

Kwaliteitskader Woningbouw 2021

Starters	Doorstromers ¹	Gezinnen	Senioren
			
<ul style="list-style-type: none"> Aantal starters naar verwachting in balans de komende tien jaar Verhuigeneidheid: jaarlijks verhuist circa 20 tot 25% Voorkeur voor koop, klein deel zoekt sociale huur 	<ul style="list-style-type: none"> Aantal doorstromers neemt naar verwachting licht af de komende tien jaar Verhuigeneidheid: jaarlijks verhuist circa 0 tot 5% Voorkeur voor koop, klein deel zoekt sociale huur 	<ul style="list-style-type: none"> Aantal gezinnen neemt naar verwachting af de komende tien jaar Verhuigeneidheid: jaarlijks verhuist circa 0 tot 5% Grote voorkeur voor koop 	<ul style="list-style-type: none"> Aantal senioren neemt toe de komende tien jaar Verhuigeneidheid: jaarlijks verhuist circa 0 tot 5% Ongeveer even veel vraag naar koop als sociale huur
<p>Woningtype Sterke voorkeur voor grondgebonden woningen. De meest kapitaalkrachtige starter wenst direct een 2-onder-1 kap- of vrijstaande woning, maar een rij- of hoekwoning is ook een optie. Ze zoeken daarbij met name een kavel tot 250 / 300 m².</p> <p>Sommige alleenstaande starters opteren een appartement in een van de grotere kernen. Starters zoeken vooral een reguliere woning. De vraag naar alternatieve woonvormen als Tiny Houses lijkt vooralsnog beperkt. Wel kansen voor boven- / benedenwoning (gericht op alleenstaanden) met uitstraling van een grondgebonden woning.</p>	<p>Woningtype Sterke voorkeur voor grondgebonden woningen; 2-onder-1 kap en vrijstaande woningen. Ook zelfbouw is bij een deel van de doelgroep gewenst. Kavels dienen dan met name tussen 400 à 500 m² (of meer) te zijn.</p>	<p>Woningtype Sterke voorkeur voor grondgebonden woningen. De woonwensen zijn vergelijkbaar met doorstromers, maar gezinnen neigen wat sterker naar vrijstaand wonen. Ook zelfbouw is bij een deel van de doelgroep gewenst. Kavels dienen dan met name tussen de 400 à 500 m² (of meer) te zijn.</p>	<p>Woningtype Voorkeur voor een grondgebonden nultredenwoning. Bijvoorbeeld een patio met kap. Deze woningen zijn kleiner dan hun huidige woning, maar hebben voldoende ruimte voor 2 slaapkamers boven (en zouden daarmee ook geschikt zijn voor starters) Op beperkte schaal is een appartement mogelijk, maar voornamelijk in de buurt van winkels en zorgvoorzieningen in de grotere kernen. Appartementen moeten voldoende ruim zijn (120 tot 140 m²). De vraag naar hofjeswonen is in vrijwel elke kern aanwezig.</p>
<p>Prijsklasse De meeste starters zoeken een goedkope koopwoning. Maar een deel van de starters heeft de financiële mogelijkheden om een middeldure koopwoning (en soms zelfs meer) te betalen. In de huur zoekt men primair in het sociale segment (< €752), in beperkte mate daarboven (tot ongeveer €950).</p>	<p>Prijsklasse Doorstromers hebben relatief veel te besteden (door overwaarde op huidige woning). Zij zoeken in het middeldure en dure segment. Zij kunnen in de huur een prijs betalen van gemiddeld €1.000 tot €1.250.</p>	<p>Prijsklasse Gezinnen hebben relatief veel te besteden (door overwaarde op huidige woning). Zij zoeken met name in het dure segment. Zij kunnen in de huur een prijs betalen van gemiddeld €1.000 tot €1.250.</p>	<p>Prijsklasse Senioren zoeken vaak een goedkope koopwoning in de prijsklasse, maar voor een aantrekkelijke plek is men bereid een middeldure koopwoning te betalen. In de huur zoekt men primair in het sociale segment (< €752), maar voor een aantrekkelijke woning op een goede plek is particuliere huur ook een optie (tot ongeveer €1.250).</p>

¹ Bij de doorstromers gaat het om relatief jonge huishoudens (meestal tweepersoonshuishoudens, soms eenpersoonshuishouden) die nog redelijk aan het begin van hun wooncarrière staan. Ze wonen momenteel in een kleine, betaalbare starterswoning en willen de stap zetten naar een grotere woning. Voor een deel komt het motief voor de verhuizing voort uit de wens om een gezin te stichten.

