



Marktbehoefte 3 duinvilla's Duingeest Otterschelp

Stec Groep aan Ontwikkelmaatschappij het Nieuwe Westland

Luuk Lentferink & Bart Dopper
28 mei 2018

Inhoudsopgave

1	Inleiding	3
1.1	Uw situatie.....	3
1.2	Leeswijzer	3
2	Bevindingen	4
2.1	SWOT: onderscheidend woonproduct door sterke verbinding met duinlandschap	4
2.2	Bestaande voorraad in Westland koop georiënteerd	5
2.3	Kansrijke doelgroepen: vermogende gezinnen en (middelbare of oudere) stellen.....	7
2.4	Afzet van circa 15 tot 25 dure koopwoningen markttechnisch haalbaar in Westland	9
2.5	Behoefte aan dure koopwoningen in Westland, ondanks ruim aanbod	11

1 Inleiding

1.1 Uw situatie

Onlangs spraken we u over de realisatie van 3 exclusieve villa's in het project 'Wonen aan de Otterschelp' in Monster, Westland. Volgens de conceptbeschikking van de Omgevingsdienst Haaglanden is de behoefte aan woningen in dit segment (vrijstaande koopvilla's met connectie met landschap en een vraagprijs van meer dan € 1 miljoen) nog onvoldoende onderbouwd. U vraagt ons om een behoefte check (op zeer korte termijn) uit te voeren. Het gaat om een markttechnisch behoefteonderzoek, aangezien voor deze kleine stedelijke ontwikkeling geen Ladderonderbouwing nodig is.



Het onderzoek bestaat uit drie onderdelen:

- Locatie- en productbeoordeling in de vorm van een SWOT-analyse. We zetten sterkten, zwakten, kansen en bedreigingen van de door u beoogde ontwikkelingen uiteen en beoordelen op basis daarvan de kansrijkheid.
- Vaststelling kansrijke doelgroepen en vraagraming voor exclusieve villa's in Monster op basis van een WoON2015-analyse in combinatie met recente huishoudensprognoses.
- Concurrentieanalyse op basis van de door de gemeente Westland beschikbaar gestelde plancapaciteit. We beoordelen in hoeverre uw ontwikkeling hinder ondervindt van mutaties in de bestaande voorraad of andere nieuwbouwplannen.

Om snel en efficiënt te werk te gaan gebruiken we zoveel mogelijk beschikbare kennis uit de opdracht voor Waelpark, die we ook voor u uitvoeren. Op basis van bovenstaande analyses vormen we een oordeel over de markttechnische behoefte aan 3 exclusieve villa's in Westland.

Otterschelp - Duingeest

De woningbouwlocatie Duingeest bevindt zich ten zuidwesten van de bestaande dorpskern van Monster, pal tegen de duinen. Op deze locatie van ongeveer 12 hectare hebben bestaande kassen plaats gemaakt voor de bouw van circa 270 woningen. Het plangebied wordt aan de westkant begrenst door duinlandschap en aan de zuidkant door Natura 2000-gebied. Het duinreliëf vormt het uitgangspunt voor het plangebied. Ook worden er watergangen door het projectgebied aangelegd. Het deelgebied Otterschelp, met de door u beoogde 3 villa's, ligt in de noordwesthoek van het totaalplan Duingeest, direct tegen de duinen. De villa's zijn georiënteerd op het zuiden (met uitzicht op natuurgebied en water). Ten noordoosten van Otterschelp staan kassen.

1.2 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 beoordelen we allereerst het project en de locatie in de vorm van een SWOT. Daarna gaan we in op kansrijke doelgroepen en inventariseren we de behoefte aan woningen in dit segment. We eindigen in hoofdstuk 2 met de conclusie van het onderzoek.

2 Bevindingen

In dit hoofdstuk beschrijven we de uitgangspunten die ten grondslag liggen aan ons onderzoek over een optimale invulling van Otterschelp. We beginnen met een beoordeling van de locatie. Daarna gaan we in op de marktvraag en concurrentiepositie.

2.1 SWOT: onderscheidend woonproduct door sterke verbinding met duinlandschap

Otterschelp ligt aan de zuidwestkant van Monster. Aan de zuid- en westkant wordt het plangebied omsloten door natuur- en duingebied. Aan de noordkant staan kassen en aan de oostzijde woningen. Hierna vatten we de beoordeling van uw project samen in een SWOT.

