



Marktonderbouwing Landgoed de Woldberg

Landgoed de Woldberg
B.V.

25 augustus 2021

Definitief



DATUM	25 augustus 2021
TITEL	Marktonderbouwing Landgoed de Woldberg
OPDRACHTGEVER	Landgoed de Woldberg B.V.
AUTEUR(S)	Laurens van Dongen Harrie Wilhelm
OFFERTENUMMER	7857.100
STATUS	Definitief

Inhoudsopgave

1	Inleiding	4
	Vraagstelling	4
	Leeswijzer	5
2	Locatie en plan	6
2.1	Ligging, omgeving en bereikbaarheid	6
2.2	Plan Landgoed de Woldberg	6
2.3	Conclusie	8
3	Kwantitatieve en kwalitatieve woningbehoefte	10
3.1	Bepalen woningmarktgebied	10
3.2	Ontwikkeling kwantitatieve woningbehoefte	12
3.3	Kwalitatieve woonwensen en beoogde doelgroep voor vrije kavels	12
3.4	Kwalitatieve woonwensen en beoogde doelgroep voor appartementen	16
3.5	Conclusie	19
4	Woningmarktontwikkelingen	21
4.1	Ontwikkeling aantal verkochte vrijstaande woningen	21
4.2	Concurrerend planaanbod	23
4.3	Concurrentie vanuit de bestaande woningvoorraad	26
4.4	Conclusie	27
5	Conclusies en aanbevelingen	29

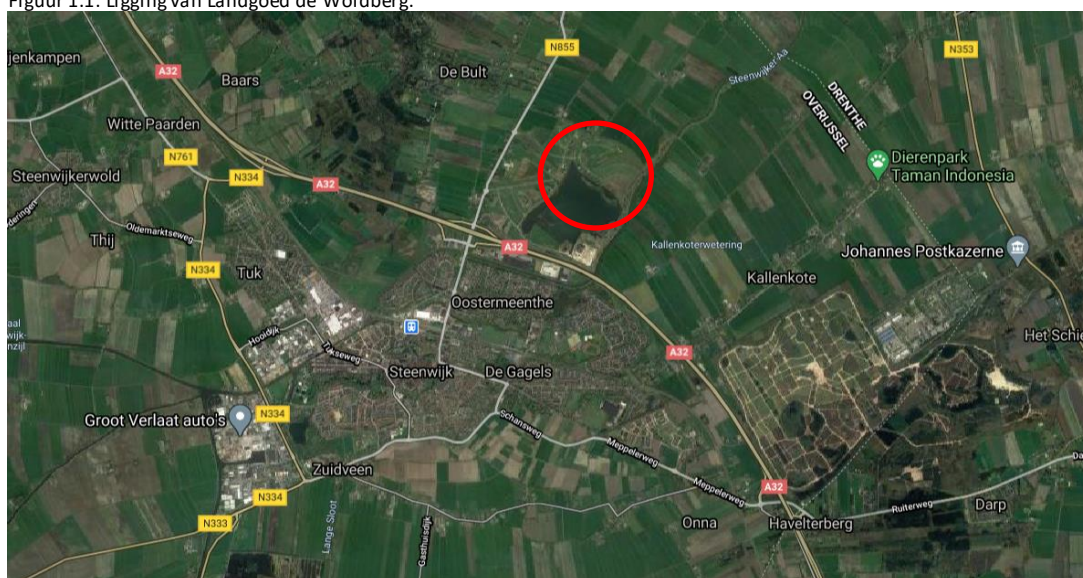
1 Inleiding

Ten Noorden van Steenwijk, tussen de A32 en het dorp Eesveen, ligt het gebied dat voorheen bekend stond als Eeserwold-Wonen. Ruim 15 jaar geleden zijn er plannen gemaakt om hier een villawijk te bouwen. De realisatie kwam echter amper van de grond. In 10 jaar tijd zijn er slechts 11 van de beoogde 154 woningen gebouwd. Reden voor de gemeente Steenwijkerland om het aantal toegelaten woningen in het gebied destijds te verlagen van 154 naar een maximum van 88.

In 2019 heeft de nieuwe projectontwikkelaar Landgoed de Woldberg B.V. het project overgenomen. De ambitie is om het gebied te ontwikkelen tot een volwaardige villawijk. Bij de aankoop van de grond heeft Landgoed de Woldberg B.V. een anterieure overeenkomst met de gemeente Steenwijkerland afgesloten. In de overeenkomst staat dat het college van Burgemeester en Wethouders een groter aantal woningen in hetzelfde segment overweegt op te nemen in een nieuw bestemmingsplan, mits uit een door de ontwikkelaar aan te leveren adequaat marktonderzoek blijkt dat voor de daarop volgende 10 jaar behoefte is aan een hoger aantal woningen in hetzelfde segment.

In tegenstelling tot een aantal jaar geleden verloopt de verkoop van de kavels in de huidige markt voorspoedig; in 1,5 jaar tijd zijn er ruim 40 kavels verkocht. Landgoed de Woldberg heeft Companen daarom gevraagd om een marktonderzoek uit te voeren.

Figuur 1.1: Ligging van Landgoed de Woldberg.



Bron: Google Maps, 2020

Vraagstelling

Landgoed de Woldberg B.V. is voornemens het oorspronkelijke plan te ontwikkelen, en heeft bovendien de ambitie om de verkaveling iets aan te passen waardoor er 164 vrije kavels op het landgoed ontwikkeld zouden worden. Dit marktonderzoek dient daarom de behoefte aan ruime kavels van minimaal 2.000 m² op de locatie de Woldberg te onderbouwen.

In eerdere uitwerkingen van het plan is grenzend aan het Eesermeer een strand met een hotel en zwembad voorzien. Landgoed de Woldberg B.V. onderzoekt of in plaats van dit hotel appartementen in het luxe segment (€ 300.000 tot € 400.000) een geschikte invulling zouden kunnen zijn. Dit marktonderzoek dient daarom ook de marktvraag voor 27 appartementen op de locatie te onderbouwen.

Leeswijzer

In hoofdstuk 2 kijken we eerst naar de locatie, omgeving en de details van het plan. In hoofdstuk 3 gaan we vervolgens in op de kwantitatieve- (aan hoeveel woningen is behoefte?) en kwalitatieve woningbehoefte (aan welke woningen, en voor welke doelgroep?). Vervolgens worden in hoofdstuk 4 marktontwikkelingen in het luxe koopsegment beschreven. In hoofdstuk 5 beschrijven we tot slot onze conclusies met betrekking tot de ontwikkeling van Landgoed de Woldberg. De resultaten van dit marktonderzoek zijn gebaseerd op een deskresearch, waarbij aanvullend drie makelaars van Makelaardij Greveling, Makelaardij Hoekstra, en Frieslandgoed zijn geïnterviewd.

2 Locatie en plan

2.1 Ligging, omgeving en bereikbaarheid

De ontwikkellocatie ligt ten noorden van Steenwijk, tussen de A32 en het dorp Eesveen. De locatie is goed bereikbaar, via de snelweg is de Randstad binnen ongeveer 1,5 uur te bereiken. In de omgeving zijn steden als Heerenveen en Zwolle in circa 20 minuten te bereiken. Daarnaast ligt Steenwijk op fietsafstand van het gebied. Hiermee zijn alle stedelijke voorzieningen, inclusief een treinverbinding naar de Randstad, gemakkelijk en snel te bereiken. In de directe omgeving van het landgoed is veel natuur en water te vinden. Nabij gelegen natuurgebieden, zoals het laagveenmoerasgebied de Weerribben-Wieden in Giethoorn en de heide van het Dwingelderveld maken de omgeving aantrekkelijk voor wandelaars en fietsers. In de nabije omgeving zijn daarnaast aantrekkelijke voorzieningen als een jachthaven (op ca. 6 km) en een groot golfterrein (op 12 km) aanwezig.

Naast de ontwikkeling van woningen zijn rond het landgoed nog een aantal andere ontwikkelingen voorzien. Aangrenzend aan het landgoed is in de toekomst de ontwikkeling van een bedrijvenpark van ca. 29 ha (Eeser Gaard) en een kantoren- en bedrijvenpark van ca. 7 ha (Eeser Campus ontwikkeld) gepland.

2.2 Plan Landgoed de Woldberg

Figuur 2.1: Verkaveling van Landgoed de Woldberg.



Bron: Landgoed de Woldberg, 2021.

Het plan van Landgoed de Woldberg bestaat uit twee woongebieden waar in totaal 164 royale kavels op zijn gesitueerd (zie figuur 2.1):

- Eeser Landgoed: een woonpark met klassieke villa's op tuinkavels, gericht op de natuur van het landgoed.
- Eeser Buiten: een woonpark met waterkavels grenzend aan het Eesermeer, geschikt voor watergerichte woonvilla's.

In het zuidoosten van het plangebied zijn daarnaast 3 woontorens met elk 9 appartementen voorzien.

Op dit moment staat het Eesermeer niet in verbinding met ander (vaar)water. Er wordt echter gewerkt aan de ontwikkeling van een directe waterverbinding tussen het Eesermeer en Giethoorn. Een dergelijke verbinding zou de aantrekkelijkheid van het Eesermeer aanzienlijk vergroten, en zou het Eesermeer bovendien aantrekkelijk maken om in te varen. Inspelend op deze ontwikkeling wordt er aan gewerkt om ook voor de kavels van het Eeser Landgoed de aantrekkelijkheid van het water te vergroten. Men heeft de ambitie om aan het Eesermeer een haventje aan te leggen, waar ook bewoners van villa's die niet direct aan het water liggen een bootje kunnen aanleggen (figuur 2.2).

Figuur 2.2: Schetsontwerp van het haventje aan het Eesermeer (links), en de vaarroute naar Giethoorn (rechts).



Bron: Landgoed de Woldberg B.V. (2020).

Woningbouwprogramma

De kavels op het landgoed variëren in oppervlakte van ca. 2.000 m² tot 2.500 m². Van de in totaal 164 kavels zijn met name door een versnelling in de afzet tot januari 2021 al 46 kavels verkocht. Op 12 van deze kavels zijn woningen gebouwd. Voor de overige 33 kavels zijn plannen ingediend die nog gerealiseerd moeten worden.

Doordat kopers hun aangekochte kavel op het landgoed grotendeels naar eigen smaak invullen is het woningprogramma divers. De onderstaande tabellen geven inzicht in de variatie van de woningen op de verkochte kavels (gebaseerd op realisatie + bekende plannen).

Tabel 2.1: Bebouwing op de verkochte kavels naar prijsklasse.

Woningen		
<€600.000	10	22%
€600.000-€900.000	15	33%
€900.000+	21	46%
Totaal	46	100%

Bron: Landgoed de Woldberg B.V. (2020).

Tabel 2.2: Bebouwing op de verkochte kavels naar vloeroppervlakte.

