

Burgland Real Estate BV
De heer Alberts (IJsbrand)
't Vaartland 10, Stolwijk

info@stec.nl
www.stec.nl
HR 10144762

Datum : 5 maart 2021
Ons kenmerk : 20.381
Onderwerp : Marktonderzoek Schansdijk Zevenbergen

Geachte heer Alberts, beste IJsbrand,

U werkt aan de ontwikkeling van appartementen aan de Schansdijk 3a in Zevenbergen, de huidige locatie van restaurant De 7 Bergsche Hoeve. Samen met de gemeente Moerdijk heeft u eerder overeenstemming bereikt over de ontwikkeling van 36 appartementen met een oppervlakte van circa 120 m² op deze locatie.

In het huidige stadium wilt u beter inzicht krijgen in de lokale woningbehoefte en kwalitatieve voorkeuren van potentieel kansrijke doelgroepen.



Gekoppeld hieraan zoekt u naar het optimale aantal toe te voegen woningen, en de meest geschikte metrages. Daarbij overweegt u wonen met een zorgcomponent, om de oudere huishoudens in Zevenbergen e.o. te bedienen.

U wilt van ons een marktonderzoek dat gericht antwoord geeft op de volgende vragen:

- Wat zijn de kansen en risico's van de locatie en het product? Wat zijn kansrijke doelgroepen voor appartementen aan de Schansdijk in Zevenbergen?
- Welke woonproducten sluiten aan bij de woonwensen van kansrijke doelgroepen? En waarmee verleidt u hen naar de Schansdijk? Is de zorgcomponent daarbij een aantrekkelijke plus om senioren te trekken?
- Wat is de geschatte omvang van de vraag? Rekening houdend met concurrerend aanbod in Zevenbergen met doorkijk naar bredere regio?

Leeswijzer

We starten met een beschrijving en het beoordelen van de locatie voor woningbouw. Vervolgens bakenen we de relevante marktregio. Vervolgens kijken we naar demografische ontwikkelingen binnen deze marktregio. Als laatste brengen we de vraag vanuit kansrijke doelgroepen in beeld en voeren we een check uit op het concurrerende aanbod. In de bijlage is een profiel per (kansrijke) doelgroep opgenomen met daarbij de eisen die deze doelgroep stelt aan de woning (oppervlakte, prijs) en omgevingsfactoren.

1 Beschrijving projectlocatie en SWOT-analyse

We starten met een compact locatieprofiel waarin de ligging van de projectlocatie en voorzieningen in de omgeving zichtbaar zijn gemaakt. U beoogt op de projectlocatie twee kleinschalige appartementenblokken mogelijk te maken. De precieze invulling waaronder metrages en prijssetting kunnen nader worden uitgewerkt.

Figuur 1: locatieprofiel Schansdijk, Zevenbergen



Bron: Stec Groep (2021)

Sterk aan

- **De autobereikbaarheid is goed.** De locatie is direct gelegen aan de provinciale weg N285. De dichtstbijzijnde oprit van snelweg A17 is binnen vijf minuten bereikbaar. Vanaf hier is het circa 10 minuten rijden naar Roosendaal. De oprit van de snelweg A16 ligt op zo'n tien minuten rijafstand. Vanaf de oprit A16 rijdt u in circa 10 minuten naar Breda.
- **Nabijgelegen volkstuinen vormen een potentiële ontmoetingsplek voor bewoners.** Direct aangrenzend aan de locatie zijn volkstuinen gevestigd. Dit zijn ontmoetingsplekken. Men kan hier contacten leggen, een praatje maken en kennis delen. Het groene karakter heeft draagt daarnaast bij aan het realiseren van een aangenaam woonmilieu.
- **Hotelfunctie zorgt voor reuring.** De aanwezigheid van het Golden Tulip hotel zorgt voor reuring. Met uw plan om een restaurantfunctie te realiseren in het hotel realiseert u daarnaast een extra voorziening, op loopafstand.
- **Samen met he laboratorium aan de overzijde ontstaat een nieuw stuk stad.** Daarmee realiseert u een woonmilieu dat in potentie een diverse doelgroep aanspreekt waaronder de sterk groeiende groep ouderen.

stec groep

Minder sterk

- **Provinciale weg nu nog als barrière.** De ligging van uw project vinden we suboptimaal. Het gebied grenst aan de westzijde aan een provinciale weg. Er bestaan wel plannen om de provinciale weg af te schalen naar een 30 dan wel 50 km/h weg. Een dergelijke ontwikkeling bevordert de aansluiting van uw project met de kern Zevenbergen en is wezenlijk om er een aantrekkelijke woonlocatie van te maken.
- **Bereikbaarheid OV is minder sterk.** Er is één bushalte in de nabije omgeving. Bushalte De Donk ligt op vijf minuten loopafstand. Vanuit deze halte vertrekt lijn 119 Breda via Prinsenbeek. De bus rijdt twee keer per uur. Voor huishoudens die hier sterk van afhankelijk zijn is de locatie minder aantrekkelijk.

Kansen

- **Zet in op omgevingskwaliteit.** Door in te zetten op realisatie van extra openbaar groen in de bredere omgeving rond dit project vergroot u de aantrekkelijkheid, met name onder oudere doelgroepen.
- **Vergrijzing zorgt voor een toenemende vraag naar appartementen.** Er liggen daarmee kansen om te voorzien in de groeiende doelgroep ouderen.
- **Onderzoek de mogelijkheden voor werknemershuisvesting.** In het toekomstige laboratorium werken met name hoger opgeleide laboratorium- en kantoormedewerkers. Vaak zullen zij al enigszins in de omgeving wonen. Mogelijk kunt u – vooral gezien het huidige tekort aan zorg- en lab personeel – een deel van de woningen aanbieden aan werkgevers/werknemers van het laboratorium.