Tabel 1: indicatie sterke en minder sterke punten Otterschelp Monster

Sterk	Minder sterk
Optimale connectie met het duinlandschap geven uw product onderscheidend vermogen. Door de ligging van de drie villa's tegen het duingebied (het ontwerp benadrukt dit) en het strand creëert u een eigen woonmilieu dat een verrijking vormt voor de woningvoorraad in Monster.	Matige OV-bereikbaarheid. Monster beschikt niet over een treinstation. Het dichtstbijzijnde treinstation is Hoek van Holland, op circa 7 kilometer. Een bushalte ligt op circa 10 minuten lopen aan de 's-Gravenzandseweg.
Goede autobereikbaarheid. Uw project ligt op 2 minuten rijden van de N211. Vanaf daar zijn Rotterdam, Delft en Den Haag in circa 30 minuten bereikbaar.	Otterschelp grenst aan de noordzijde aan kassengebied. Dit oogt verminderd aantrekkelijk en veroorzaakt mogelijk lichtoverlast in de nacht.
Dagelijkse voorzieningen in het dorpscentrum van Monster op fietsafstand (circa 5 minuten, of 15 minuten lopen). Er zijn diverse supermarkten, winkels voor dagelijkse voorzieningen en horeca.	Woningen zijn niet gelijkvloers. De oudere doelgroep, die kansrijk is voor het beoogde product, verkiest mogelijk een nultredenwoning boven een villa met een verdieping (met het oog op een afnemende vitaliteit).
Kansen	Bedreigingen
Bewaak onderscheidend vermogen ten opzichte van concurrerend aanbod. Anders dan Monster Noord biedt u projectmatige bouw aan (geen zelfbouw) waardoor u een andere doelgroep aanspreekt. Behoud onderscheidend vermogen om onnodige concurrentie te voorkomen.	Relatief veel nieuwbouw in Monster zorgt voor potentiële concurrentie. In Monster landt relatief veel nieuwbouw, ook in het duurdere segment.
Benut de huidige hoogconjunctuur om woningen in een duur segment toe te voegen. De afzet van dure woningen is relatief conjunctuurgevoelig. De vraag naar dure woningen is relatief groot, waardoor de woningen sneller worden afgezet.	

Bron: Stec Groep (2018).

Onderstaand locatieprofiel geeft een beeld van de relatieve locatie van Otterschelp ten opzichte van voorzieningen en uitvalswegen.

Figuur 1: impressies duinvilla's



Bron: Bestemmingsplan (voorontwerp) Duingeest Otterschelp, ONW (2018)

Figuur 2: locatieprofiel Otterschelp Monster

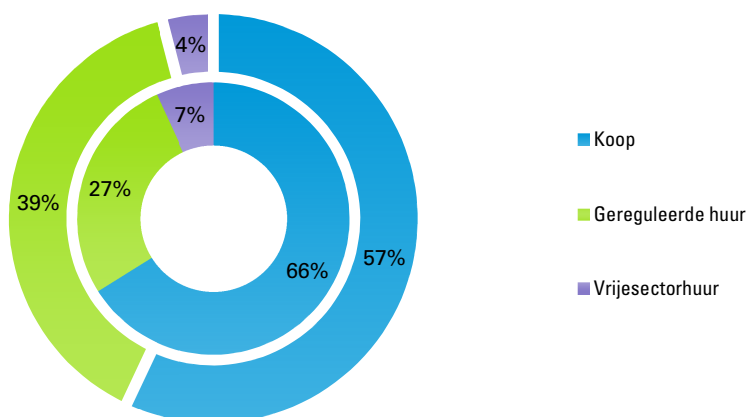


Bron: Stec Groep (2018).

2.2 Bestaande voorraad in Westland koop georiënteerd

Van de totale woningvoorraad in Westland is zo'n 66% een koopwoning: circa 28.500 woningen. Het aandeel koopwoningen in Westland ligt daarmee boven het landelijk gemiddeld van 57%. Het aandeel gereguleerde huur en vrije sectorhuur ligt in Westland juist onder het landelijk gemiddelde.