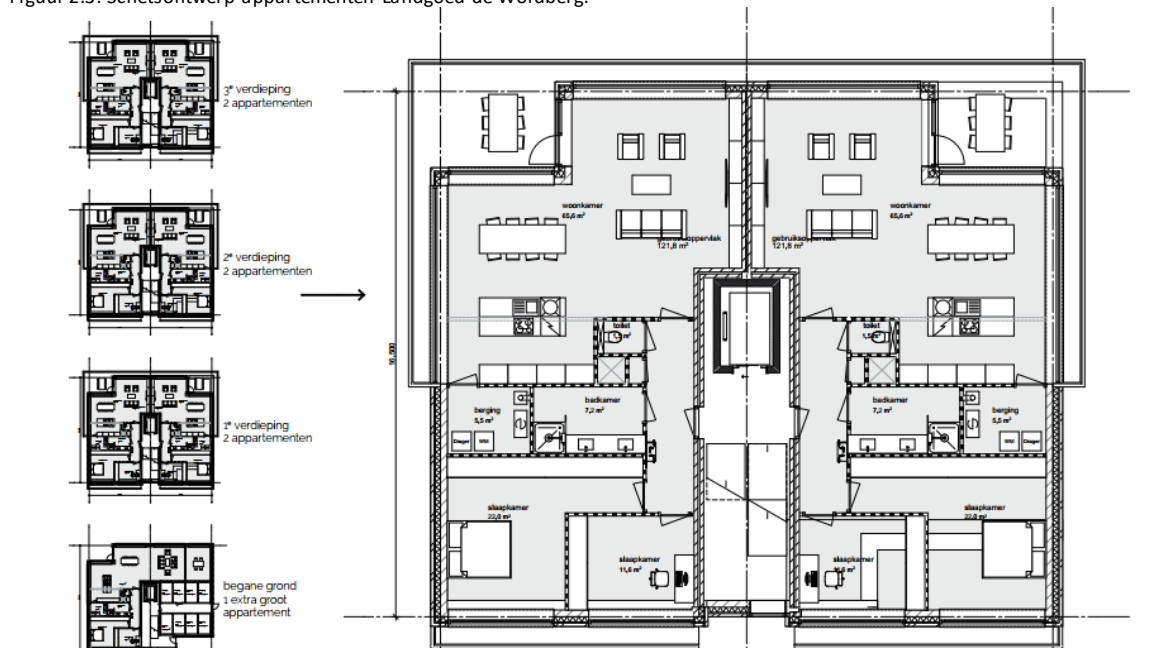
Woningen		
<150m ²	5	11%
150-200m ²	5	11%
200-250m ²	18	39%
>250 m ²	17	37%
n.t.b	1	2%
Totaal	46	100%

Bron: Landgoed de Woldberg B.V. (2020).

Hoewel de verdeling van de woningen op de verkochte kavels naar prijs en oppervlakte slechts een voorlopige indicatie geeft van de mogelijke invulling van het totale landgoed, geeft het een eerste beeld van het segment en de kwalitatieve woningbehoefte waarin Landgoed de Woldberg voorziet. De meerderheid van de woningen die op de verkochte kavels wordt/is gerealiseerd heeft een prijs van boven de €600.000. met een oppervlakte van meer dan 200 m².

De 27 appartementen die op het landgoed voorzien zijn hebben een oppervlakte van ruim 120 m² (en op de begane grond een extra groot appartement), zoals onderstaand aangegeven zijn.

Figuur 2.3: Schetsontwerp appartementen Landgoed de Woldberg.



Bron: VMEZ architecten, 2021.

2.3 Conclusie

De locatie en omgeving van Landgoed de Woldberg zijn aantrekkelijk. Het gebied heeft door de ligging ten opzichte van omliggende natuur een landschappelijke uitstraling. Tegelijkertijd ligt de locatie op fietsafstand van Steenwijk. Hierdoor zijn (hoogwaardige) voorzieningen gemakkelijk en snel vanaf het landgoed bereikbaar. De ligging van het Eesermeer zorgt voor diversiteit binnen het plangebied. Door het ontbreken van een waterverbinding is het Eesermeer op dit moment (nog) niet erg aantrekkelijk om in te varen. Het aanleggen van een directe waterverbinding tussen het Eesermeer en Giethoorn zal de

aantrekkelijkheid van het plangebied aanzienlijk vergroten. Volgens geïnterviewde makelaars zou de realisatie van deze verbinding mogelijk zelfs meer geïnteresseerden naar het gebied kunnen trekken.

De locatie kent naar onze opvatting ook een aantal aandachtspunten. Rond het landgoed is de ontwikkeling van een bedrijvenpark en een kantorenpark voorzien. Daarnaast bestaat het gevaar dat de ligging van het gebied ten opzichte van de A32 in het landgoed mogelijk voor geluidshinder zorgt. Beide aandachtspunten kunnen mogelijk afdoen aan de uitstraling, rust en beleving van het landgoed. In het huidige ontwerp houdt men rekening met deze punten. Het blijft echter belangrijk om ook bij de verdere ontwikkeling van het landgoed oog te houden voor een goede ruimtelijke inbedding van het te ontwikkelen bedrijvenpark, en aandacht te hebben voor mogelijke geluidshinder van de snelweg.

3 Kwantitatieve en kwalitatieve woningbehoefte

In dit hoofdstuk gaan we nader in op de onderbouwing van de woningbehoefte. Allereerst bepalen we het woningmarktgebied op basis van verhuisbewegingen. Vervolgens kijken we naar de kwantitatieve woningbehoefte in de regio Steenwijk. Tot slot analyseren we in dit hoofdstuk voor welke doelgroepen de Woldberg potentieel in een kwalitatieve woningbehoefte voorziet.

3.1 Bepalen woningmarktgebied

Een eerste stap voor het in beeld brengen van de woningbehoefte is het bepalen van het woningmarktgebied. Het woningmarktgebied vormt de basis voor het in beeld brengen van vraag en aanbod op de woningmarkt. Voor de goede orde kijken we eerst naar de verhuisbewegingen in de afgelopen jaren binnen en tussen de gemeenten. Hieruit blijkt dat in de gemeente Steenwijkerland een groot gedeelte van de verhuisbewegingen *binnen* de gemeentegrenzen plaatsvond.

Tabel 3.1: Gemeente Steenwijkerland. Gemiddeld aantal in Steenwijkerland gevestigde personen per jaar, naar herkomst, 2011-2019.

Herkomst gemeente	Aantal	Percentage
Steenwijkerland	2.359	62%
Meppel	137	4%
Noordoostpolder	106	3%
Westerveld	102	3%
Weststellingwerf	101	3%
Zwolle	84	2%
Groningen (gemeente)	63	2%
Overige gemeenten	882	23%
Totaal	3.834	100%

Bron: CBS Statline, 2020.

Deze benadering behoeft uiteraard aanvulling, omdat men zich met het beoogde programma van Landgoed de Woldberg in hoofdzaak niet op de lokale woningvraag richt. Het grootste deel van de inwoners van de gemeente Steenwijkerland oriënteert zich niet het luxere segment, maar eerder op de betaalbare huur- en koopwoningen op de markt. De luxe woningen en royale kavels van de Woldberg hebben een aantrekkingskracht die eerder regionaal of nationaal is. Dit blijkt ook uit de verkoopgegevens waarover het Landgoed beschikt. In tabel 3.2 zijn de kopers van de verkochte kavels afgezet naar herkomst. Wat direct opvalt is dat het aandeel van de kopers, afkomstig uit de gemeente Steenwijkerland zelf (28%), veel lager ligt dan gemiddeld in de gemeente Steenwijkerland (62%). De overige kopers komen met name uit de omliggende provincies Drenthe en Friesland. Opvallend is dat er ook relatief veel kavels zijn verkocht aan huishoudens uit de Randstad (Utrecht en Noord-Holland).

Tabel 3.2: Landgoed de Woldberg. Herkomst van kopers eerste kavels, peildatum 23-11-2020.

Herkomst	Aantal verkochte kavels	
<i>Gemeente Steenwijkerland</i>	13	28%
Drenthe	7	15%
Utrecht (provincie)	5	11%
Friesland	6	13%
Groningen (provincie)	3	7%
Noord-Holland	3	7%
Buitenland	3	7%
Overijssel (excl. Steenwijkerland)	3	4%
Gelderland	2	7%
Flevoland	1	2%
Totaal	46	100%

Bron: Landgoed de Woldberg B.V. (2020).

Landgoed de Woldberg (B.V.) houdt op verschillende manieren bij wie er interesse hebben getoond voor een kavel; geïnteresseerden kunnen zich bijvoorbeeld inschrijven voor een nieuwsbrief, of contact zoeken via een NVM-makelaar. Niet in elk stadium is echter al bekend hoe concreet de interesse is en om wie het precies gaat (type huishouden, achtergrond, herkomst, woonwensen, etc.). Wanneer de belangstelling concreter wordt en mensen via telefoon, mail of facebook contact opnemen met een medewerker van het Landgoed wordt navraag gedaan over hun achtergrond, samenstelling en woonwensen. Van deze groep huishoudens is hierdoor gedetailleerdere informatie beschikbaar. In totaal gaat het om 267 geïnteresseerden met lopende contacten. Tabel 3.3. geeft van de groep de verdeling naar herkomst weer.

Tabel 3.3: Landgoed de Woldberg. Herkomst van geïnteresseerden met lopende contacten, peildatum 23-11-2020.

Herkomst	Aantal geïnteresseerden	
Steenwijkerland	29	11%
Noord-Holland	65	24%
Utrecht	43	16%
Zuid-Holland	35	13%
Overijssel (excl. Steenwijkerland)	23	9%
Friesland	23	9%
Drenthe	12	4%
Flevoland	13	5%
Gelderland	12	4%
Groningen	7	3%
Limburg	1	0%
Noord-Brabant	2	1%
Buitenland	2	1%
Totaal	267	100%

Bron: Landgoed de Woldberg B.V. (2020).

Uit de herkomst van de geïnteresseerden blijkt wederom dat de marktregio voor de vrije kavels op het landgoed duidelijk van bovenregionale betekenis is; er zijn veel geïnteresseerden afkomstig uit de Randstad (53%). De aantrekkingskracht van het landgoed strekt zich dus met name uit tot de provincies Overijssel, Friesland, Drenthe, Utrecht en Noord- en Zuid-Holland. Het **wervingsgebied voor de vrije kavels beslaat hiermee een groot deel van ons land**. De 3 zuidelijke provincies en de provincie Groningen vallen daarbuiten. De reden dat er relatief weinig animo vanuit Groningen voor de Woldberg lijkt te zijn, ligt mogelijk in de aanwezigheid van concurrerend aanbod in die provincie. Hier wordt in hoofdstuk 4 verder op ingegaan.