Bedreigingen

- **De gemeente zet in op ontwikkeling Zevenbergen-Noord.** Op dit moment is geen bestemmingsplan, en geen stedenbouwkundig plan opgesteld. Ontwikkelingen in dit gebied hebben echter een aanzienlijk aandeel in de huidige plancapaciteit. Dit heeft mogelijk gevolgen voor de haalbaarheid en afzetkansen van uw project.

2 Marktregio is gemeente Moerdijk, afstemming West-Brabant

We kijken hier eerst naar het marktgebied voor de beoogde ontwikkeling. De gemeente Moerdijk functioneert als primaire marktregio voor uw project. Hierna leggen we uit hoe we tot deze conclusie komen.

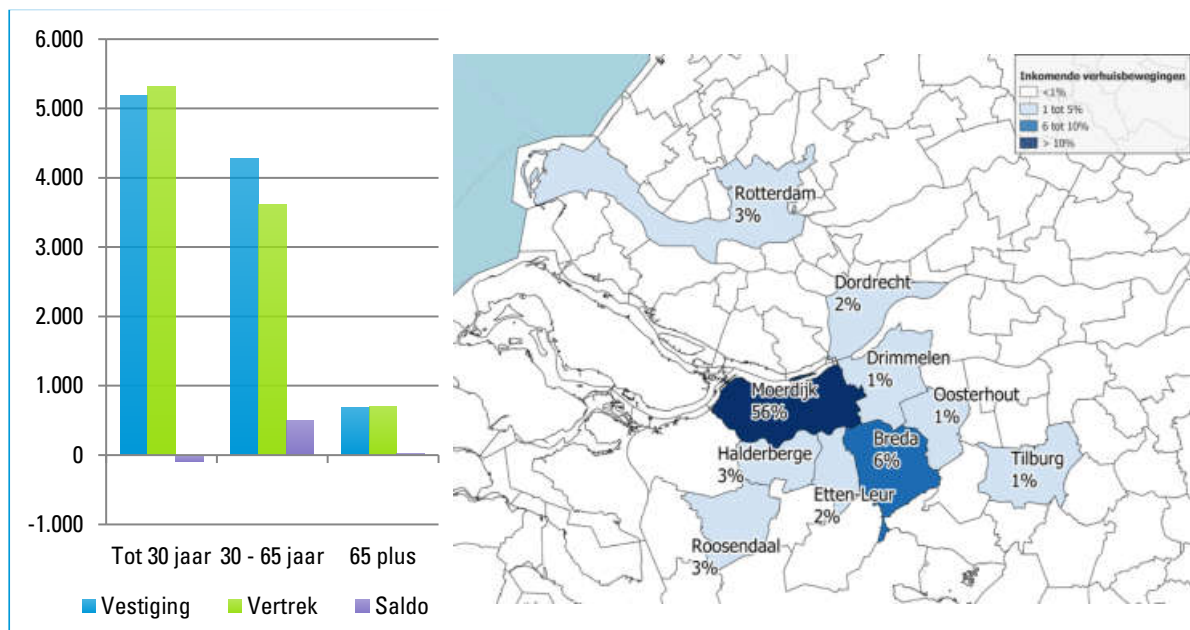
Zwaartepunt verhuizingen binnen Moerdijk, aantrekkingskracht op 30-plussers

Het zwaartepunt van de marktbevegingen ligt binnen de gemeente Moerdijk. Ruim de helft (56%) van de verhuizingen vinden plaats binnen de gemeente. Verhuisrelaties die er zijn hebben vooral betrekking op gemeenten in de regio West-Brabant.

Circa 6% van de inkomende verhuizingen is afkomstig uit Breda. Daarnaast zien we vooral verhuisrelaties met omliggende gemeenten, zoals Roosendaal (3%), Etten-Leur en Dordrecht (2%). Vanuit Tilburg, Drimmelen, Oosterhout, Steenbergen, Bergen op Zoom en Rucphen (1%) komt relatief minder instroom. Zie onderstaande figuur.

Zoomen we in op leeftijd, dan valt op dat Moerdijk een vestigingstekort kent van personen tot 30 jaar, er vertrekken relatief veel jonge mensen. Bij de doelgroep tussen de 30 en 65 jaar is het aantal personen dat vestigt groter dan het aantal dat juist vertrekt. Voor de 65-plusdoelgroep is het saldo nagenoeg gelijk.

Figuur 2: Vestiging en vertrek personen naar leeftijd, 2012-2019 (links), herkomst verhuisde personen naar Moerdijk, 2012-2019, meest voorkomende herkomstgemeenten (rechts)



Bron: CBS (2021), cijfers 2012-2019.

Geen overprogrammering in harde plannen bij buurgemeenten

Op regionaal niveau is geen sprake van overprogrammering in harde plancapaciteit. Daarmee is het onwaarschijnlijk dat plancapaciteit in buurgemeenten grote versturende effecten heeft op reguliere migratiestromen en daarmee op de afzetkansen van uw project. Daarvoor is vooral belangrijk wat er binnen Moerdijk aan plannen op de markt komt.

Voor de periode 2020-2025 voorzien harde plannen in circa 88% van de regionale behoefte in West-Brabant. Voor de langere termijn – tot 2030 – is de regionale behoefte logischerwijs nog iets minder verzadigd: dan wordt in 53% van de vraag voorzien met harde plannen. Zie onderstaande tabel.

Figuur 3: woningbouwcapaciteit t.o.v. benodigde plancapaciteit, regio West-Brabant

Behoefte	Harde plannen	harde plancapaciteit	
		2020-2024	2020-2029
29.550	15.750	88%	53%

Bron: Provincie Noord-Brabant (2020).

In het vervolg van dit marktonderzoek zoomen we in op Moerdijk als marktregio voor uw project. Belangrijk daarbij is dat verhuizingen voor het leeuwendeel binnen de gemeente plaatsvinden en dat er in de buurgemeenten in de regio waarmee verhuisrelaties zijn geen overprogrammering is in harde plannen die reguliere migratiestromen – die in beginsel in prognoses over huishoudensontwikkeling zijn verwerkt – verstoren. Ofwel: in de prognose voor Moerdijk is de ‘regionale’ behoefte verwerkt.