Figuur 3: opbouw woningmarkt Westland (binnenste ring) en Nederland (buitenste ring)

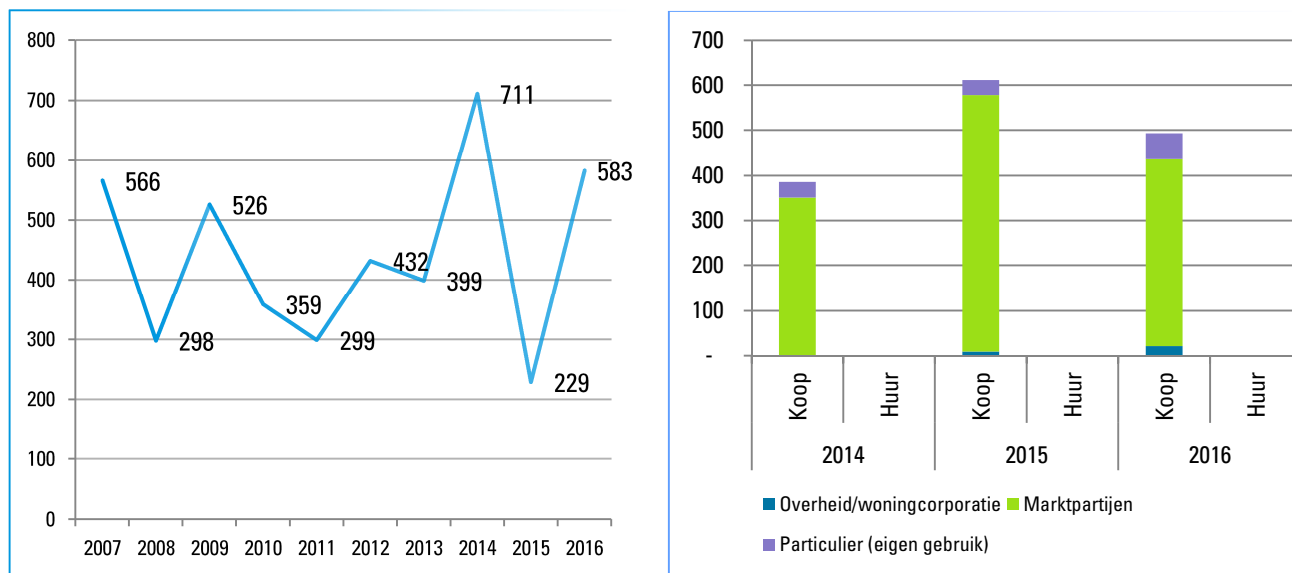


Bron: Lokale Monitor Wonen (2015), Bewerking Stec Groep (2018).

Woningbouwproductie trekt aan, sterke nadruk op koopsegment

In de gemeente Westland zijn in de periode tussen 2007 en 2016 ongeveer 4.400 woningen opgeleverd, gemiddeld bijna 440 woningen per jaar. Sinds 2011 neemt het gemiddeld aantal opgeleverde woningen jaarlijks toe. Als we kijken naar de afgifte van bouwvergunningen, dan blijkt dat vooral gebouwd wordt in de koop, in lijn met de bestaande voorraad in Westland.

Figuur 4: gerealiseerde woningen (links), verleende vergunningen woningbouw Westland (rechts)



Bron: CBS (2017), Bewerking Stec Groep (2018).

Aanbod woningmarkt bestaat voornamelijk uit koopwoningen met een koopprijs tot € 500.000

In Westland is de woningvoorraad relatief koop en grondgebonden georiënteerd. Circa 80% van het te koop staande aanbod is grondgebonden. Op Funda staan in de gemeente Westland medio mei 2018 in totaal 407 grondgebonden koopwoningen te koop. In de periode mei 2017 tot mei 2018 werden in Westland ruim 3 keer zoveel (1.478) grondgebonden woningen verkocht. Zie ook de tabel hierna. Deze verhouding duidt op een sterke dynamiek in de markt voor koopwoningen: het aanbod is relatief beperkt in vergelijking met het aantal transacties.

Circa driekwart van het totaal te koop staande en verkochte grondgebonden aanbod heeft een koopprijs tot € 500.000. De grootste dynamiek zit echter in het segment tot € 250.000, daar worden woningen relatief snel verkocht. In de duurdere segmenten is dit relatief minder het geval, vooral in het segment vanaf € 750.000.