Appartementen hebben doorgaans een mindere exclusieve aantrekkingskracht dan ruime vrije kavels, waardoor **het wervingsgebied eerder lokaal of regionaal** zal zijn. Dit gebied zal zich waarschijnlijk in grote lijnen uitstrekken tot de gemeenten Steenwijkerland, Kampen, Meppel, Noordoostpolder, Staphorst, Steenwijkerland, Westerveld, Weststellingwerf en Zwartewaterland.

3.2 Ontwikkeling kwantitatieve woningbehoefte

De provincie Overijssel, de Overijsselse gemeenten en hun partners werken voor de periode 2021-2025 aan twee regionale Woonagenda's voor de regio's West-Overijssel (waartoe ook Steenwijkerland behoort) en Twente. In deze Woonagenda's schetsen de gemeenten, woningcorporaties, en andere partners zoals bouwers en ontwikkelaars wat de komende jaren de prioriteiten zijn op de Overijsselse woningmarkt en hoe zij hier samen vorm aangeven.

Volgens de laatste Primos-prognose groeit het aantal huishoudens in de totale regio west-Overijssel vanaf 2020 met circa 25.000 huishoudens tot ruim 251.000 huishoudens in 2030. Door de huidige woningtekorten (ingeschat op ca. 7.000 in de regio) en andere ontwikkelingen zoals de verstedelijkingsopgave in Deventer/Zwolle, en de toenemende marktdruk, wordt in de Woonagenda West-Overijssel¹ regionaal de opgave geformuleerd om een groei van 35.000-40.000 huishoudens tot 2030 te accommoderen. Op dit moment kent de regio een plancapaciteit van ruim 26.000 woningen (harde en zachte plannen) tot 2030. Dat betekent dat naast het realiseren van plannen die op dit moment al in voorbereiding zijn, er ingezet zal worden op het toevoegen van extra plancapaciteit van 9.000 - 14.000 tot 2030.

Voor de gemeente Steenwijkerland wordt hierbij rekening gehouden met een opgave van ruim 1.240 extra woningen tot 2030. Ten opzichte van de plancapaciteit (hard + zacht) komt de gemeente hiervoor circa 975 woningen tekort. Landgoed De Woldberg zal gelet op het beoogde luxe segment echter niet of nauwelijks in deze lokale woningbehoefte kunnen voorzien. Regionaal gezien is echter ook behoefte aan de realisatie van extra woningen. De Woldberg kan hierin wél een zekere rol vervullen. Dat is kwantitatief overigens nog een onvoldoende onderbouwing voor het plan. Daarvoor moeten we verder kijken naar de (kwalitatieve) vraag vanuit het boven aangegeven woningmarktgebied en de relevante doelgroepen.

3.3 Kwalitatieve woonwensen en beoogde doelgroep voor vrije kavels

Naast een onderbouwing van de kwantitatieve woningbehoefte, is het belangrijk om de kwalitatieve woningbehoefte in beeld te brengen. Voor welke doelgroepen voorziet het plan in woningbehoefte? Wat zoeken deze doelgroepen? En in hoeverre zijn deze doelgroepen in het marktgebied georiënteerd op het beoogde marktsegment? Aangezien voor de vrije kavels op het landgoed een andere doelgroep te verwachten is dan voor de appartementen, kijken we eerst naar de kwalitatieve wensen voor de beoogde doelgroep van vrije kavels (paragraaf 3.3) en vervolgens los naar de kwalitatieve wensen voor de beoogde doelgroep van appartementen (paragraaf 3.4).

Leeftijd en huishoudenssamenstelling kopers en geïnteresseerden

Een eerste stap voor het in beeld brengen van de kwalitatieve woningbehoefte voor de vrije kavels is te kijken naar de kopers en geïnteresseerden die in beeld zijn bij het Landgoed. Het grootste gedeelte van de kopers van de eerste kavels had een leeftijd van boven de 40 jaar. Het waren met name gezinnen die

¹ Bron: Woonagenda West-Overijssel [90%-conceptversie, d.d. 25 november 2020]

tot op heden een kavel kochten op het landgoed. Daarnaast blijken ouderen ook een duidelijke doelgroep onder de kopers. Alleenstaanden en stellen < 55 jaar kochten maar in beperkte mate een kavel op het landgoed.

Tabel 3.4: Landgoed de Woldberg. Kenmerken van kopers, naar leeftijd (links) en huishoudentype (rechts).

Leeftijdsklasse	Aantal kopers		Huishoudentype	Aantal kopers	
<40 jaar	8	17%	Alleenstaand	1	2%
40-55 jaar	20	43%	Stel	6	13%
55+ jaar	18	39%	Gezin	26	57%
			Ouderen	13	28%
Totaal	46	100%	Totaal	46	100%

Bron: Landgoed de Woldberg B.V. (2020).

Een vergelijkbaar beeld zien we terug wanneer we kijken naar de kenmerken van geïnteresseerde huishoudens. Ook hier is slechts een klein gedeelte van de huishoudens jonger dan 40 jaar. De meeste geïnteresseerden hebben een leeftijd van boven de 55 jaar. Onderverdeeld naar huishoudentype valt wederom op dat de doelgroep grotendeels uit ouderen en gezinnen bestaat, terwijl er maar weinig stellen en alleenstaanden concrete interesse voor een nog te koop staande kavel hebben getoond.

Tabel 3.5: Landgoed de Woldberg. Kenmerken van geïnteresseerden, naar leeftijd (links) en huishoudentype (rechts).

Leeftijdsklasse	Aantal geïnteresseerden		Huishoudentype	Aantal geïnteresseerden	
<40 jaar	14	5%	Alleenstaand	2	1%
40-55 jaar	102	38%	Stel	13	4%
55+ jaar	151	57%	Gezin	119	45%
			Ouderen	133	50%
Totaal	267	100%	Totaal	267	100%

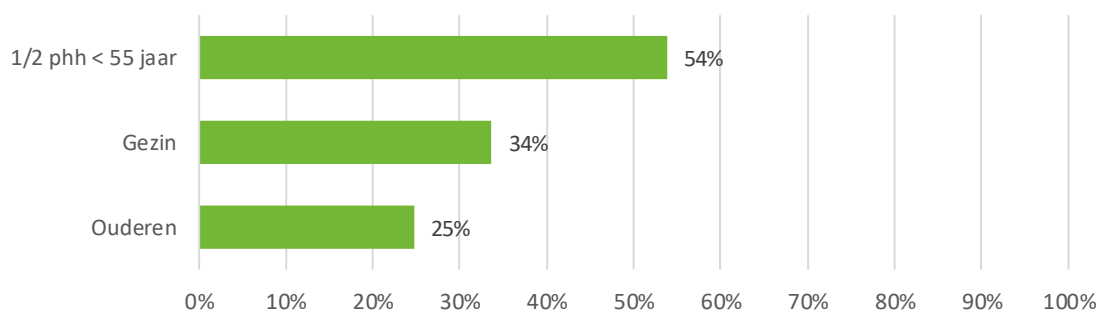
Bron: Landgoed de Woldberg B.V. (2020).

Kwalitatieve woningbehoefte doelgroepen uit het totale marktgebied

Op basis van het WoON2018 is de kwalitatieve behoefte voor huishoudens in het marktgebied in beeld te brengen. Het WoON is een landelijk woningmarktonderzoek gebaseerd op de antwoorden van ruim 60.000 respondenten. De omvang en detaillering van de dataset zorgen voor representatieve uitkomsten over woonwensen en verhuisgedrag van huishoudens op verschillende schaalniveaus.

Om de kwalitatieve woningbehoefte voor de vrije kavels van Landgoed de Woldberg te analyseren is ervoor gekozen om een vraagprofiel op te stellen van woningzoekenden die woonachtig zijn in een brede marktregio (provincies Overijssel, Friesland, Drenthe, Utrecht, Noord-Holland en Zuid-Holland).

Figuur 3.1: Aandeel huishoudens met een verhuiscens per huishoudensgroep in totale marktgebied.

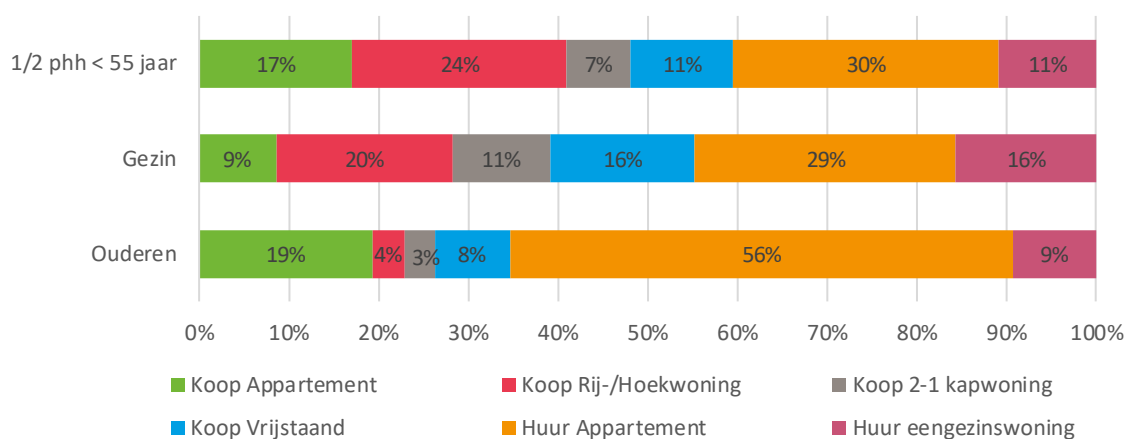


Bron: WoON 2018.

Het totale marktgebied beslaat een groot gedeelte van Nederland, in totaal ruim 4.600.000 huishoudens. Op totaalniveau heeft 34% van de huishoudens een verhuishwens. In het marktgebied komt dit neer op zo'n 1.675.000 huishoudens. Het aandeel huishoudens met een verhuishwens is onder 1- en 2-persoonshuishoudens hoger dan onder gezinnen. Ouderen zijn over het algemeen het minst verhuisgeneigd. Slechts 25% van de ouderen geeft aan te willen verhuizen.

De woonwensen van de verschillende huishoudenstypen lopen erg uiteen. Figuur 3.2 toont de kwalitatieve woonwensen van de verschillende huishoudensgroepen, naar woningeigendom en woningtype.

Figuur 3.2: Woonvoorkeuren van verhuisgeneigde huishoudens in marktgebied.