3 Demografische ontwikkeling op korte en lange termijn

Om de ontwikkeling van kansrijke doelgroepen voor de Schansdijk in beeld te brengen kijken we hier naar de huishoudensontwikkeling binnen de marktregio – Moerdijk – van het project.

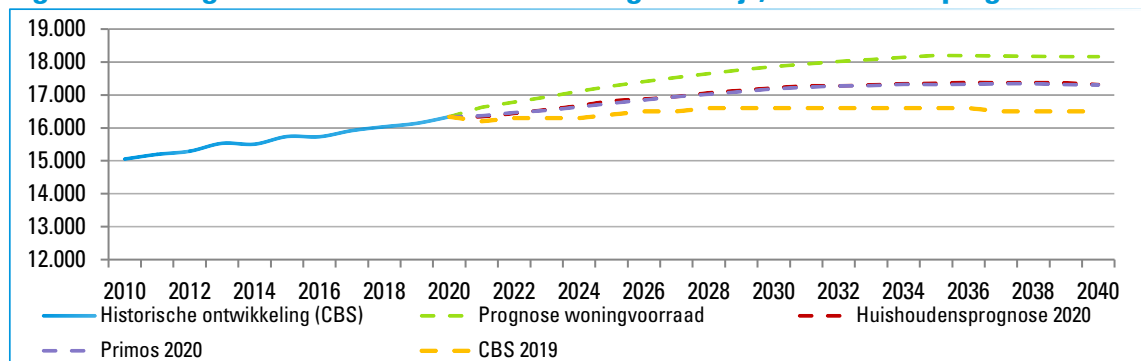
Provinciale bevolkings- en woningbehoefteprognose richtinggevend vanuit verordening

De provinciale bevolkings- en woningbehoefteprognose Noord-Brabant (actualisatie 2020) is richtinggevend vanuit de ruimtelijke verordening. In onderstaande figuur zetten we deze prognose af tegen andere actuele prognoses, zoals Primos 2020 en de CBS-prognose uit 2019.

De provinciale huishoudensprognose en Primos2020 liggen in lijn met elkaar en taxeren wij – ook kijkend naar de historische ontwikkeling en andere prognoses als reëel vertrekpunt voor de analyse van de huishoudensontwikkeling. De provinciale huishoudensprognose 2020 gaat uit van +980 huishoudens tot 2040, Primos 2020 prognosticeert +960 huishoudens tussen 2020 en 2040.

Kijken we naar de periode 2021-2031 dan gaat het om een groei van 935 huishoudens (provinciale prognose) en 865 huishoudens (Primos2020). Voor de komende 5 jaar gaat het om respectievelijk 535 en 475 huishoudens. Daarmee constateren wij dat de huishoudensgroei de komende jaren het sterkst is en op termijn afvlakt.

Figuur 4: Demografische huishoudensontwikkeling Moerdijk, historisch en prognose



Bron: Bevolkings- en woningbehoefteprognose Noord-Brabant (2020), Primos (2019, 2020), CBS (2019), bewerking Stec Groep (2021).

Onderliggend een (sterke) groei van het aantal alleenstaanden en stellen vanaf 55 jaar

Het aantal huishoudens in de gemeente Moerdijk daalt de komende twintig jaar in bijna alle leeftijdscategorieën. Alleen het aantal oudere huishoudens groeit naar verwachting sterk. We richten ons op de ontwikkeling van enkele specifieke doelgroepen. Wat valt op?

- Volgens de prognose is de groep alleenstaanden en stellen ouder dan 75 jaar in 2041 met circa 77% gegroeid. Met respectievelijk circa 29% (+690 huishoudens t.o.v. 2021) en 42% (+1.000 huishoudens t.o.v. 2021) groeit deze groep ook de komende vijf en tien jaar het sterkst. In de periode 2031-2041 komen daar nog zo'n 860 75-plus-huishoudens bij.
- Gezinnen zijn op dit moment de grootste doelgroep in Moerdijk. Zo'n 35% van de huishoudens in Moerdijk is een gezin. Ondanks de sterke stijging in het aantal ouderen blijven gezinnen de komende jaren de grootste doelgroep in Moerdijk. Gelijktijdig met het proces van vergrijzing is er sprake van een daling in het absolute aantal jonge huishoudens. Het aantal alleenstaanden tot 35 jaar daalt met zo'n 180 huishoudens tot 2040. Het aantal stellen tot 35 jaar zal in 2030 zijn gedaald met ongeveer 11% (-200 huishoudens) ten opzichte van 2020, en is in 2040 met circa 35% gedaald.

Figuur 5: huishoudensontwikkeling gemeente Moerdijk 2021-2041

Doelgroep	hh. 2021	hh. 2026	Ontw. '21 - '26	hh. 2031	Ontw. '21 - '31	hh. 2041	2021-2041
Alleenstaanden <25 jaar	130	110	-15%	110	-15%	120	-8%
Alleenstaanden 25-35 jaar	490	460	-6%	440	-10%	380	-22%
Stellen <35 jaar	590	590	0%	500	-15%	370	-37%
Gezinnen	5.670	5.590	-1%	5.600	-1%	5.610	-1%
Alleenstaanden & stellen 35-55 jaar	2.010	1.860	-7%	1.850	-8%	1.780	-11%
Alleenstaanden & stellen 55-75 jaar	5.050	5.120	1%	5.300	5%	4.730	-6%
Alleenstaanden & stellen 75+	2.380	3.070	29%	3.380	42%	4.220	77%
Overig	50	50	0%	50	0%	50	0%
Totaal	16.370	16.850	3%	17.230	5%	17.260	5%