Tabel 2: huidig aanbod te koop en verkocht grondgebonden woningen Westland

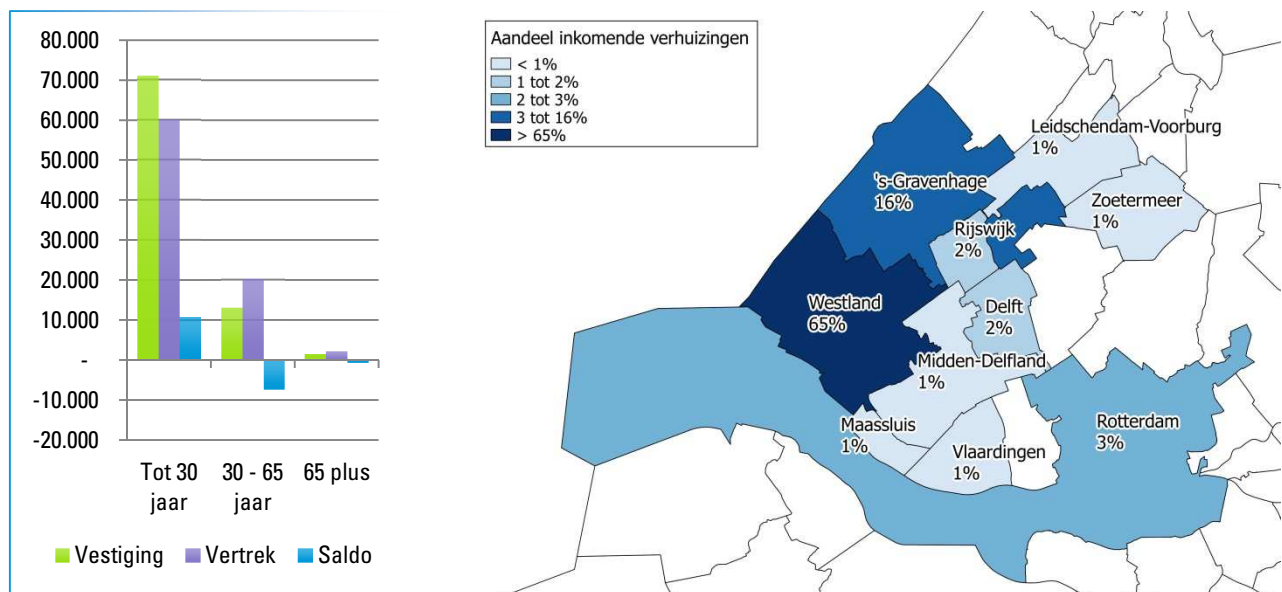
Koopprijs	Te koop (aantal)	Te koop (aandeel)	Verkocht (aantal)	Verkocht (aandeel)	Totaal (aantal)	Totaal (aandeel)	Dynamiek*
Tot € 250.000	46	11%	325	22%	371	20%	14%
€ 250.000 - 500.000	256	63%	1.026	69%	1.282	68%	25%
€ 500.000 - 750.000	82	20%	116	8%	198	11%	71%
€ 750.000 - 1.000.000	17	4%	8	1%	25	1%	213%
Vanaf € 1.000.000	6	1%	3	0%	9	0%	200%
Totaal	407	100%	1.478	100%	1.885	100%	28%

Bron: Funda (mei 2018). Bewerking Stec Groep (2018). Verkoop afgelopen jaar. **Verhouding te koop staande en verkochte woningen, een lager percentage duidt op een sterkere dynamiek.

Verhuisdynamiek vooral intern gericht

Ruim 65% van alle inkomende verhuisbewegingen is resultaat van verhuisbewegingen van Westlandse huishoudens die binnen de gemeente verhuizen. Op basis van cijfers met betrekking tot verhuisbewegingen over 2011 tot 2016 is af te leiden dat extern vooral relatie is met Den Haag. Daarnaast zijn er relatief ook veel verhuisbewegingen vanuit Rotterdam, Delft en Rijswijk naar Westland. Uitgezet naar leeftijd zien we dat bij huishoudens in de leeftijd 30 tot 65 jaar er relatief meer huishoudens uit Westland vertrekken. Het migratiesaldo van zowel de jongere (tot 30 jaar) als de oudere (vanaf 65 jaar) huishoudens is in balans. Gezien de relatief dure woningen die u beoogt in Otterschelp verwachten we vooral interesse van huishoudens in de categorie 30-65 en 65+. Zij zijn vooral afkomstig uit Westland zelf.

Figuur 5: verhuisbewegingen naar Westland (r.) en saldo verhuisbewegingen naar leeftijdsklasse (l.)



Bron: CBS (2018), cijfers 2011-2016. Bewerking Stec Groep (2018).