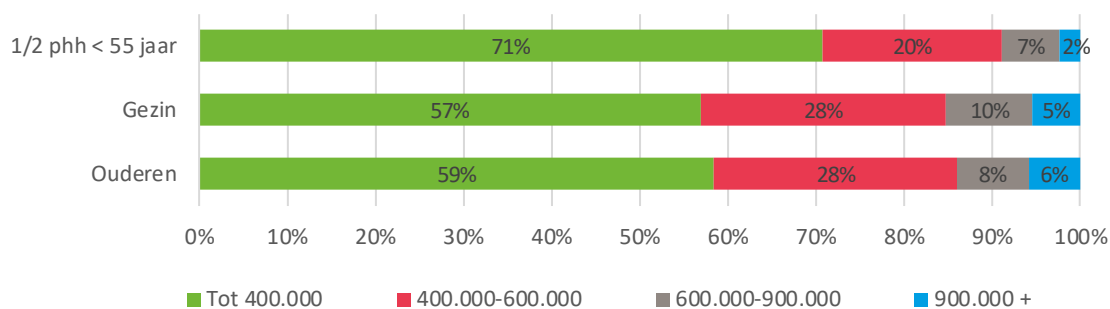


Bron: WoON 2018.

Zowel gezinnen als 1-2 persoonshuishoudens < 55 jaar zijn het vaakst op zoek naar een huurappartement of een koop rij-/hoekwoning. Ouderen richten zich nog vaker op appartementen. De praktijk leert dat dit grotendeels samenhangt met een vraag naar levensloopgeschikte woningen waar men tot op een latere leeftijd kan blijven wonen. Vrijstaande woningen in het koopsegment vormen dus slechts een klein gedeelte van de woningvraag. Daarbij geldt dat gezinnen vaker dan 1-2 persoonshuishoudens en ouderen naar dit type woning op zoek zijn. Van de huishoudens uit het marktgebied met een verhuishwens zijn ongeveer **195.000** huishoudens op zoek naar een vrijstaande koopwoning.

Als we verder inzoomen op de woonwensen van deze groep huishoudens valt op dat de meerderheid op zoek is naar een relatief betaalbare vrijstaande woning met een prijs van <€400.000. Slechts een beperkt deel zoekt een woning met een prijs van meer dan €600.000. In het marktgebied zijn dit in totaal ongeveer **24.750** huishoudens.

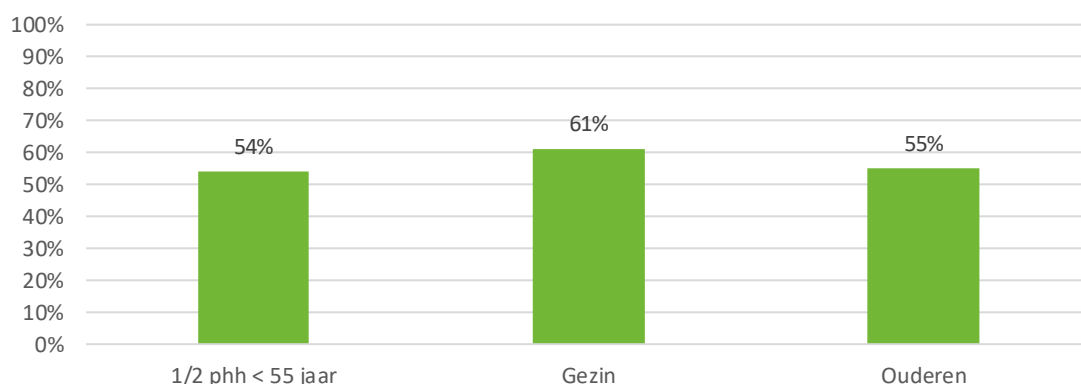
Figuur 3.3: Gewenste aankoopprijs vrijstaande woningen van verhuisgeneigde huishoudens in marktgebied.



Bron: WoON 2018.

Wanneer we vervolgens kijken naar de woonwensen van huishoudens die zich in het vrijstaande koopsegment op de luxere prijsklassen oriënteren blijkt het animo voor de aankoop van een eigen kavel groot te zijn. In totaal is 59% van de 24.750 huishoudens uit het totale marktgebied is binnen dit prijssegment wel geïnteresseerd in de aankoop van een eigen kavel. Dit komt neer op ca. **14.500** huishoudens. Vanuit gezinnen blijkt het animo iets groter dan vanuit de andere huishoudensgroepen.

Figuur 3.4: Aandeel huishoudens met interesse voor een eigen kavel in huishoudens met voorkeur vrijstaande woning >€600.000.

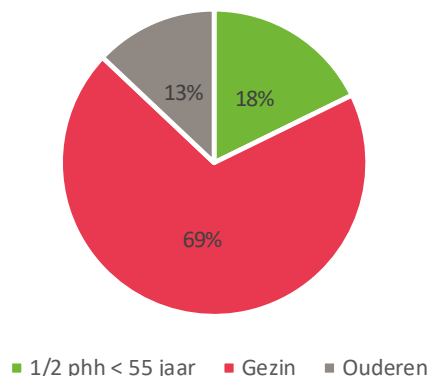


Bron: WoON 2018.

Uit de bovenstaande analyse van woonwensen blijkt hoe het segment van vrije kavels op Landgoed de Woldberg een beroep doet op een 'niche-markt'. Van alle woningzoekenden in het totale marktgebied oriënteert slechts een kleine 1% zich op het beoogde segment (14.500 / 1.675.000). Door de aantrekkingskracht van de locatie blijkt het animo voor Landgoed de Woldberg echter vanuit een groot gedeelte van Nederland te komen. Hierdoor heeft de totale potentiële 'vijver' van geïnteresseerden een omvang van **14.500** huishoudens.

Vanuit het WoON blijkt de totale vraag naar kavels in het beoogde prijssegment in het wervingsgebied als volgt samengesteld:

Figuur 3.5: Samenstelling van de vraag naar een eigen kavel met woning in luxe prijssegment.



Bron: WoON 2018.

Gezinnen vormen duidelijk de voornaamste groep die zich binnen het marktgebied oriënteert op vrije kavels in het luxe segment. Een- en tweepersoonshuishoudens en ouderen vormen in absolute zin een kleinere groep. Toch zijn binnen het marktgebied in totaal ca. **1.850** ouderen en ca. **2.500** een-/tweepersoonshuishoudens op zoek naar een woning in dit segment. De laatstgenoemde groep zien we in die verhouding niet terug in de tot nu toe bekende cijfers over De Woldberg. Een verklaring daarvoor zou kunnen zijn, dat (jongere) 1+2 persoonshuishoudens meer op stedelijke omgevingen, zoals de Randstad, zijn gericht.

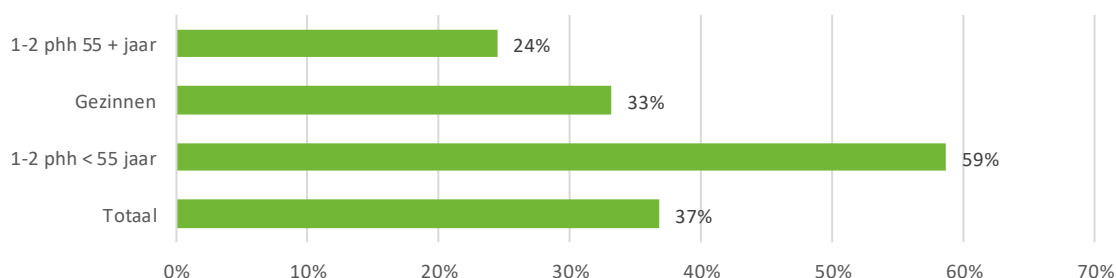
3.4 Kwalitatieve woonwensen en beoogde doelgroep voor appartementen

Voor de appartementen op het landgoed verwachten wij een marktvraag die meer lokaal of regionaal van aard is. Daarom is een referentieprofiel samengesteld bestaande uit de gemeenten Kampen, Meppel, Noordoostpolder, Staphorst, Steenwijkerland, Westerveld, Weststellingwerf en Zwartewaterland. De raming van de samenstelling en omvang van het vraagpotentieel voor de beoogde appartementen verloopt in 5 stappen:

Stap 1: Huishoudens met verhuisplannen in het wervingsgebied

Ruim een derde van de huishoudens uit het regionale marktgebied heeft plannen om binnen afzienbare tijd (2 jaar) te verhuizen. Dat percentage ligt echter verschillend per huishoudenscategorie. Het zijn met name de kleine huishoudens onder de 55 jaar die relatief sterk mobiel zijn. De verhuiscapaciteit van de 55+-ers ligt ruim de helft lager, namelijk op 24%.

Figuur 3.6: Referentiegebied Steenwijkerland. Aandeel huishoudens met verhuisplannen per huishoudensgroep.

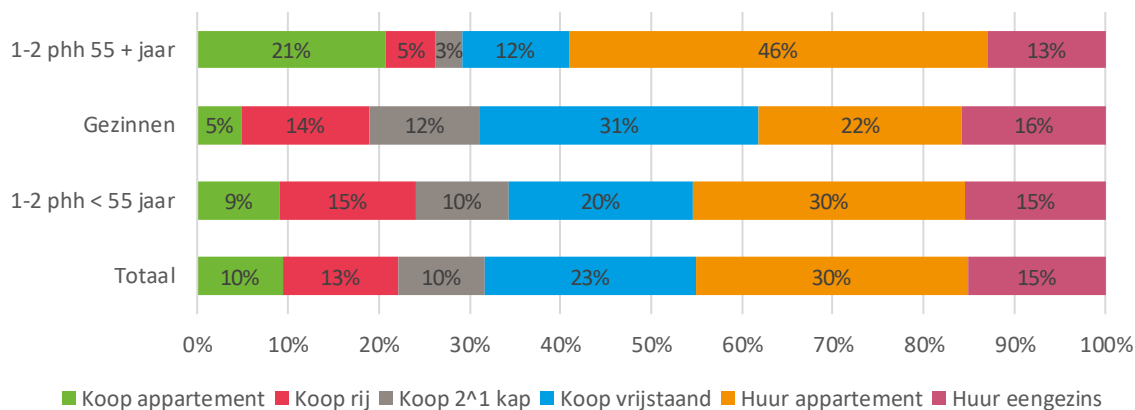


Bron: WoON 2018.

Stap 2: Huishoudens met verhuisplannen in het wervingsgebied naar woonvoorkeur

Van alle huishoudens in het regionale wervingsgebied heeft gemiddeld 10% voorkeur voor een koopappartement. Ook dat ligt weer verschillend per huishoudenscategorie. De grootste voorkeur voor koopappartementen komt (niet onverwacht) van de 55+-ers, namelijk 21%. Bij de gezinnen ligt dat (uiteraard) veel lager, maar ook bij de “jongere” kleinere huishoudens (<55 jaar) is die vraag niet erg groot, want deze vraag is veel meer op huur gericht.

Figuur 3.7: Referentiegebied Steenwijkerland. Voorkeur voor woningtype van verhuisgeneigde huishoudens.