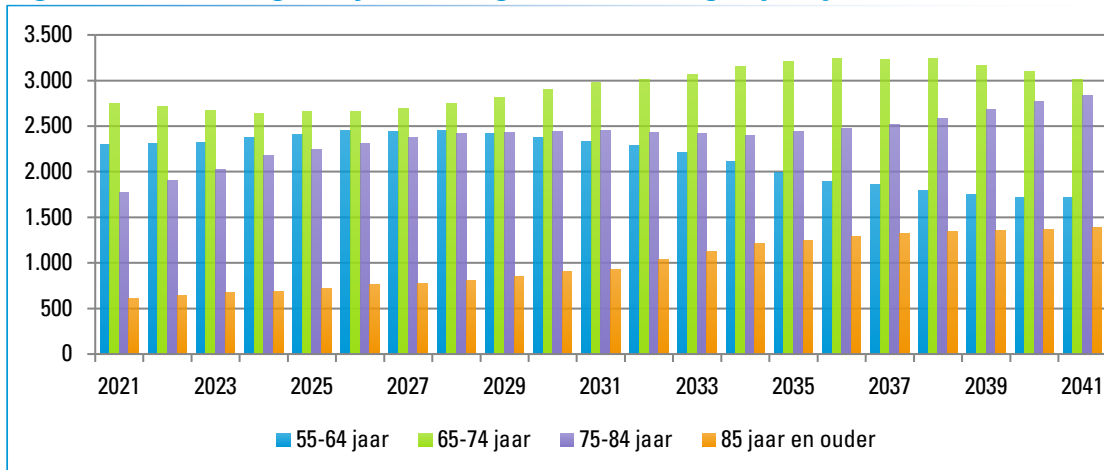
Bron: Primos (2020), bewerking Stec Groep (2021). Afgerond op tientallen.

Binnen ouderen-doelgroep op korte termijn vooral groei in leeftijd 55-64 en 75-plus

In onderstaande figuur maken we een verdere uitsplitsing van de huishoudensontwikkeling binnen de 55-plusdoelgroep. Op de korte termijn (vijf jaar) zien we vooral een toename in de leeftijdscategorie 75-plussers en huishoudens tussen de 55 tot 65 jaar. Tot 2026 groeit het aantal 55- tot 65-jarigen in absolute aantallen met circa 310 huishoudens (+13%). Het aantal alleenstaanden en stellen tussen de 75 en 85 jaar groeit met circa 250 huishoudens (+24%).

In de jaren daarna is goed te zien dat de vergrijzingsgolf doorzet. In de periode tussen 2021 en 2031 (tien jaar) is de groei in absolute aantallen het sterkst in de leeftijdscategorie 65 tot 75 jaar. Ook de groep ouderen tussen de 75 en 85 groeit de komende tien jaar relatief hard: naar verwachting telt Moerdijk in 2031 ruim 1.500 (+144%) extra huishoudens tussen de 75 en 85 jaar.

Figuur 6: ontwikkeling leeftijdsverdeling binnen de doelgroep 55-plushuishoudens



Bron: Primos (2020), bewerking Stec Groep (2021).

4 Kansrijke doelgroepen en afzetpotentie

In onderstaande tabel kijken we met voor de Stec-doelgroepen naar de ontwikkeling van huishoudens in Moerdijk de komende 5 en 10 jaar. Het model maakt een verdeling, gebaseerd op woonmilieu, leeftijd, inkomen en samenstelling van huishoudens.

Op basis van de analyses en de ligging van uw project taxeren wij vooral de suburbaan georiënteerde doelgroepen waarvan een substantieel deel de voorkeur geeft aan een appartement als meest kansrijke doelgroepen (waaronder ook kleinstedelijke milieus) voor uw project. Daarbij gaat het primair om alleenstaanden en stellen. Daarnaast zien we kansen voor oudere doelgroepen met een meer landelijke oriëntatie die zoeken naar een nultredenproduct. In onderstaande tabel zijn de kansrijke doelgroepen dik omlijnd.

Figuur 7: doelgroepenontwikkeling Moerdijk

Naam doelgroep	Woonmilieu	Leeftijd en samenstelling	Inkomen	Aantal 2021	Ontw. 2021 - 2026	Ontw. 2021 - 2031
Vroeg Volwassen	Suburbaan/ Dorps	alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	laag	600	-30	-80
Veel voor weinig		alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	midden en hoog	375	-20	-50
Familie doorzon		gezinnen	laag en midden	1.075	-15	-10
Ruimte en Gemak		gezinnen	hoog	3.330	-45	-40
Jong geleerd, oud gedaan		alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	laag	1.095	0	-35
Woonerf Welgestelden		alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	midden en hoog	2.000	0	-60
Suburbane Senioren		alleenstaanden en stellen 65+	laag	2.395	+285	+570
Ruim(t)egenieters / zilveren rand		alleenstaanden en stellen 65+	midden en hoog	1.750	+210	+420
JOLO (Jong Lokaalgebonden)	Landelijk	alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	laag	85	-5	-10
Blijvers en Terugkeerders		alleenstaanden & stellen tot 35 jaar	midden en hoog	160	-10	-20
Rurale ruimtezoekers gezin		gezinnen	laag	230	-5	-5
Gegoed ruraal gezin		gezinnen	midden en hoog	1.030	-15	-10
Blijf-in-de-wijkers		alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	laag	330	0	-10
Stadsontwijkers / Off the (Urban) grid		alleenstaanden en stellen 35 - 64 jaar	midden en hoog	890	0	-25
Landelijke eenvoud		alleenstaanden en stellen 65+	laag	605	+70	+145
Landelijke luxe		alleenstaanden en stellen 65+	midden en hoog	375	+45	+90
Totaal*				16.325	+475	+865

Bron: Primos (2020), WoOn (2015), WoON (2018), CBS (2020). Bewerking Stec Groep (2021). Afronding op vijftallen (optelling kan hierdoor afwijken).

PROFIEL VOOR KANSRIJKE DOELGROEPEN OPGENNOMEN IN DE BIJLAGE

In de bijlage is voor de meest relevante doelgroepen voor uw project een profiel opgesteld aan de hand van kwalitatieve kenmerken en woonwensen. De profielen zijn bedoeld om meer gevoel te krijgen bij de doelgroep en uw project te optimaliseren.