2.3 Kansrijke doelgroepen: vermogende gezinnen en (middelbare of oudere) stellen

Op basis van het door u beoogde product en de locatiemarkten verwachten we de meeste interesse in de drie villa's van gezinnen en stellen tot circa 75 jaar. We kijken daarbij naar de ontwikkeling van huishoudens binnen het Westland, in relatie tot de vraag-aanbodverhoudingen binnen verschillende plannen voor woningbouw. Hierna lichten we dit verder toe:

- Voor **stellen van 55 tot 75 jaar** is Otterschelp een kansrijk product. Het gaat om relatief vermogende huishoudens, waarbij de kinderen uit huis zijn, die een laatste stap in hun wooncarrière zetten. Na af aan het einde van een drukke, succesvolle loopbaan kiezen zij voor rust, ruimte en comfort. De ligging naast de duinen en het strand bieden optimale mogelijkheden voor recreatie (wandelen, paardrijden, zeilen et cetera). De villa's in Otterschelp zijn bovendien onderhoudsvrij door hun nieuwe staat. Daarnaast is door de ligging in een duinlandschap ook het onderhouden van een grote tuin niet meer aan de orde. Een deel van deze doelgroep neemt door overwaarde van de vorige woning relatief veel eigen geld mee, waardoor zij nu een dure woning relatief gemakkelijk kan financieren.
- Ook voor **stellen van 35 tot 55 jaar** is Otterschelp interessant. Het gaat om kapitaalkrachtige huishoudens, vaak tweeverdieners, zonder kinderen of met kinderen die uitwonend zijn. Het zijn doorstromers, met een sterke focus op carrière en status. De buurt waar zij wonen, de uitstraling van het huis, en de straat doen er toe. De villa's in Otterschelp bieden rust, natuur en ruimte, wat afleidt van een druk bestaan. Tegelijkertijd sluiten ze aan bij een succesvol en welvarend imago. De autobereikbare locatie, dicht bij voorzieningen en werkgelegenheid past bij de auto- en carrièregerichte leefstijl van uw doelgroep.
- **Gezinnen** hebben een relatief sterke voorkeur voor een grondgebonden woning met voldoende ruimte voor hun kinderen. Een tuin, goede autobereikbaarheid en kindvriendelijke omgeving zijn doorgaans een must. Voor de drie villa's aan de Otterschelp gaat het binnen deze doelgroep om relatief

vermogende gezinnen, hoogopgeleid en carrièregericht. Zij kiezen vooral voor Otterschelp vanwege het contact met het duin- en kustlandschap, waarbij ze ook waarde hechten aan voorzieningen in de buurt en goede ontsluiting richting werk (in bijvoorbeeld Den Haag of Delft). Ze hebben een voorkeur voor luxe en comfort, en besparen zich het liefst de moeite van verbouwen.

Otterschelp vinden we minder aantrekkelijk voor jonge alleenstaanden en stellen. Deze doelgroep heeft doorgaans nog onvoldoende financiële middelen om in het hoge koopsegment te kunnen kopen. Ook van 75-plussers verwachten we relatief weinig vraag. Deze doelgroep is beperkt verhuiscapabel. En als zij verhuist, dan maakt men doorgaans direct de stap naar een gelijkvloers appartement als gevolg van een afnemende mobiliteit.

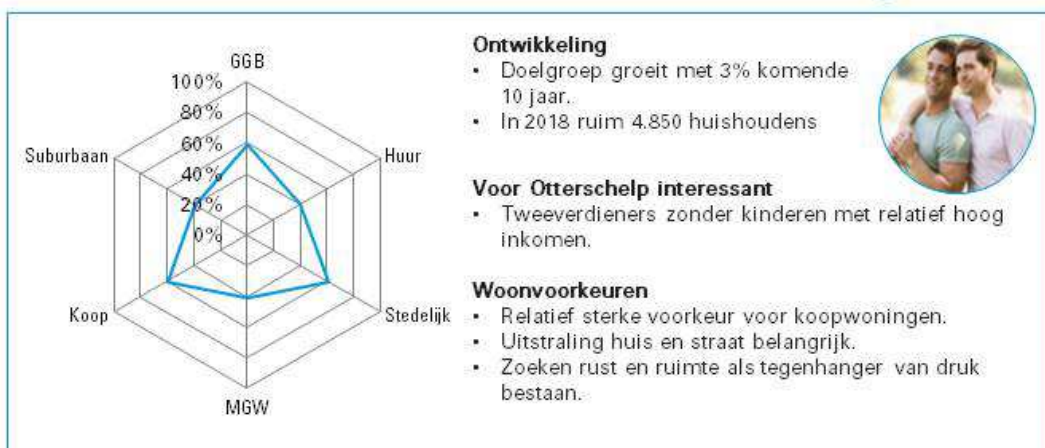
Onderstaande figuur toont gemiddelde doelgroepvoorkeuren en -kenmerken van kansrijke doelgroepen. Voor de 3 villa's verwachten we dat het vooral gaat om stellen (tweeverdieners) en minder om alleenstaanden.