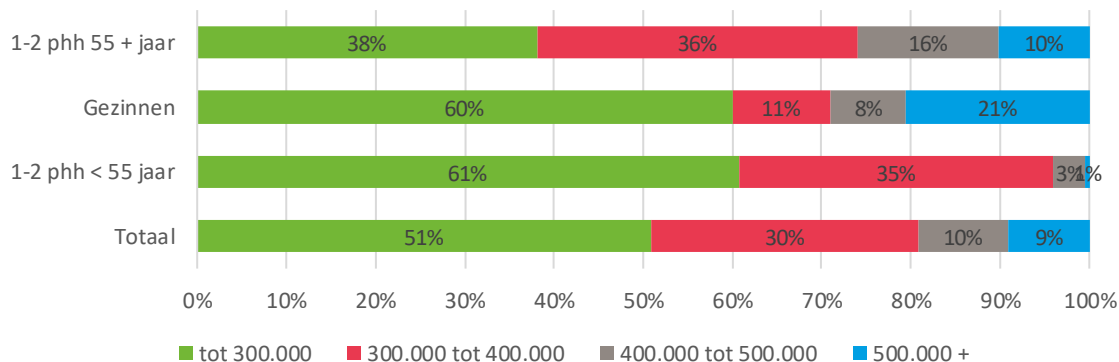


Bron: WoON 2018.

Stap 3: Huishoudens met voorkeur voor koopappartementen in het wervingsgebied naar gewenste prijsklasse

De 55+ huishoudens zijn niet alleen de grootste groep met een voorkeur voor koopappartementen, maar tevens hebben tevens een relatief hogere prijsvoorkeur. Zo'n 62% wil meer uitgeven dan € 300.000, waarbinnen 10% meer dan € 500.000. De meeste kleinere huishoudens onder de 55 jaar willen niet meer uitgeven dan € 300.000. Gezinnen hebben doorgaans meer kapitaalkracht, maar richten zich ook in beperktere mate op dure koopappartementen. Van de kleinere huishoudens onder de 55 jaar en de gezinnen wil ongeveer 40% meer uitgeven dan € 300.000.

Figuur 3.8: Referentiegebied Steenwijkerland. Gewenste koopprijs van appartementen, per huishoudensgroep.



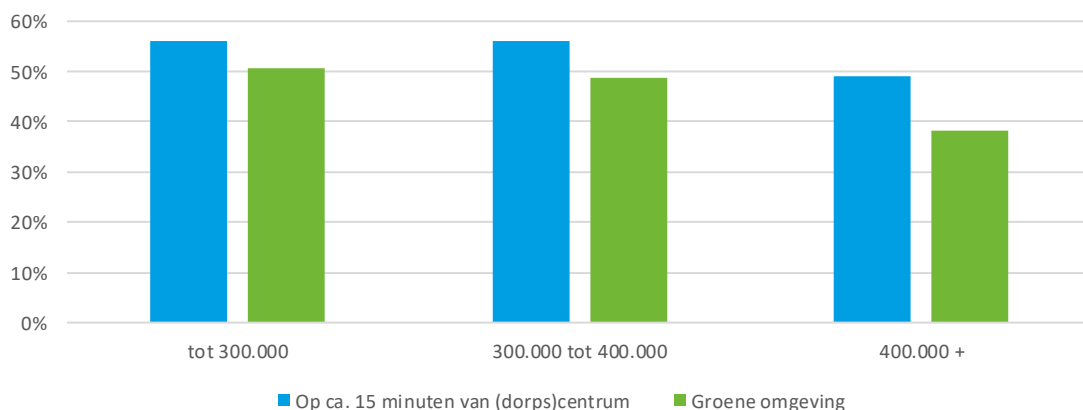
Bron: WoON 2018; prijzen geactualiseerd naar 2021.

De conclusie dringt zich duidelijk op dat de 55+-ers (de empty-nesters) de belangrijkste doelgroep zijn voor de beoogde appartementen op het landgoed.

Stap 4. Door 55+-ers in het wervingsgebied gewenste ligging van de koopappartementen

De verhouding bij de ouderen die een koopappartement wensen (en verhuisplannen hebben) ligt ongeveer 50/50 waar het gaat om een meer centrale of een meer groene omgeving. Dat verschilt niet veel per prijsklasse. De locatie Landgoed de Woldberg ligt zowel op relatief korte afstand van het centrum van Steenwijk als in een groene omgeving en heeft dus kenmerken van beide.

Figuur 3.9: Referentiegebied Steenwijkerland. Belang van ligging dichtbij centrum (rood) en groen in de directe omgeving (groen) bij verhuiscandidate ouderen met voorkeur voor koopappartement².

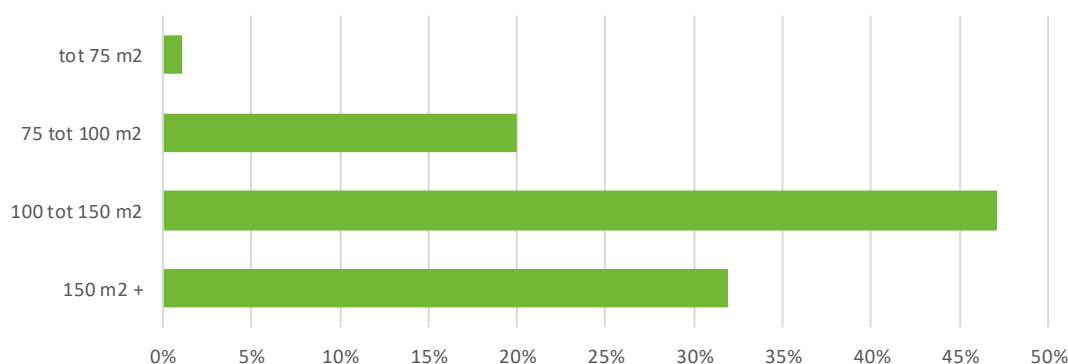


Bron: WoON 2018; prijsstelling geactualiseerd naar 2021.

Stap 5. Gewenst woonoppervlak

Ouderen die een koopappartement wensen dat zowel in een groene setting ligt als op relatief korte afstand van een centrum en bereid zijn meer dan € 300.000 te betalen, willen minimaal een woonoppervlak van 75 tot 100 m². Mogelijk zijn dat vooral de alleenstaanden. Het merendeel wil een groter woonoppervlak. In ieder geval tussen 100 en 150 m², maar ook een aanzienlijk deel meer dan 150 m². Dit sluit goed aan bij de oppervlakte van de beoogde appartementen op het landgoed (zie paragraaf 2.2).

Figuur 3.10: Gewenst oppervlakte door ouderen die op zoek zijn naar een koopappartement van 300.000 tot 400.000 in groene omgeving op ca. 15 minuten van (dorps)centrum.



Bron: WoON 2018; prijsstelling geactualiseerd naar 2021.

² De beide staven in de figuur mogen niet bij elkaar worden opgeteld omdat zij de uitkomsten van verschillende vragen uit het WoON weergeven. Dat rode en groene staven samen boven de 100% uitkomen heeft dus geen betekenis.

Stap 6. Raming van de omvang van de doelgroep

De onderstaande tabel bevat een “aftelsom” op basis van de voorgaande figuren, waardoor wij uitkomen op de marktpotentie voor de beoogde appartementen in de relevante marktregio. We richten ons daarbij exclusief op de groep 55+.

Tabel 3.6: Inschatting omvang van de marktvraag in de regio*.

	Aandeel van de categorie	Aantal
Aantal 55-plus huishoudens in de regio*	-	55.000 ³
Huishoudens met verhuisplannen	24%	13.400
Huishoudens 55+ met verhuisplannen op zoek naar koopappartement	21%	2.800
Huishoudens 55+ met verhuisplannen op zoek naar koopappartement met prijs 300.000 tot 500.000	36%	1.000
Huishoudens 55+ met verhuisplannen op zoek naar koopappartement met prijs 300.000 tot 500.000 in een groene omgeving op ca. 15 minuten van (dorps)centrum	50%	500
Totale potentiële marktvraag	-	500

Bron: CBS statline 2021, WoON 2018, bewerking Companen.

* Gemeenten Kampen, Meppel, Noordoostpolder, Staphorst, Steenwijkerland, Westerveld, Weststellingwerf en Zwartewaterland.

De totale marktvraag voor de appartementen komt in de komende jaren (maximaal 5) daarmee uit op rond **de 500**. Uiteraard zullen ook huishoudens onder de 55 jaar belangstelling hebben voor de appartementen, maar zoals uit het voorgaande blijkt zal dat een beperkte aantal zijn. In onze optiek komen we dan maximaal **op zo’n 600 à 650**.

3.5 Conclusie

Behoeft aan vrije kavels

Op grond van de verzamelde informatie blijkt dat het plan wat betreft de vrije kavels van bovenregionale betekenis is en dat het wervingsgebied hierdoor een groot deel van het land beslaat. Uit de analyse van de woonwensen van verschillende huishoudensgroepen blijkt dat dit marktsegment beroep doet op een ‘niche-markt’, maar dat deze door het grote wervingsgebied potentieel een veelbelovende omvang heeft. Landgoed de Woldberg lijkt met name interessant te zijn voor 2 doelgroepen:

- Gezinnen met kinderen waarvan de ouders doorgaans 40+ zijn. Voor zover zij werken, hebben zij hun dagelijkse werkkring in de regio of reizen zij (mogelijk niets dagelijks) in ca. 1,5 uur naar de Randstad.
- Vitale, mobiele, vermogende ouderen, vooral in de leeftijdscategorie tot ongeveer 75 jaar. Dit is een groep die niet sterk locatiegebonden is, en de komende jaren bovendien in omvang toeneemt. Het aantal welvarende ouderen groeit de komende jaren doordat: steeds meer vrouwen naast hun AOW een aanvullend pensioen ontvangen, ouderen steeds vaker hoger zijn opgeleid en hierdoor meer aanvullend pensioen opbouwen dan eerdere generaties, steeds vaker een woonhuis met overwaarde hebben, en bovendien vaak de hypotheekschuld grotendeels of volledig hebben afbetaald. Een kanttekening: niet alle ouderen zullen het proces van de ontwikkeling van een woning op een kavel kunnen of willen opbrengen. Zij zullen wellicht meer worden aangesproken door een

³ Gebaseerd op WoON2018

min of meer kant-en-klaar ontwerpen/of zelfs een grotendeels afgebouwde woning. Bij onvoldoende afzet van de kavels kan dit eventueel in het planontwikkeling worden verwerkt.

Behoefte aan appartementen

Bij de appartementen ligt dat naar ons oordeel een slag anders. We zien daar niet of nauwelijks landelijke aantrekkingskracht en verwachten met name een lokaal en regionaal wervingsgebied. Het wervingsgebied voor appartementen zal zich in grote lijnen uitstrekken tot de gemeenten Steenwijkerland, Kampen, Meppel, Noordoostpolder, Staphorst, Steenwijkerland, Westerveld, Weststellingwerf en Zwartewaterland.