De voorkeuren verschillen per doelgroep. We verwachten vooral vraag naar appartementen vanuit de oudere doelgroepen. Investeer daarom extra in het toegankelijk maken van uw woningen voor mensen die minder mobiel zijn. Denk bijvoorbeeld aan verlaagde drempels, een inloopdouche, een verhoogde toiletpot et cetera. Zie het Bouw Advies Toegankelijkheid (BAT, 2019) voor een uitgebreid overzicht van mogelijke aanpassingen.

Ouderen hechten veel waarde aan sociale contacten. Ook wonen zij graag in een groene en rustige omgeving. Met kleinschalige (groen)voorzieningen voldoet u aan de wensen van deze doelgroep. Besteedt in uw marketing daarom veel aandacht aan de nabijgelegen stadstuinen, en de groenvoorziening die u zelf wilt realiseren. Ook de geplande restaurantvoorziening in het hotel draagt bij aan de sociale interactie tussen bewoners.

Indien u naast 65-plussers ook jonge(re) huishoudens wilt interesseren voor uw project raden we u aan in te zetten op luxe en comfort. De omvang van de woning is van ondergeschikt belang. Vooral alleenstaanden en stellen tussen de 35 en 65 jaar (Woonerf welgestelden) hechten veel waarde aan luxe en comfort. Ook voor jonge huishoudens (tot 35 jaar) is comfort een pré. De nadruk ligt voor deze groep echter wel op het vinden van een betaalbare woning.

Voor jonge huishoudens geldt dat locatiokenmerken vaak zwaarder wegen dan kernmerken van de woning zelf. Voldoende horeca en andere voorzieningen voor recreatie zijn een vereiste, evenals voldoende groen in de omgeving.

Vraagdruk vanuit kansrijke doelgroepen

Hierna maken we een inschatting van de potentiële vraag naar appartementen in Moerdijk vanuit de kansrijke doelgroepen. We gebruiken wederom de Stec-doelgroepenindeling. Het beoogde segment voor uw project is nu nog onbekend. We brengen daarom de *gezamenlijke* behoefte aan appartementen in de koop- én vrijesectorhuur voor Moerdijk in beeld.

De potentiële vraagdruk is gebaseerd op de omvang, verwachte verhuisdynamiek en de toenemende afname door demografische ontwikkeling van huishoudens in de periode 2021-2026. Deze methodiek geeft een benadering van de totale vraagdruk vanuit kansrijke doelgroepen. **Let op:** Een deel van hen landt mogelijk in de bestaande voorraad of concurrerende nieuwbouw.

De potentiële vraag naar appartementen vanuit kansrijke doelgroepen schatten we op circa **100 tot 220 appartementen per jaar**. Het grootste deel van deze vraag is afkomstig van suburbane oudere plushuishoudens: zo'n 70 tot 110 appartementen per jaar. Alleenstaanden en stellen tussen de 35 en 65 jaar (Woonerf welgestelden) zijn ook kansrijk. We zien een vraag naar circa 20 tot 40 appartementen per jaar voor deze doelgroep. Het gaat hier nadrukkelijk om de totale vraagdruk vanuit huishoudensgroei en verhuizingen. Een deel van deze huishoudens laat een woning achter. U concurreert dus met de bestaande voorraad en eventuele nieuwbouwplannen.

Ondanks de vergrijzing zien we in lokale jonge huishoudens tot 35 jaar ook nog een potentieel kansrijke doelgroep. Dit komt met name door de relatief hoge verhuisbereidheid binnen deze groep. Het gaat om een potentiële jaarlijkse vraag van 10 tot 30 appartementen in de koop of vrijesectorhuur. De totale vraagdruk vanuit alle doelgroepen in Moerdijk voor appartementen in de koop en vrijesectorhuur schatten we in op circa 140 tot 280 appartementen per jaar. Uw project bedient met het huidige aantal van 36 woningen circa 10 tot 25% procent van deze vraag.

Figuur 8: indicatie potentiële vraag per jaar naar appartementen in Moerdijk 2021-2026

Doelgroep	Leeftijd en samenstelling	Inkomen *	hh. 2021*	Ontwikkeling 2021-2026	Jaarlijks verhuist	Voorkeur appartement	Totale jaarlijkse potentiële vraag appartementen
Vroeg Volwassen	Alleenst. & stellen tot 35 jaar	laag	600	-30	20 tot 25%	30 tot 35%	10 tot 30
Woonerf Welgestelden	Alleenst. & stellen tot 35 - 64 jaar	midden en hoog	2.000	-	0 tot 5%	35 tot 40%	20 tot 40
Suburbane Senioren	Alleenst. & stellen 65 +	laag	2.395	285	0 tot 5%	75 tot 80%	30 tot 50
Ruim(t)egenieters / zilveren rand	Alleenst. & stellen 65 +	midden en hoog	1.750	210	0 tot 5%	65 tot 70%	40 tot 60
Landelijke eenvoud	Alleenst. & stellen 65 +	laag	605	70	0 tot 5%	55 tot 60%	0 tot 20
Landelijke luxe	Alleenst. & stellen 65 +	midden en hoog	375	45	0 tot 5%	35 tot 40%	0 tot 20
Totaal kansrijke doelgroepen			7.725	580			100 tot 220
<i>Overige doelgroepen</i>			8.595	-110			40 tot 60

Bron: Primos 2020 en WoON2018, WoON2015. Bewerking Stec Groep (2021). Afronding kolom 4, 5, en 8 op vijftallen, kolom 6 en 7 op 5%. *Inkomensgrenzen 2021: tot € 40.024 (laag), € 40.024 tot € 51.198 (midden) en € 51.198 + (hoog). ** indicatief op basis van Stec-doelgroepenindeling.