Figuur 6: gemiddelde woonvoorkeuren en -kenmerken van kansrijke doelgroepen

Alleenstaanden en stellen 55- 75 jaar



Alleenstaanden en stellen 35- 55 jaar



Gezinnen



Bron: Primos (2017), WoON2015, bewerking Stec Groep (2018).

2.4 Afzet van circa 15 tot 25 dure koopwoningen markttechnisch haalbaar in Westland

Om de (kwalitatieve) woningbehoefte naar woningen in Westland in dit segment in beeld te brengen, gebruiken we meerdere methoden. Eerst brengen we de marktvraag in beeld door woonvoorkeuren (uit WoON2015) te confronteren met doelgroepomvang en -ontwikkeling. Daarnaast kijken we naar bestedingspotentieel in combinatie met woonvoorkeuren (met behulp van ons marktruimtemodel). Uiteindelijk confronteren we de marktvraag, nieuwbouwplanning en bestaande voorraad met elkaar om te bepalen aan hoeveel woningen in dit segment behoefte is (paragraaf 2.5). Om de marktbehoefte in beeld te brengen focussen we op de behoefte aan grondgebonden woningen in het segment boven circa € 1 miljoen.

Kansrijke doelgroepen goed voor potentiële marktvraag van circa 15 tot 25 dure koopwoningen

Voor de periode 2018 tot 2028 (10 jaar) zien we vanuit de hiervoor benoemde kansrijke doelgroepen een jaarlijkse potentiële marktvraag naar circa 15 tot 25 grondgebonden koopwoningen in het segment boven € 1 miljoen.

- De marktvraag naar dure grondgebonden koopwoningen is relatief beperkt in verhouding tot de totale marktvraag naar woningen in Westland. Bovendien gaat het om een relatief conjunctuurgevoelig segment. Voor de inschatting van de marktruimte voor woningen in dit segment maken we daarom gebruik van relatief ruime bandbreedtes, de aantallen moeten als indicatief worden beschouwd.
- De kansrijke doelgroep bestaat voornamelijk uit gezinnen en alleenstaanden tussen de 35 en 55. Beide doelgroepen zijn doorgaans relatief kapitaalkrchtig vanwege een dubbel inkomen. Bovendien zijn zij relatief verhuismobiel. We schatten hun gezamenlijke potentiële marktvraag op circa 10 tot 20 woningen per jaar.
- 55-plussers zijn eveneens kansrijk, maar van hen verwachten we minder potentiële marktvraag dan van de andere kansrijke doelgroepen. Dit komt vooral door hun afnemende verhuismobiliteit, deze doelgroep is minder actief op de woningmarkt dan jongere doelgroepen. We schatten hun potentiële marktvraag op circa 0 tot 5 woningen per jaar.

Tabel 3: potentiële jaarlijkse marktvraag grondgebonden woningen boven € 1 miljoen

Doelgroepen	Huishoudens 2018	Huishoudens-groei tot 2028	Jaarlijks verhuisd	Voorkeur voor een grondgebonden woning boven € 1 miljoen	Jaarlijkse potentiële marktvraag naar grondgebonden woningen boven € 1 miljoen
Alleenstaanden <25	1.450	-200	20-25%	0-1%	0 tot 5
Alleenstaanden 25-35	2.150	-125	15-20%	0-1%	0 tot 5
Stellen <35	2.035	+20	20-25%	0-1%	0 tot 5
Gezinnen	17.275	+1.245	5-10%	1-2%	5 tot 10
Alleenstaanden & stellen 35-55	4.850	+140	5-10%	1-2%	5 tot 10
Alleenstaanden & stellen 55-75	11.615	+2.195	0-5%	0-1%	0 tot 5
Alleenstaanden & stellen 75+	5.885	+2.700	0-5%	0-1%	0 tot 5
Totale marktvraag	45.260	+5.975			15 tot 45
Marktvraag vanuit kansrijke doelgroep					15 tot 25

Bron: Stec Groep (2018), op basis van ABF Research Primos (2017) en WoON2015. *Percentages afgerond op 5%, cijfers op 5-tallen.