² Als definitie van een goedkope koopwoning gaan we uit van een transactieprijs tot ongeveer €250.000, middeldure koop = €250.000 tot ongeveer €400.000, duur meer dan €400.000 (Prijspeil 2021). Deze bedragen moeten gezien worden als richtinggevend en zullen we jaarlijks indexeren op basis van de indexering van de NHG-grens.

Richtinggevend kader woningbehoefte per kern

Albergen	Fleringen	Harbrinkhoek-Mariaparochie	Langeveen	Reutum
				
<p>Starters Er is behoefte aan goedkope koopwoningen². Daarbij moet gestreefd worden naar een grondgebonden woning of woning met grondgebonden uitstraling (boven- / benedenwoning). Daarnaast zoekt een deel van de starters een ruime koopwoning in het (middel)dure segment.</p>	<p>Starters Er is behoefte aan goedkope koopwoningen. Maar ook voor starters met (iets) meer mogelijkheden is het aanbod in het (middel)dure koopsegment beperkt.</p>	<p>Starters Men heeft behoefte aan een grondgebonden koopwoning, vooral in het goedkope segment tot, maar ook in het middeldure segment.</p>	<p>Starters Het aanbod aan betaalbare koopwoningen is beperkt. Doelgroep wenst een ruime grondgebonden koopwoning, o.a. via zelfbouw. Zoeken naar een betaalbaar woonconcept met een reële prijs-kwaliteitverhouding.</p>	<p>Starters Starters zoeken met name een grondgebonden koopwoning in het goedkope segment, maar een aanzienlijk deel zoekt ook in het middeldure segment.</p>
<p>Gezinnen / doorstromers Men zoekt vooral een vrijstaande koopwoning. Deze zijn er in potentie voldoende, maar komen nu slechts beperkt beschikbaar. Op dit vlak ligt geen grote nieuwbouwopgave.</p>	<p>Gezinnen / doorstromers Men zoekt vooral een vrijstaande koopwoning. Dit aanbod is in ruime mate aanwezig, maar komt slechts beperkt beschikbaar. Vanuit onderzoek komt er toch een vraag naar ruime, vrijstaande woningen.</p>	<p>Gezinnen / doorstromers Een groot deel van de woningvoorraad bestaat uit ruime grondgebonden woningen. Doelgroep neemt de komende jaren wel af. Waarschijnlijk vooral vervangingsopgave maar ook beperkte nieuwbouwopgave.</p>	<p>Gezinnen / doorstromers Kwantitatief beperkte uitbreiding nodig. Er is een groot aandeel oude woningen. Er ligt dus wel een kwalitatieve opgave. Op termijn neemt de kwantitatieve vraag af.</p>	<p>Gezinnen / doorstromers Een groot deel van de voorraad bestaat uit ruime grondgebonden koopwoningen. Kwantitatief geen grote opgave, wel een kwalitatieve vervangingsvraag.</p>
<p>Senioren Deze groep groeit het sterkst de komende jaren. Men wenst vooral een grondgebonden woning, maar er is ook een substantiële vraag naar appartementen, mits deze op een goede plek staan.</p>	<p>Senioren Aanbod aan levensloopbestendige woningen wordt gemist. Er is behoefte aan uitbreiding van dit segment.</p>	<p>Senioren Deze groep groeit het sterkst de komende jaren, terwijl het aanbod beperkt is. Men wenst vooral een grondgebonden woning, maar ook appartementen zijn op beperkte schaal mogelijk. Ook vraag naar hofjeswonen.</p>	<p>Senioren Doelgroep neemt de komende jaren toe. Er is vraag naar grondgebonden levensloopgeschikte woningen, met name in de koop, maar een deel van de ouderen wenst een huurwoning.</p>	<p>Senioren Doelgroep neemt sterk toe, maar zal voor een groot deel in de huidige woning blijven. Mogelijk te verleiden naar verhuizing via aantrekkelijke nieuwbouw van grondgebonden levensloopgeschikte woningen (bijvoorbeeld hofjeswonen).</p>