Concurrentie van andere plannen in de omgeving, waaronder Zevenbergen-Noord

We kijken hier naar concurrerende plannen in de marktregio. Hier zijn ruim 1.800 woningen opgenomen in plannen tot 2030. Dit overstijgt de uitbreidingsopgave. Echter, lang niet alle plannen zijn hard en kunnen op korte termijn worden uitgevoerd. Kijken we naar de harde plannen in Moerdijk dan gaat het om zo'n 700 woningen. Afgezet tegen de huishoudensontwikkeling de komende 10 jaar (circa 900 huishoudens erbij) resteert er daarmee nog ruimte om uw woningbouwplan aan de Schansdijk 'hard' te maken.

Een groot deel van de plannen in de gemeente bevinden zich nog in de ontwikkelfase. Hiervan is de status, en in veel gevallen ook het beoogde woningtype, nog onbekend. Voor de Kop Roode Vaart moet het woningtype bijvoorbeeld nog worden bepaald. De invulling is voor een aantal projecten al wél bekend: **1)** een project aan de oevers van de Roode Vaart; **2)** een project in Bosselaar-Zuid en **3)** een project aan de Stoofstraat.

Voor het project aan de Roode Vaart worden grondgebonden woningen gerealiseerd, in Bosselaar-Zuid kiest men voor een mix van verschillende woningtypen. Voor uw project is op dit moment vooral het project aan de Stooftstraat belangrijk. Deze ontwikkeling is vlakbij de locatie voor uw project. Aan de stooftstraat worden 30 appartementen gerealiseerd die kunnen concurreren met de appartement die u beoogd.

Ook van belang is de ontwikkeling van Zevenbergen-Noord. Dit is nu nog geen hard plan maar een grote ontwikkeling die in potentie veel impact heeft op de afzetkansen van uw project. Op basis van beschikbare inzichten zien vooral op korte termijn goede kansen voor uw project in Zevenbergen.

Figuur 9: geplande nieuwbouw Moerdijk en kern Zevenbergen

Moerdijk	2020-2022	Na 2022	Totaal
Hard	380	320	700
Zacht	140	420*	560
Onbekend	30	560	590
Totaal	550	1.300	1.850

Zevenbergen	2020-2022	Na 2020-2022	2020-2022
Hard	280	230	510
Zacht	-	110*	110
Onbekend	10	520	530
Totaal	290	860	1.150

Bron: Planccapaciteit 2020 (gemeente Moerdijk). Afgerond op tientallen.* Exclusief zacht plan Schansdijk.

Bijlage: woonvoorkeuren kansrijke doelgroepen

Hierna schetsen we een beeld van de verschillende kansrijke doelgroepen. We kijken naar de huidige en gewenste woonsituatie. Ook geven we op basis van gegevens uit WoON de algemene woon- en omgevingswensen van de verschillende doelgroepen weer. Ook bepalen we op basis van demografische ontwikkelingen het aandeel van de toekomstige behoefte voor specifieke Product-Markt-Combinaties (PMC's).

Vroeg volwassen

De groep suburbane alleenstaanden en stellen tot 35 jaar woont nu veelal in een appartement. Een groot deel van de doelgroep is op zoek naar een grondgebonden woning. Afhankelijk van de prijs-kwaliteit verhouding heeft een deel echter voorkeur voor een appartement. Betaalbaarheid en voorzieningen in de omgeving staan voorop. De betaalbaarheid voor extra metrages is beperkt voor deze doelgroep. Appartementen met een vraagprijs tot maximaal € 250.000 zijn potentieel kansrijk.

Vroeg volwassen



tot 35 jaar

- In 2021 zo'n 600 hh.
- 13% krimp in komende 10 jaar
- 20 tot 25% jaarlijks geneigd te verhuizen

30% heeft voorkeur voor een appartement

Koop:

Opp. tot 80 m², tot € 150K (circa 25% van behoefte app.)

Opp. vanaf 80 m², €150K - €250K (circa 20% van behoefte app.)

Vrijesectorhuur

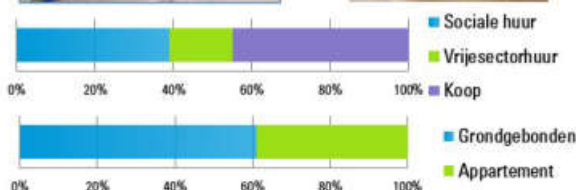
Opp. Tot 80 m² (circa 25% van behoefte app.)

Opp. Vanaf 80 m² (circa 30% van behoefte app.)

Huidige woonsituatie



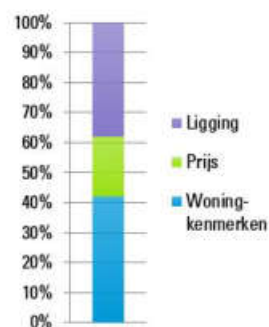
Gewenste woonsituatie



Kwalitatieve kenmerken woning/omgeving

- *Middenhuur mogelijk interessant:* doelgroep hecht veel waarde aan flexibiliteit, inkomen ook vaak te laag voor koopwoning.
- Locatie is belangrijker dan woningkenmerken.
- Bij voorkeur op loop- of fietsafstand van horeca & winkelvevoorzieningen.
- Fiets- en OV-georiënteerd, auto-bereikbaarheid van minder belang.

Prioriteiten



stec groep

Woonerf Welgestelden

Deze doelgroep heeft relatief veel bestedingsruimte en kiest meestal voor grondgebonden. Hoogwaardige appartementen dicht bij stedelijke voorzieningen vormen echter een goed alternatief. Woningkenmerken spelen daarbij een belangrijke(re) rol. De groep verkiest het comfort van nieuwbouw boven een minder comfortabel, ouder appartement. Aansprekende architectuur, een hoog afwerkings- en voorzieningsniveau sluiten aan bij de eisen en levensstijl waaraan deze doelgroep haar identiteit ontleent.