Uit de kwalitatieve woonwensen van verschillende groepen binnen dit wervingsgebied blijkt dat de voornaamste doelgroep bestaat uit 55-plussers. Ouderen nemen bij een verhuizing vaak vermogen mee uit een vorige koopwoning waardoor zij ook bij een appartementenvraag vaak een relatief hoge prijsvoorkeur hebben. Kleinere huishoudens < 55 jaar en gezinnen richten zich in iets mindere mate op koopappartementen, maar ook bij deze groepen is echter vraag naar de wat duurdere koopappartementen.

Kavels en appartementen: deels dezelfde doelgroep?

Zowel voor de kavelverkoop als voor de appartementen zijn de wat oudere huishoudens primair de beoogde doelgroep. We zien echter wel verschillen: vrijstaande woningen/kavels lenen zich ook uitstekend voor huishoudens van middelbare leeftijd met nog (oudere) thuiswonende kinderen. Dat geldt in veel mindere mate voor de appartementen. In het algemeen zullen de belangstellenden voor de appartementen gemiddeld wat ouder (55-75 jaar) zijn dan die voor de kavels (45-70 jaar). Tenslotte is het geografisch wervingsgebied voor de kavels ruimer. We zien dan ook geen concurrentieverhouding tussen de kavels en de appartementen. We spreken over twee verschillende doelgroepen; met het programma worden dus twee vraagcategorieën bediend.

4 Woningmarktontwikkelingen

In dit hoofdstuk kijken we naar ontwikkelingen in de markt van luxe koopwoningen (vrijstaande woningen en vrije kavels) en appartementen. Hoe hebben deze segmenten zich in de afgelopen jaren ontwikkeld? Welke trends en ontwikkelingen constateren we? En welke invloed heeft dit op de marktpositie van Landgoed de Woldberg?

4.1 Ontwikkeling aantal verkochte vrijstaande woningen

Vanaf 2016 neemt het aantal transacties van vrijstaande woningen in alle provincies binnen het wervingsgebied toe. Met name in Overijssel lijkt de markt voor vrijstaande woningen de afgelopen jaren flink te zijn verbeterd. Het aantal transacties van vrijstaande woningen lag hier in 2020 ruim 27% hoger dan in 2016 het geval was⁴.

Tabel 4.1: Marktgebied de Woldberg. Ontwikkeling totaal aantal verkochte vrijstaande woningen 2016-2020*.

	2016	2017	2018	2019	2020*	2016-2020
Overijssel	2.225	2.895	2.627	2.538	2.816	+27%
Drenthe	1.970	2.358	2.254	2.081	2.209	+12%
Friesland	2.362	2.908	2.732	2.670	2.735	+16%
Noord-Holland	2.649	2.882	2.673	2.613	2.733	+3%
Utrecht	1.117	1.267	1.185	1.232	1.293	+16%
Zuid-Holland	2.079	2.629	2.311	2.187	2.284	+10%
Totaal Marktgebied	12.402	14.939	13.782	13.321	14.071	+13%

Bron: woningmarktcijfers.nl.

* Inschatting op basis van aantal verkopen t/m november.

Ook het aantal transacties van vrijstaande woningen in het prijssegment >€600.000 is flink toegenomen. Met name Overijssel en Friesland vallen hierin op. Het aantal verkochte woningen in dit segment nam hier met respectievelijk +297% en +242% toe. Dit kan verschillende oorzaken hebben. Enerzijds zijn de gemiddelde verkoopprijzen overal in Nederland de afgelopen jaren explosief gestegen. Hierdoor zijn er in absolute zin ook meer woningen met een prijs van meer dan €600.000 verkocht. Anderzijds geven makelaars aan dat de markt voor vrijstaande woningen in met name Overijssel en Friesland het afgelopen jaar flink is verbeterd. Makelaars constateren een toenemende behoefte aan vrijstaande woningen in het luxe segment, en zien daarbij dat de verkoop snel toeneemt. Dit is ook in de regio Steenwijk een ontwikkeling die makelaars terug zien.

⁴ Woningen, gebouwd op vrij verkochte kavels zijn hierin niet te onderscheiden.

Tabel 4.2: Marktgebied de Woldberg. Ontwikkeling aantal verkochte vrijstaande woningen met prijs > €600.000, 2016-2020*.

	2016	2017	2018	2019	2020*	2016-2020
Overijssel	65	132	198	205	258	+297%
Drenthe	29	30	62	63	81	+179%
Friesland	26	39	58	80	89	+242%
Noord-Holland	618	781	839	910	832	+35%
Utrecht	437	559	644	708	617	+41%
Zuid-Holland	438	693	740	806	769	+76%
Totaal Marktgebied	1.613	2.234	2.541	2.772	2.646	+64%

Bron: woningmarktcijfers.nl.

* Inschatting op basis van aantal verkopen t/m november.

Niet alleen het aantal, maar ook het aandeel vrijstaande woningen dat boven €600.000 is verkocht, nam de afgelopen jaar toe. Enerzijds wordt dit wederom veroorzaakt door de explosieve prijsstijgingen van de afgelopen perioden. Aan de andere kant geven makelaars aan dat er in de afgelopen jaren (al vanaf de crisis) relatief weinig aanbod is toegevoegd in het luxe segment. Er blijkt een achterstand te worden ingehaald, waarmee de marktpositie van het luxere segment flink is verbeterd ten opzichte van een aantal jaren geleden.

Tabel 4.3: Marktgebied de Woldberg. Ontwikkeling aandeel verkochte vrijstaande woningen met prijs > €600.000, 2016-2020*.

	2016	2017	2018	2019	2020*	2016-2020
Overijssel	3%	5%	8%	8%	9%	+6%
Drenthe	1%	1%	3%	3%	4%	+2%
Friesland	1%	1%	2%	3%	3%	+2%
Noord-Holland	23%	27%	31%	35%	30%	+7%
Utrecht	39%	44%	54%	57%	48%	+9%
Zuid-Holland	21%	26%	32%	37%	34%	+13%
Totaal Marktgebied	13%	15%	18%	21%	19%	+6%

Bron: woningmarktcijfers.nl.

* Inschatting op basis van aantal verkopen t/m november.

Het effect van corona op de regionale woningmarkt

Uit gesprekken met makelaars blijkt dat men vooral in de afgelopen maanden een toenemende druk op het luxe segment in noord-Overijssel/ Friesland ervaart. De gesproken makelaars schrijven dit vooral toe aan de gevolgen van de coronacrisis. In dit coronatijdperk is iedereen meer thuis dan ooit. Dit maakt het belang van een prettige en gezonde woning en woonomgeving steeds duidelijker. In dit perspectief constateren de makelaars een groeiende vraag van mensen uit de Randstad. De groep die naar het luxe segment informeert wordt de laatste maanden volgens hen aanzienlijk groter, en minder lokaal. Steeds meer mensen kiezen ervoor om de drukke en dichtbevolkte Randstad te verlaten, en verhuizen richting 'het noorden' op zoek naar rust, ruimte en een gezonde leefomgeving. Hiermee speelt men duidelijk in op de trend van thuiswerken. Nu (meer) thuiswerken voor velen de norm is (en blijft?) is het niet langer noodzakelijk om in de Randstad dichtbij werk te blijven wonen. Makelaars benadrukken bovendien dat de huidige marktomstandigheden gunstig zijn om de Randstad te verlaten voor een woning in Friesland/Drenthe/Steenwijk. Een periode van hoog conjunctuur met lage rente, waarin de prijzen in de Randstad t.o.v. andere gebieden enorm hard stijgen, zorgt ervoor dat men buiten de Randstad veel meer kwaliteit krijgt voor hetzelfde geld. Met andere woorden; de overwaarde op de woning zorgt ervoor dat

men plots een ‘kasteel’ kan kopen voor het geld waarvoor zij in de Randstad een rijwoning hadden. De huidige omstandigheden zorgen concreet voor een toenemende vraag vanuit de Randstad van:

- Werkende stellen en gezinnen. Zij spelen in op de trend dat thuiswerken ook in de toekomst de norm gaat worden. Men vindt het prima om voor werk (in een post-coronatijdperk) 1 of 2 keer per week 1,5 uur naar de Randstad te moeten reizen. Bovendien merkt men door het thuiswerken hoe belangrijk een goede en gezonde woon- en leefomgeving is, en kiest daarom voor een woning buiten de stad.
- Ouderen. Zij hebben in het kader van hun gezondheid behoefte rust en ruimte. Men wil de drukke en dichtbevolkte Randstad verlaten en trekt naar het Noorden (Friesland, Drenthe, en ook Steenwijk). Het is hier rustiger en gezonder. Volgens makelaars kiezen zij gemakkelijker voor een vertrek uit de Randstad omdat zij minder economisch gebonden zijn en daardoor makkelijker alles achter kunnen laten.

4.2 Concurrerend planaanbod

Gemeentelijke plancapaciteit

Het eerste plan voor de locatie van het Landgoed de Woldberg dateert van ruim 15 jaar geleden, onder de naam Eeserwold wonen. Het huidige plan is daardoor al bekend bij de gemeente. De gemeente Steenwijkerland geeft echter aan binnen de huidige planningslijsten sterk uit te gaan van plannen die inspelen op de eigen woningbehoefte. Uit het onderzoek van Companen uit 2019 blijkt dat de eigen woningbehoefte in de gemeente zich met name in het goedkopere segment 2¹ kap / vrijstaand (<€300.000) en middel dure rijwoningen (€200.000 tot €300.000) bevindt. De lokale behoefte aan vrijstaande woningen of kavels in het luxe segment blijkt vanuit Steenwijk zelf slechts van beperkte omvang. De gemeente geeft daarnaast aan dat met name de kleinere kernen sterk georiënteerd zijn op het aanbod in de eigen kern. De gemeente ziet het plan voor Landgoed de Woldberg daarom specifiek als een ontwikkeling voor een bovenlokale vraag. Desondanks kunnen andere plannen in de gemeente Steenwijkerland die eveneens in het vrijstaande segment voorzien mogelijk concurrerend zijn voor de Woldberg.

Onderstaande tabel geeft een overzicht van de planningslijst van de gemeente anno 2019. Dit overzicht was beschikbaar vanuit het onderzoek uit 2019. De gemeente geeft aan dat dit overzicht op hoofdlijnen nog actueel is, op de toevoeging van een aantal kleinere plannen (in een niet luxe-segment) na.

Tabel 4.4: Gemeente Steenwijkerland. Harde plancapaciteit naar eigendom en woningtype.

	Appartement	Rijwoning	2-1 kap	Vrijstaand	Overig	Totaal
Koop		60	78	182	75	395
Particuliere huur	68	9			8	85
Sociale huur		103			12	115
Overig					153	153
Totaal	68	172	78	182	248	748

Bron: Gemeente Steenwijkerland (Peildatum: 1 november 2019).

