? Bedrijventerreinen en vestigingskeuze. *Stedebouw & Ruimtelijke Ordening*, Vol. 87, Nr. 3, pp. 26-29
- Pellenburg, P. H., P.M. van Steen (2005) Housing in the Netherlands. Spatial variations in availability, price, quality and satisfaction. *TEGS* (Journal of Economic and Social Geography) 96/5, pp.593-603.
- Provincie Groningen (2006) *Startnotitie: 'Op weg naar een nieuw POP'*
- Provincie Groningen (2006) *POP2 Groningen*
- Provincie Drenthe (2004) *POP Drenthe*
- Provincie Flevoland (2006) *Streekplan Flevoland*
- Provincie Friesland (2007) *Streekplan Fryslan*
- Provincie Overijssel (2007) *Streekplan Overijssel 2000+*
- Smit, S.I. (2008), *De bouwondernemer proactief op de markt voor ouderenwoningen.*
- Sociaal en Cultureel Planbureau en J. Kullberg (2005) *Ouderen van nu en in de toekomst: hun financiële spankracht, zorgbehoefte en woonwensen*, Den Haag, Sociaal en Cultureel Planbureau.
- Terpstra, P.R.A. (2002), De gemeente van producent naar regisseur? *B&G*, 29e jrg. nr. 2 pp. 17-20
- Venhorst, V.A. and Wissen, L.J.G. van (2007), *Demografische trends en de ontwikkeling van de kwantitatieve en kwalitatieve woningbehoefte: een verkenning voor de noordelijke provincies* Hoofdrapport. URSI Research Report 318. Faculteit Ruimtelijke Wetenschappen, Rijksuniversiteit Groningen, Groningen.
- VROM (2002) *Woningbehoefte Onderzoek 2002* (WBO 2002)
- Voogd, P. (2005) *Woonwensen van 55-plussers*. Groningen
- VROM, LNV, V&W, en EZ (Ministeries van) (2004), *Nota Ruimte: Nota voor Ontwikkeling*, Ministeries van VROM, LNV, V&W en EZ, Den Haag.
- Wagenmakers, J.C.A.M. en J. Buist (2007), *Marketing vastgoed*, Wolters Noordhoff: Groningen/Houten
- WRV (2007) *Rapportage woonruimteverdeling 1e half jaar 2007*

### **Gebruikte websites**

- Aedes-Actiz Kenniscentrum Wonen-Zorg (2008) <http://www.kcwz.nl/>
- BAM (2008) [www.Bam.nl](http://www.Bam.nl)
- Buurtmonitor Groningen (2008) <http:// groningen.buurtmonitor.nl>
- CBS (2004) <http://www.cbs.nl/nl-NL/menu/themas/dossiers/vrouwen-en-mannen/publicaties/artikelen/archief/2004/2004-1485-wm.htm>
- Citycampusmax (2008) [www.Citycampusmax.nl](http://www.Citycampusmax.nl)
- Gemeente Zwolle (2008) [www.zwolle.nl](http://www.zwolle.nl)
- Gemeente Deventer (2008) [www.deventer.nl](http://www.deventer.nl)
- Gemeente Enschede (2008) [www.enschede.nl](http://www.enschede.nl)
- Habion (2008) [www.Habion.nl](http://www.Habion.nl)
- Ideaalwoning (2008) <http://www.ideaalwoning.nl>
- KAW (2008) <http://www.kaw.nl>
- LISA (2008) <http://www.lisa.nl>
- Nieuwbouwwoningen (2008) <http://www.nieuwbouwwoningen.nl/nieuws.php?item=240>
- Noord-Holland (2008) [http://www.noord-holland.nl/bestanden/leidraad/projecten/leidraad\\_omgevingsbeleid/streekplan/functie\\_van\\_het\\_streekplanc1b6.html?ComponentID=19284&SourcePageID=19760](http://www.noord-holland.nl/bestanden/leidraad/projecten/leidraad_omgevingsbeleid/streekplan/functie_van_het_streekplanc1b6.html?ComponentID=19284&SourcePageID=19760)
- Primos Online (2007) <http://primos.abfresearch.nl/>
- Real estate magazine (2008) [www.Realestatemangazine.nl](http://www.Realestatemangazine.nl)
- SIR 55 (2008) <http://www.sir55.nl>
- Slim snel wonen (2008) [www.Slimsnelwonen.nl](http://www.Slimsnelwonen.nl)
- Starters aan zet (2008) <http://www.startersaanzet.nl>
- Statline (2008) <http://www.statline.nl>
- Timpaan Verandawoning (2008) [www.Timpaanverandawoning.nl](http://www.Timpaanverandawoning.nl)
- Van dale (2008) <http://www.vandale.nl>
- Veste (2008) [www.Veste.nl](http://www.Veste.nl)

### **Gebruikte computersoftware**

- ArcMap
- Bosda

### **Interviews mail/telefonisch**

- Aikema, F. (Dienst stadsontwikkeling gemeente Assen). Door A. Smorenburg. 26-05-2008
- Bos, A. Van Den (Woningbouwcoördinator gemeente Leeuwarden). Door A. Smorenburg. 20-05-2008
- Dolder, B. Van Den (projectcoördinator R.O. gemeente Borne). Door A. Smorenburg. 28-04-2008
- Ruiten, J.F.A. (Gemeente Enschede) Door A. Smorenburg. 27-06-2008
- Waley, S. (Ambtenaar gemeente Heerenveen) Door A. Smorenburg. 27-05-2008
- Waninge, E.J. (Gemeente Hoogeveen) Door A. Smorenburg. 29-05-2008