Woonerf welgestelden



35 tot 65 jaar

- In 2021 zo'n 2.000 hh.
- lichte krimp de komende 10 jaar
- 0 tot 5% jaarlijks geneigd te verhuizen

35% heeft voorkeur voor een appartement

Koop:

- Opp. tot 80 m², € 150K - €250k (circa 10% van behoefte app.)
- Opp. vanaf 80 m², tot € 150K (circa 2% van behoefte app.)
- Opp. vanaf 80 m², € 150K - €250K (circa 26% van behoefte app.)
- Opp. vanaf 80 m², € 350K of meer (circa 8% van behoefte app.)

Vrijesectorhuur

- Opp. Tot 80 m² (circa 8% van behoefte app.)
- Opp. Vanaf 80 m² (circa 10% van behoefte app.)

Huidige woonsituatie



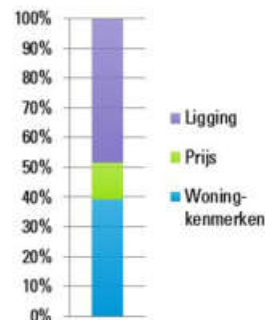
Gewenste woonsituatie



Kwalitatieve kenmerken woning/omgeving

- Luxe, comfort en service zijn belangrijker dan ruimte. Appartementen met oppervlakte tussen de 60 en 80 m² zijn vaak al voldoende.
- Een goede buitenruimte is wel een belangrijke voorwaarde. Veel groen is een pré.
- Auto-georiënteerd. Voldoende parkeer ruimte is wenselijk.

Prioriteiten



stec groep

Suburbane senioren

Deze doelgroep beschikt doorgaans over een laag inkomen. Het zijn huishoudens die hun grondgebonden woning willen inruilen voor een gelijkvloers appartement. Op basis van het inkomen zijn ze vooral aangewezen op het sociale huursegment. Een deel beschikt echter nu al over een koopwoning, waardoor ze relatief veel bestedingsruimte hebben. Deze doelgroep woont graag in de nabijheid van andere senioren, bijvoorbeeld in een kleinschalig wooncomplex. Een koopappartement sluit aan bij de wensen van deze groep. Een deel kiest nog voor een grondgebonden nultredenconcept (patiowoning), maar meer dan 80% geeft voorkeur aan een appartement.

Suburbane Senioren



Vanaf 65 jaar

- In 2021 zo'n 2.400 hh.
- 24% groei de komende 10 jaar
- 0 tot 5% jaarlijks geneigd te verhuizen

80% heeft voorkeur voor een appartement

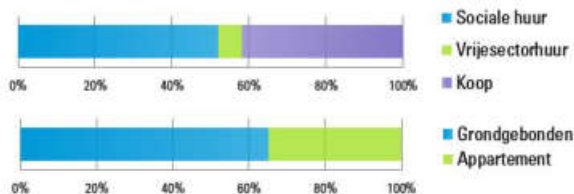
Koop:

- Opp. tot 80 m², € 150K - €250k (circa 2% van behoefte app.)
- Opp. tot 80 m², € 250K - €350k (circa 3% van behoefte app.)
- Opp. vanaf 80 m², tot € 150K (circa 4% van behoefte app.)
- Opp. vanaf 80 m², € 150K - €250K (circa 6% van behoefte app.)
- Opp. vanaf 80 m², € 350K of meer (circa 1% van behoefte app.)

Vrijesectorhuur

- Opp. Tot 80 m² (circa 8% van behoefte app.)
- Opp. Vanaf 80 m² (circa 11% van behoefte app.)

Huidige woonsituatie



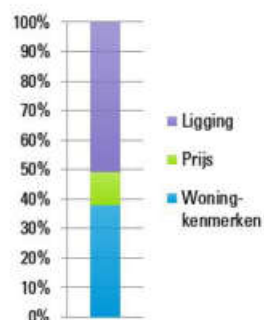
Gewenste woonsituatie



Kwalitatieve kenmerken woning/omgeving

- Voorkeur voor gelijkvloers appartement en kleinschalig wooncomplex
- Behoeft aan zorgvoorzieningen zoals huisarts en apotheek in nabijheid.
- Laagdrempelige voorzieningen en ontmoetingsplekken (bijv. supermarkt, buurthuis) zijn belangrijk.

Prioriteiten



stec groep

Ruim(t)egenieters / zilveren rand

Dit zijn stellen of alleenstaande ouderen die hun huidige koopwoning verkopen en willen interen op het hierdoor vrijgekomen vermogen. In toenemende mate kiest men voor een vrijesectorhuurwoning in plaats van een koopwoning. Ze ruilen de grondgebonden woning in voor een appartement. Door hun relatieve vermogendheid behoort ook een nultredenwoning tot de mogelijkheden. Een huurappartement sluit aan bij de wensen van deze groep om te verhuizen naar een onderhoudsvrije, gelijkvloerse woning.

Ruim(t)e genietters / zilveren rand



Vanaf 65 jaar

- In 2021 zo'n 1.750 hh.
- 24% groei de komende 10 jaar
- 0 tot 5% jaarlijks geneigd te verhuizen

70% heeft voorkeur voor een appartement

Koop:

- Opp. tot 80 m², € 150K - € 250k (circa 7% van behoefte app.)
- Opp. tot 80 m², € 250K - € 350k (circa 1% van behoefte app.)
- Opp. tot 80 m², € 350k of meer (circa 2% van behoefte app.)
- Opp. vanaf 80 m², € 150K - € 250K (circa 13% van behoefte app.)
- Opp. vanaf 80 m², € 250K - € 350K (circa 15% van behoefte app.)
- Opp. vanaf 80 m², € 350K of meer (circa 8% van behoefte app.)

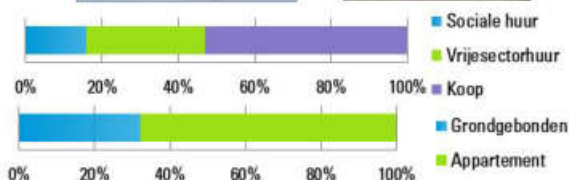
Vrijesectorhuur

- Opp. Tot 80 m² (circa 3% van behoefte app.)
- Opp. Vanaf 80 m² (circa 32% van behoefte app.)