In 2019 waren er in de gemeente harde plannen voor 182 vrijstaande woningen opgenomen. De gemeente geeft echter aan dat er voor deze plannen specifiek rekening wordt gehouden met de woningbehoefte vanuit de gemeente zelf. Dit betekent dat bij de realisatie rekening wordt gehouden met vrijstaande woningen in de prijscategorie van ca. €350.000 tot €500.000 euro. Gezien de aangegeven prijsklasse van deze woningen verwachten we weinig concurrentie voor de Woldberg vanuit ontwikkelingen in de gemeente zelf.

De gemeente Steenwijkerland gaf in een telefonisch gesprek aan dat bij het mogelijk 'afschalen' van de programmering op Landgoed de Woldberg (bijvoorbeeld wanneer er woningen met een prijs <€500.000 worden gerealiseerd) in de toekomst mogelijk wel concurrentie ontstaat met de vrijstaande woningen die in de huidige planningslijsten van de gemeente zijn opgenomen.

Wat betreft de koopappartementen op het landgoed, kan worden geconstateerd dat er in de gemeente geen harde plancapaciteit is voor koopappartementen in welke prijsklasse dan ook.

Concurrerende locaties elders

Gezien het eerder vastgestelde marktgebied komt mogelijke concurrentie voor de kavels op het landgoed niet alleen vanuit de gemeente Steenwijkerland zelf. Wanneer er in andere delen van Nederland plannen (in ontwikkeling) zijn met royale vrije kavels, kan dit mogelijk invloed hebben op Landgoed de Woldberg. Tabel 4.5 toont een overzicht van potentieel concurrerende plannen in het brede wervingsgebied. Ter vergelijking is in de eerste rij ook Landgoed de Woldberg opgenomen.

Tabel 4.5: Overzicht van potentieel concurrerende plannen.

Naam	Locatie	Aantal te koop staande kavels	Oppervlakte	Prijs
Landgoed de Woldberg	Steenwijk, Overijssel	27	van: 2.052 m2 tot: 2.840 m2	€115 per m2 €135 per m2
Blauwe stad	Oldambt, Groningen	Ca. 60	Van: 875 m2 Tot: 5.000 m2	€155 per m2 €60 per m2
Groot Holthuizen	Zevenaar, Gelderland	N.B.	Zelf te bepalen <i>Bij 2.000 m2:</i>	 €192 per m2
Villapark Wijchen	Wijchen, Gelderland	1 v/d ca. 67	1.170 m2	€400 per m2
Vroondaal	Den Haag, Zuid-Holland	0 v/d 45	van 409 m2 tot 1.281 m2	€745 per m2 €725 per m2
Landgoed Eelink	Winterswijk, Overijssel	2 v/d 28	van 2.161 m2 tot 3.937 m2	€122 per m2
Ouder Mars	Zwolle, Overijssel	2 v/d 102	1.233 m2 1.487 m2	€345 per m2 €336 per m2
Landgoed Overgooi	Almere, Flevoland	10 v/d 26	1.500 m2 3.000 m2	€300 per m2 €195 per m2
Villa Parc Arcen	Arcen (Venlo), Limburg	9 v/d 90	van 1.262 m2 tot 2.924 m2	€180 per m2 €104 per m2
Landgoed Langeraar	Ter Aar, Zuid-Holland	2 v/d 12	van 1.575 m2 tot 2.036 m2	€366 per m2 €321 per m2

Het aantal nieuwbouwplannen dat (ook) aanbod aan vrije kavels aanbiedt lijkt beperkt te zijn. Vaak zijn nieuwbouwplannen voor vrije kavels van een kleinschalige omvang (< 10 kavels). In tabel 4.4 zijn 9 concurrerende plannen met een relatief groot aanbod aan vrije kavels uit het wervingsgebied nader onderzocht. Wat ten eerste opvalt is dat bij veel plannen de meerderheid van de vrije kavels al verkocht is. Dat lijkt te bevestigen dat de markt voor vrije kavels op dit moment goed is. Anderzijds vergroot dit

ook de aantrekkelijkheid van de kavels op Landgoed de Woldberg. Op concurrerende locaties heeft men binnen het plan immers nog maar beperkte keuzevrijheid over. Ten tweede valt de prijs-kwaliteit verhouding op. Vrije kavels in vergelijkbare plannen zijn veelal duurder dan de Woldberg; voor 2.000 m² betaal je al snel €400.000 tot €500.000 euro (t.o.v. €275.000 bij de Woldberg). Omgekeerd krijg je voor vergelijkbare aankooprijzen als de Woldberg op andere locaties een kavel van zo'n 600 tot 1.200 m².

Op basis van de analyse van concurrerende plannen beschouwen wij Blauwe Stad en Villapark Arcen als meest concurrerend. Beide plannen lijken qua opzet relatief veel op de Woldberg. Beide plannen bieden ook waterkavels aan, mogelijkheden om te zwemmen, recreëren en varen in de omgeving, en bovendien bevatten beide plannen kavels van vergelijkbare grootte voor een vergelijkbare prijs. In vergelijking met de Woldberg zijn er op Villapark Arcen nog maar zeer beperkt kavels beschikbaar (ca. 9 v/d 90). Bij de Blauwe Stad hebben potentiële kopers meer keuzemogelijkheden, maar dit plan ligt in vergelijking met de Woldberg relatief afgelegen en ver verwijderd van voorzieningen in de omgeving.

Disclaimer: wij kunnen uiteraard niet overzien hoeveel en welke potentieel concurrerende plannen voor kavelverkoop nog in een vertrouwelijke fase van planvorming verkeren.

Concurrerende plannen voor appartementen

In het navolgende bespreken we de meest in het oog springende nieuwbouwprojecten voor koopappartementen in de regio van Steenwijkerland, die potentieel concurrerend zouden kunnen zijn voor Landgoed de Woldberg.

Meppel, Park Oud Zuid

Na bijna anderhalve eeuw dienst te hebben gedaan als schoolgebouw, wordt de HBS in Meppel getransformeerd tot een woongebouw met luxe appartementen. Door de bestaande architectonische details en kwaliteiten te combineren met hedendaags comfort, wordt een nieuw en aansprekend woonmilieu dichtbij het centrum van Meppel gecreëerd.

Emmeloord, Noorderpoort

Dit betreft een project met 19 luxere koopappartementen, gecombineerd met 25 huurappartementen voor starters. De koopappartementen variëren qua woonoppervlak van 78 tot 110 m² met een hoog afwerkingsniveau. Ieder appartement heeft op de eigen verdieping de beschikking over een privé-berging. De mogelijkheid bestaat om inpandig op de begane grond een parkeerplaats bij te kopen. Op de bovenste etage komen 3 penthouses van ca. 150 m².

Wolvega, De Lindewijk

In Wolvega wordt een grootschalige nieuwbouwwijk ontwikkeld voor 650 woningen en appartementen in een groen en waterrijk woongebied vlakbij het riviertje De Linde ("dorp aan de rivier"). De locatie is op korte afstand van het centrum van Wolvega. Het is de bedoeling dat de wijk in 2025 gereed is. Het aantal appartementen en de kenmerken daarvan zijn (nog) niet bekend. Wel is bekend dat een deel (het "Tijgerblauwtje") uit appartementen zal bestaan.

Ens, De Oude Bakkerij

Dit project bestaat uit 8 koopappartementen en 1 koopwoning midden in het centrum van Ens. Verschillende woningtypes: van maisonnettes van circa 130m² en 2-,3- en 4-kamer appartementen variërend van 70m² tot 155m². De verkoop is gestart.

Hoewel er enkele plannen voor nieuwbouwappartementen in een vergelijkbaar segment in de regio bekend zijn, is gezien de omvang van de relevante regio het aanbod slechts van een beperkte omvang. Mogelijk is de Lindewijk in Wolvega het meest concurrerend, ondanks dat hierover nog weinig bekend is.

4.3 Concurrentie vanuit de bestaande woningvoorraad

Naast nog te ontwikkelen woningen kunnen potentiële kopers ook kiezen voor te koop staande woningen uit de bestaande woningvoorraad. Tabel 4.6 toont het huidige aanbod aan bestaande vrijstaande woningen in het prijssegment >€600.000 in de provincie Overijssel. In totaal staan er 291 woningen met een prijs boven de €600.000 te koop, waarvan de meeste een prijs hebben tussen de €600.000 en €750.000. De tabel geeft ook inzicht in het perceeloppervlakte van de woningen. Het valt op dat er relatief weinig woningen te koop staan in de oppervlakteklasse van 2.000 tot 3.000 m².

Tabel 4.6: Provincie Overijssel. Te koop staande bestaande woningen, naar prijsklassen en perceeloppervlakte.

Prijs Perceelopp.	€600.000 €750.000	€750.000 €900.000	€900.000 €1.200.000	€1.200.000 +	Totaal
<2.000 m ²	67	44	11	11	133
2.000-3.000 m ²	12	6	7	5	30
>3.000 m ²	31	30	29	38	128
Totaal	110	80	47	54	291

Bron: Funda, peildatum 4-12-2020.

Tabel 4.7: Provincie Overijssel. Verkochte bestaande woningen in afgelopen jaar, naar prijsklassen en perceeloppervlakte.

Prijs Perceelopp.	€600.000 €750.000	€750.000 €900.000	€900.000 €1.200.000	€1.200.000 +	Totaal
<2.000 m ²	205	61	13	3	282
2.000-3.000 m ²	30	12	8	2	52
>3.000 m ²	120	68	38	15	241
Totaal	355	141	59	20	575

Bron: Funda, peildatum 4-12-2020.

Tabel 4.7 laat het aantal verkochte woningen met een prijs >€600.000 in het afgelopen jaar zijn. Dit geeft een vergelijkbaar beeld; er zijn meer woningen verkocht in de prijsklassen tot €900.000, en relatief weinig woningen met een perceeloppervlakte van 2.000 tot 3.000 m².

De beschikbare informatie over verkopen in Overijssel in het afgelopen toont dat het aantal verkochte nieuwbouwwoningen met een prijs >€600.000 opvallend laag is. Dit beeld wordt ook door de gesproken makelaars bevestigd. Makelaars geven aan dat er in de regio Steenwijkerland al vele jaren geen aanbod is toegevoegd in het luxe segment. Ontwikkelingen in het luxe segment zijn in en na de crisisjaren volgens hen vaak overgeslagen. Er werden vooral veel kleine en betaalbare woningen gebouwd. In het afgelopen jaar wordt er langzamerhand weer wat aanbod in dit segment toegevoegd. In omliggende regio's (Friesland, red.) trekt de verkoop van nieuwbouwwoningen in het luxe segment snel aan. Makelaars bevestigen dat in luxe nieuwbouwwijken (in bijvoorbeeld Joure en Heereveen) bijna geen aanbod aan nieuwbouwwoningen in dit segment meer beschikbaar is.