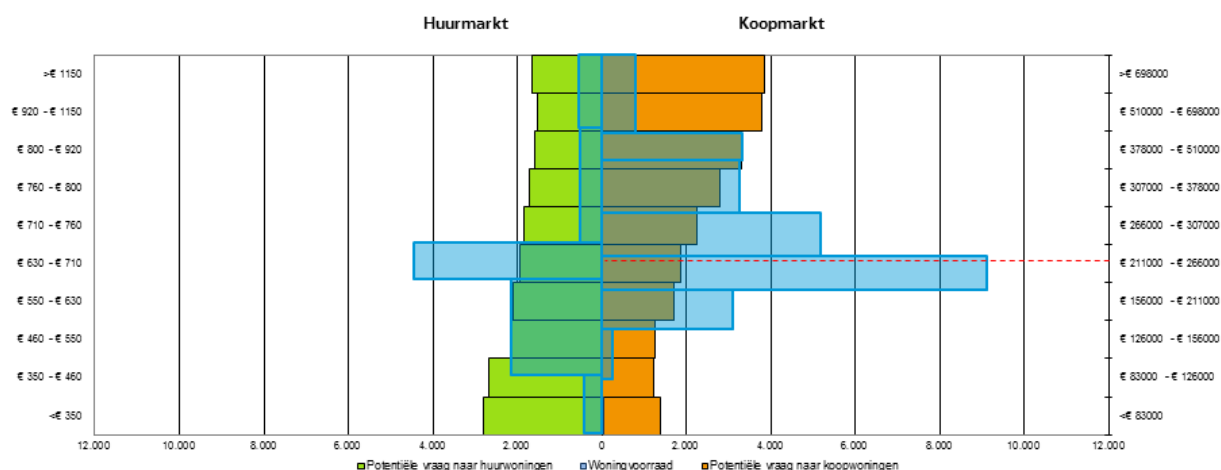
Let wel, het gaat om een potentiële vraag. Dit is de vijver waaruit u vist. Slechts een deel van de verhuiscapaciteit huishoudens verhuist daadwerkelijk. Verder moet u huishoudens naar uw project verleiden. U concurreert immers met andere nieuwbouwprojecten, die ook een deel van de koek afsnoepen. Ook concurreert u met woningen die vrijkomen bij mutatie in de bestaande bouw.

Marktpotentie in duurdere woningbouwsegment op basis van bestedingspotentieel in Westland

Voor meer inzicht in de marktruimte in het dure koopsegment zetten we ons marktruimtemodel in. Daarbij confronteren we de bestaande voorraad (naar prijsklasse) in de gemeente Westland met het aantal huishoudens, hun voorkeur voor een huur- of koopwoning en hun financiële mogelijkheden (zie de figuur hierna). Het model geeft een beeld van de marktruimte per huur- en koopsegment.

Op basis van het marktruimtemodel lijkt er in Westland voldoende marktruimte voor toevoeging van woningen in het duurdere koopsegment. De koopwoningvoorraad bestaat voor het grootste deel uit woningen in het segment grofweg tussen de € 200.000 en € 300.000. Op basis van het marktruimtemodel zien we marktruimte voor woningen in het duurdere koopsegment (vanaf zo'n € 500.000). Met de beschikbare gegevens kunnen we geen verdere differentiatie aanbrengen in de segmenten boven de circa € 700.000. De uitkomsten van deze benadering geven echter wel aan dat woningen in het segment vanaf circa € 700.000 kansrijk zijn.

Figuur 7: geprognostiseerde woningbehoefte naar prijsklasse op basis van het marktruimtemodel



Bron: Stec Groep (2018), op basis van Lokale Monitor Wonen (2015), WoON2015 en CBS (2017, gegevens 2014).

UITLEG MARKTRUIMTEMODEL

In het marktruimtemodel is het woningaanbod in Westland ingedeeld naar prijssegmenten (de blauwe blokken), afgezet tegen de potentiële vraag naar huur (groene staven) en koopwoningen (oranje staven).