Huidige woonsituatie



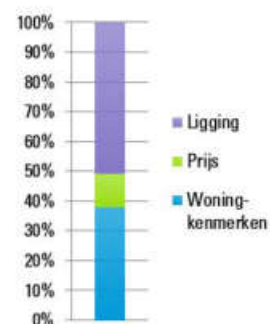
Gewenste woonsituatie



Kwalitatieve kenmerken woning/omgeving

- Voorkeur voor woning in de vrijesectorhuur.
- Medische voorzieningen ook belangrijk voor deze doelgroep.
- Betreft vaak vitale ouderen. Behoeft aan sportfaciliteit en voldoende plekken voor activiteiten buiten.

Prioriteiten



stec groep

Landelijke eenvoud

Deze doelgroep heeft vaak een binding met het platteland. Zij zijn daarom, en vanwege het inkomen, vaak daar blijven wonen. Een beperkt voorzieningenaanbod wordt gecompenseerd doordat men nog naar elkaar omkijkt (nabuurschap). Bij verhuizing woont deze groep het liefst ook weer in een rustige omgeving. Deze doelgroep heeft een lichte voorkeur voor een appartement.

Landelijke eenvoud



Vanaf 65 jaar

55% heeft voorkeur voor een appartement

Koop:

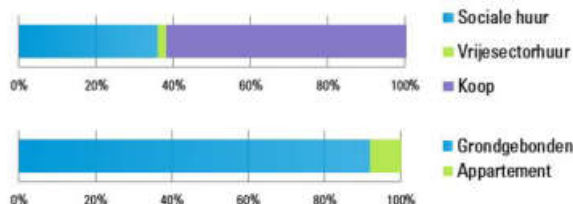
Opp. tot 80 m², € 150K - €250k (circa 2% van behoefte app.)
Opp. vanaf 80 m², € 150K - € 250K (circa 22% van behoefte app.)

Vrijesectorhuur

Opp. Vanaf 80 m² (circa 11% van behoefte app.)

- In 2021 ruim 600 hh.
- Zo'n 25% groei de komende 10 jaar
- 0 tot 5% jaarlijks geneigd te verhuizen

Huidige woonsituatie



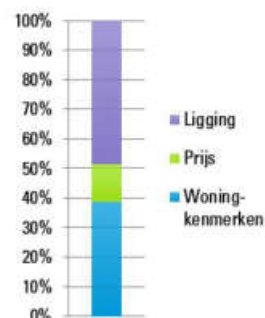
Gewenste woonsituatie



Kwalitatieve kenmerken woning/omgeving

- Verhuizing vaak gevolg van afnemende mobiliteit en behoefte aan extra (zorg)voorzieningen.
- Hecht veel waarde aan sociale cohesie. Vaak opgegroeid in het gebied. Zal niet gauw naar een andere gemeente vertrekken.
- Voorkeur voor rustige, landelijke setting.

Prioriteiten



Landelijke luxe

Dit zijn vermogende oudere huishoudens vanaf 65 jaar. Zij wonen nu buitenaf, veelal in een grote vrijstaande woning met ruime tuin. De huidige woning is minder geschikt als levensloopbestendige woning. De doelgroep is relatief honkvast, maar als ze verhuizen hebben ze in toenemende mate de voorkeur voor een appartement of gelijkvloerse woning in het huursegment. Dit is deels het resultaat van een afnemende vitaliteit en het feit dat men zorgeloos wil wonen zonder het onderhoud aan een koopwoning. Het onderhoud van bijvoorbeeld een grote tuin wordt meer een verplichting dan een plezier.

De doelgroep beschikt over de kennis en middelen om een onafhankelijk leven te leiden. Men woont graag in een landelijke omgeving vanwege de rust, ruimte en de groene omgeving. Nabijheid van en liefst ook uitzicht op natuur is dan ook een pré. Voor recreatie zijn zij sterk georiënteerd op het buitengebied, bijvoorbeeld door te golfen. Aan een hofje of park gelegen patiowoningen of een appartementencomplex op een landgoed sluiten goed aan bij de woonwens. Een beperkt voorzieningenaanbod ervaart deze groep minder snel als een probleem.

Landelijke luxe



Vanaf 65 jaar

- In 2021 ruim 600 hh.
- Zo'n 25% groei de komende 10 jaar
- 0 tot 5% jaarlijks geneigd te verhuizen

40% heeft voorkeur voor een appartement

Koop:

Opp. tot 80 m², € 350k of meer (circa 1% van behoefte app.)
Opp. vanaf 80 m², € 150K - € 250K (circa 12% van behoefte app.)
Opp. vanaf 80 m², € 250K - € 350K (circa 16% van behoefte app.)
Opp. vanaf 80 m², € 350K of meer (circa 5% van behoefte app.)

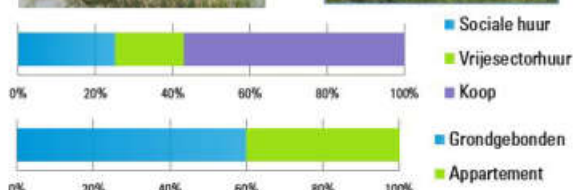
Vrijesectorhuur

Opp. Tot 80 m² (circa 4% van behoefte app.)
Opp. Vanaf 80 m² (circa 33% van behoefte app.)

Huidige woonsituatie



Gewenste woonsituatie



Kwalitatieve kenmerken woning/omgeving

- Voorkeur voor onderhoudsvrije woning. Vrijesectorhuur is potentieel kansrijk.
- Redelijk nabijgelegen zorgvoorzieningen zijn een pré, maar geen voorwaarde.
- Doorgaans op zoek naar ruimere woning, luxe uitstraling en een beschutte groene omgeving. Rustige ligging is belangrijk.

Prioriteiten