Richtinggevend kader woningbehoefte per kern

Tubbergen	Manderveen	Geesteren	Vasse
			
<p>Starters</p> <p>Veel betaalbare koopwoningen zijn in afgelopen jaren sterk in prijs gestegen. Er is behoefte aan grondgebonden woningen in het betaalbare en middeldure segment. Er is daarnaast enige vraag naar huurappartementen.</p>	<p>Starters</p> <p>De doelgroep starters is weliswaar beperkt, maar het woningaanbod voor deze doelgroep ook. De huidige woningvoorraad bestaat voornamelijk uit dure, grondgebonden koop. Er is behoefte aan grondgebonden woningen in het betaalbare koopsegment.</p>	<p>Starters</p> <p>Veel starters zoeken een middeldure koopwoning. Maar een deel van hen zoekt in het goedkope segment en een deel zelfs een ruime (en daarmee duurdere) woning. Een deel van de starters wenst een kavel om zelf een woning te bouwen.</p>	<p>Starters</p> <p>Het aanbod aan betaalbare koopwoningen is beperkt. Doelgroep wenst een ruime grondgebonden koopwoning, o.a. via zelfbouw. Het is zoeken naar een betaalbaar woonconcept dat hier bij aan sluit. Daarnaast zoekt een deel van de starters een ruime koopwoning in het (middel)dure segment.</p>
<p>Gezinnen / doorstromers</p> <p>Er is behoefte aan ruime grondgebonden koop (o.a. via zelfbouw). Het aandeel gezinswoningen is wat lager dan gemiddeld in de gemeente. Op beperkte schaal is er ruimte om woningen / kavels toe te voegen, met name als deze kwalitatief iets toevoegen aan het bestaande woningaanbod.</p>	<p>Gezinnen / doorstromers</p> <p>Men zoekt vooral een vrijstaande koopwoning. Dit aanbod is in ruime mate aanwezig. Er ligt een beperkte kwantitatieve opgave. Ook kwalitatief; via renovatie of vervanging van verouderde woningen.</p>	<p>Gezinnen / doorstromers</p> <p>De huidige voorraad gezinswoningen lijkt goed aan te sluiten bij de huidige en toekomstige vraag. Er is geen kwantitatieve opgave. Ook is het aanbod nog relatief betaalbaar. Er ligt geen grote kwalitatieve opgave.</p>	<p>Gezinnen / doorstromers</p> <p>Een groot deel van de huidige voorraad bestaat uit ruime (dure) vrijstaande woningen. Kwantitatief is er geen grote opgave (ook omdat de doelgroep de komende jaren licht afneemt), wel ligt er een kwalitatieve opgave door o.a. middeldure koop toe te voegen.</p>
<p>Senioren</p> <p>Deze groep groeit het sterkst de komende jaren. De nabijheid van voorzieningen zorgt voor een extra aantrekkingskracht. Er is vooral behoefte aan levensloopgeschikte woningen (met name koop, deels in de huur). De vraag naar appartementen is daarbij ongeveer even groot als grondgebonden woningen.</p>	<p>Senioren</p> <p>Het aantal senioren zal sterk toenemen. Maar een deel van de senioren die willen verhuizen zal opteren voor een kern met meer voorzieningen. Niettemin ligt er een opgave om het aanbod aan grondgebonden levensloopgeschikte woningen (met name in de koop) uit te breiden (mogelijk in te zetten voor zowel starters als senioren).</p>	<p>Senioren</p> <p>Deze groep groeit het sterkst de komende jaren. De nabijheid van voorzieningen zorgt voor een extra aantrekkingskracht. Er is behoefte aan levensloopgeschikte woningen (voornamelijk koop). Een substantieel deel van deze vraag heeft betrekking op appartementen.</p>	<p>Senioren</p> <p>Doelgroep neemt de komende jaren toe. Maar een deel van de senioren die willen verhuizen zal opteren voor een kern met meer voorzieningen. Niettemin ligt er een opgave om het aanbod aan levensloopgeschikte woningen (met name in de koop) uit te breiden (mogelijk in te zetten voor zowel starters als senioren).</p>