Hetzelfde geldt voor het aantal verkochte vrije kavels. Uit de analyse blijkt dat in de provincie Overijssel maar weinig kavels te koop staan met een oppervlakte van 2.000 tot 3.000 m². Het aanbod aan ruimere kavels van 3.000 m² + is groter, maar dit betreft vooral losliggende landelijke kavels. Makelaars geven ook aan dat er in de omgeving (Overijssel en Friesland, red.) eigenlijk geen concurrerende (grote) projecten met ruime kavels aanwezig zijn. Eenzelfde beeld ontstaat wanneer we kijken naar de verkochte

kavels. Er zijn het afgelopen jaar weinig kavels verkocht met een oppervlakte van 2.000 tot 3.000 m². De verkochte kavels met een groter oppervlakte zijn qua omgeving en (woon)milieu lastig te vergelijken met de Woldberg. Het betreffen bijvoorbeeld voormalige weilanden of landbouwgronden, die vaak afgelegen liggen in plaats van in een woon/villawijk zijn gesitueerd.

Appartementen

Het afgelopen jaar zijn in de regio van Steenwijk in totaal 63 bestaande appartementen in de prijscategorie tussen de 3 en de 5 ton verkocht, waarvan bijna de helft in Zwolle. Buiten de stedelijke omgevingen van Zwolle en Meppel gaat het om 21 verkochte appartementen, waarvan 12 buiten of aan de rand van bebouwd gebied. In Steenwijkerland zelf gaat het slechts om enkele appartementen. De gerealiseerde prijzen variëren in de regio tussen de € 3.000 en € 3.500 per m².

Tabel 4.8: Aantal verkochte appartementen met prijs 300.000 tot 500.00 in de regio in het afgelopen jaar.

	Binnenstedelijk			Buiten / rand van bebouwd gebied		
	Aantal	Gem. opp.	m ² -prijs	Aantal	Gem. opp.	m ² -prijs
Noordoostpolder	5	116 m ²	€ 3.743	2	120 m ²	€ 3.290
Steenwijkerland	1	142 m ²	€ 2.246	5	107 m ²	€ 3.280
Westerveld				4	127 m ²	€ 3.481
Weststellingwerf	3	181 m ²	€ 1.980	1	100 m ²	€ 3.490
Zwolle	16	113 m ²	€ 3.889	15	116 m ²	€ 3.507
Meppel	9	119 m ²	€ 3.394	2	128 m ²	€ 3.055
Totaal	34	122 m²	€ 3.520	29	116 m²	€ 3.418

Bron: Funda, peildatum 11-6-2021

Daarnaast staan er 22 bestaande appartementen in de beoogde prijscategorie te koop, waarvan slechts 5 buiten of aan de rand van het bebouwde gebied. In Steenwijkerland staat slechts één appartement in de prijscategorie tussen 3 en 5 ton te koop. De m²-prijzen zijn niet echt maatgevend bij dergelijke beperkte aantallen.

Tabel 4.9: Aantal te koop staande appartementen met prijs 300.000 tot 500.00 in de regio.

	Binnenstedelijk			Buiten / rand van bebouwd gebied		
	Aantal	Gem. opp.	m ² -prijs	Aantal	Gem. opp.	m ² -prijs
Noordoostpolder	12	114 m ²	€ 3.658			
Steenwijkerland				1	86 m ²	€ 3.488
Westerveld				1	153 m ²	€ 3.235
Weststellingwerf	1	166 m ²	€ 1.925			
Zwolle	1	106 m ²	€ 3.726	3	109 m ²	€ 3.562
Meppel	3	141 m ²	€ 3.151			
Totaal	17	121 m²	€ 3.470	5	113 m²	€ 3.482

Bron: Funda, peildatum 11-6-2021.

4.4 Conclusie

De afgelopen 5 jaar is de verkoop van woningen met een prijs boven €600.000 in Overijssel zeer sterk gestegen, zowel qua aantal transacties als qua aandeel in de totale verkoop. Hieruit blijkt dat Overijssel geen “goedkoopte-eiland” is. Er blijkt eerder een achterstand te worden ingehaald. Ook in de regio Steenwijk is al vele jaren geen aanbod toegevoegd in het luxe segment.

Omdat vrijstaande projectbouw eventueel concurrerend kan zijn voor de kavelverkoop, is het relevant om ook die te bezien. Recent zijn in Overijssel zeer weinig vrijstaande woningen verkocht met een

kaveloppervlak van 2.000 m²+ en een prijs boven €600.000, zowel in bestaande bouw als in nieuwbouw. Hetzelfde geldt voor de recent verkochte kavels.

In het totale wervingsgebied hebben we 9 potentieel concurrerende plannen onderzocht. De Woldberg springt daar positief uit wat betreft de nog beschikbare kavels en de m²-prijs. Het meest concurrerend zijn nog: de Blauwe Stad in Oldambt, en Het Villapark Arcen.

Er blijkt daarnaast slechts een beperkt aanbod aan duurdere appartementen in de relevante regio te zijn, zowel in nieuwbouw als in bestaande bouw. In Steenwijkerland zijn in de komende jaren in het geheel nog geen plannen voor koopappartementen.

5 Conclusies en aanbevelingen

De locatie en omgeving van Landgoed de Woldberg zijn zeer attractief. Het gebied heeft een landschappelijke uitstraling en ligt tegelijkertijd op fietsafstand van Steenwijk. De aanleg van een directe waterverbinding tussen het Eesermeer en Giethoorn zal de aantrekkelijkheid van het plangebied daarnaast verder vergroten. De locatie kent echter ook een aantal aandachtspunten die zorg vereisen; een goede ruimtelijke inbedding van het te ontwikkelen bedrijvenpark, en aandacht voor mogelijke geluidshinder van de snelweg.

Ontwikkeling van 164 vrije kavels

Het plan blijkt aantrekkelijk voor kavelzoekers uit een groot geografisch gebied. Dit grote wervingsgebied heeft het plan ook nodig om voldoende afzet te krijgen. Ondanks dat het plan beroep doet op een 'niche-markt' zorgt het grote wervingsgebied ervoor dat deze een veelbelovend omvang heeft. Binnen het vastgestelde wervingsgebied zijn dus voldoende huishoudens met verhuisplannen en een voorkeur voor ruime kavels voor de bouw van woningen in het luxe segment aanwezig. Het bereiken van de potentiële kopers is ons inziens het kernpunt om voldoende afzet te kunnen bewerkstelligen. Volgens gesproken makelaars wordt hier met de marketing op o.a. sociale media door het Landgoed ook al op ingezet. Binnen het wervingsgebied lijkt het plan met name aantrekkelijk voor twee doelgroepen:

- Gezinnen met kinderen waarvan de ouders doorgaans 40+ zijn. Voor zover zij werken, hebben zij hun dagelijkse werkkring in de regio of reizen in ca. 1,5 uur naar de Randstad.
- Vitale, mobiele, vermogende ouderen, vooral in de leeftijdscategorie tot ongeveer 75 jaar. Dit is een groep die niet sterk locatiegebonden is, en de komende jaren bovendien in omvang toeneemt.

In de directe omgeving en het totale wervingsgebied is weinig concurrerend aanbod aanwezig of, voor zover bekend, in ontwikkeling. Dit komt de marktpositie van Landgoed de Woldberg ten goede. Ten opzichte van andere plannen scoort de Woldberg met name positief op het aantal nog beschikbare kavels, de m²-prijs, en de ligging ten opzichte van voorzieningen in de omgeving. Binnen de gemeente Steenwijkerland zelf is op dit moment geen concurrerend plaan aanbod aanwezig. De geplande vrijstaande bouw is in de gemeente van een heel ander segment dan de Woldberg. Mochten in de toekomst de prijzen van woningen op het Landgoed gaan dalen (richtlijn: onder de €450.000 tot €500.000) kan mogelijk wél concurrentie ontstaan met andere plannen binnen de gemeente.

Daarnaast is het bij de verdere ontwikkeling van het Landgoed goed om oog te houden voor de fasering binnen het gebied. Ondanks dat de markt voor het luxe segment nu goed is, geeft dit geen garantie voor een risicoloze afzet in de toekomst. Gezien de grootte van het plan en ervaringen uit het verleden (bijvoorbeeld bij de ontwikkeling van Blauwe Stad) geven makelaars aan dat wanneer er veel vrije kavels tegelijk op de markt komen, dit mogelijk effect heeft op de afzetbaarheid ervan. Een goede ruimtelijke fasering van het plan kan helpen voorkomen dat bij een mogelijk teruglopende vraag vanuit de markt er een villawijk ontstaat die half afgebouwd is.

Ontwikkeling van 27 appartementen

Het relevante wervingsgebied voor de afzet van de beoogde appartementen op Landgoed de Woldberg is ons inziens eerder lokaal en regionaal van aard. Nationale aantrekkingskracht achten wij niet waarschijnlijk. De appartementen lijken met name aantrekkelijk voor 55-plussers uit de regio. Bij kleinere huishoudens < 55 jaar en gezinnen is de vraag naar koopappartementen slechts beperkt. Aangezien er in

de directe regio slechts een beperkt aanbod aan duurdere appartementen is (zowel in nieuwbouw als in bestaande bouw) en er in Steenwijkerland in het geheel geen plannen voor koopappartementen zijn, kent het plan een uitstekende concurrentiepositie.

Conclusie

Alles overziende is onze conclusie dat het plan in beginsel uitstekende uitgangspunten heeft voor een succesvolle afzet van in totaal 164 kavels, mits volop wordt ingezet op de communicatie met de potentiële doelgroepen. Om niet af te doen aan de uitstraling, rust en beleving van het landgoed, is het daarnaast van belang om oog te houden voor een goede ruimtelijke inbedding van het te ontwikkelen bedrijventpark, en aandacht te hebben voor mogelijke geluidshinder van de snelweg. Gelet op het tempo van de huidige afzet, en om voldoende rekening te houden met mogelijk ongunstige ontwikkelingen (zoals kerend economisch tij, of een afnemende vraag in een post-corona tijd) achten wij hierbij een afzetperiode van 3 tot 5 jaar realistisch.

Verder zien wij goede marktmogelijkheden voor de ontwikkeling van de beoogde 27 appartementen. Er is daarbij qua doelgroepen geen noemenswaardige concurrentie tussen de appartementen en de kavels. Voor een succesvolle afzet van de appartementen is het van belang aandacht te hebben voor een goede marktbewerking in de relevante regio's, voldoende aandacht voor sociale veiligheid, ruime mogelijkheden voor berging en voldoende parkeergelegenheid. Gelet op de omvang van de vraag in de regio en het beperkte aanbod van appartementen in het zelfde segment achten wij een afzetperiode van 2 tot 3 jaar realiseerbaar.