De gegevens voor het aantal huurwoningen per prijssegment zijn afkomstig van de Lokale Monitor Wonen (2015). De potentiële vraag is gebaseerd op de omvang van de inkomensgroepen in Westland (CBS, 2017, maar cijfers over 2014) en de voorkeur voor een huurwoning op basis van WoON2015. De verdeling over de inkomensgroepen vormt het uitgangspunt voor de maximale uitgave voor de kale huur door huishoudens. De maximale uitgave is per inkomensgroep bepaald door het toepassen van huurquotes (op basis van cijfers van Nibud, ministerie I&M en WoON2015). Het marktruimtemodel houdt geen rekening met het effect van de huurtoeslag en het fenomeen scheefwonen.

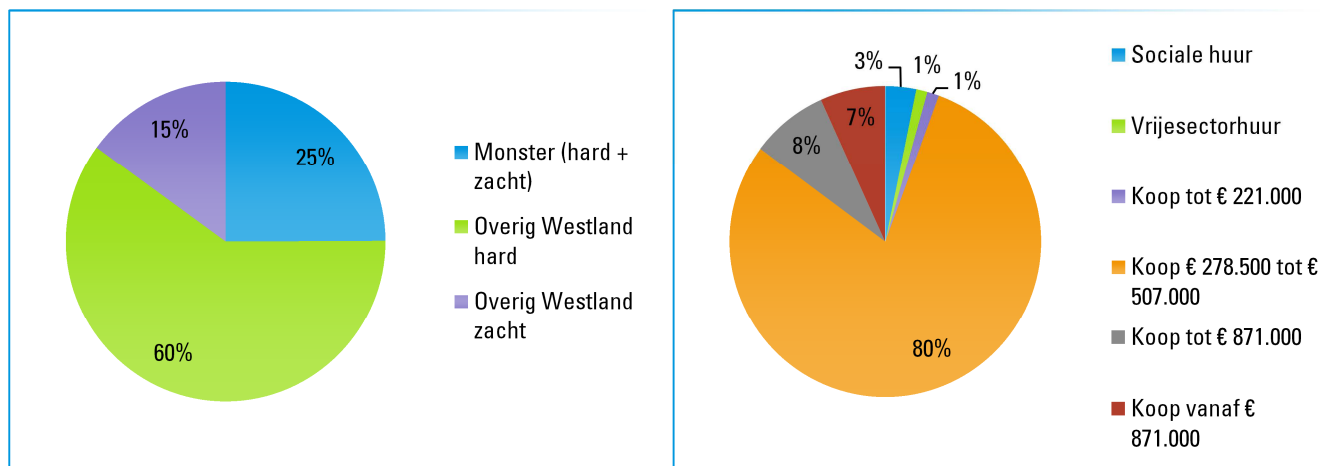
2.5 Behoefte aan dure koopwoningen in Westland, ondanks ruim aanbod

Op basis van de plancapaciteit¹ Westland is te herleiden dat er voor de periode 2018 - 2029 plannen zijn voor circa 7.140 woningen in de gemeente **Westland**. Daarvan zijn circa 5.990 woningen 'hard'². Zo'n 80% van alle plannen (hard en zacht) is grondgebonden (waarvan zo'n 97% koop). Het aandeel grondgebonden koopwoningen in het duurste segment (vanaf € 871.000) in het programma is relatief klein, in totaal gaat het om zo'n 128 woningen.

Relatief veel nieuwbouwplannen in Monster

In verhouding liggen relatief veel woningbouwplannen in Monster: circa 25 tot 30% van de Westlandse woningbouwplannen landt in Monster terwijl de kern slechts 13% van de huishoudens in Westland huisvest. Het gaat in totaal om circa 1.685 woningen tot en met 2025 (zo'n 190 per jaar), bijna allemaal hard, en voor 95% grondgebonden. Circa 85% van de nieuwbouwplannen in Monster landt in het koopsegment tussen € 278.500 en € 507.000 (grotendeels in plan Westmade I en II, gefaseerd tussen 2019 en 2025). In het duurste segment (vanaf € 871.000) zijn in Monster Noord 110 woningen gepland (gefaseerd tussen 2020 en 2025). Daarmee zal 86% van alle woningen in het duurste segment binnen Westland worden ontwikkeld in Monster (de overige 18 zijn gepland voor 2019 en 2020 voor de ontwikkeling Waelplas, gelegen in 's-Gravenzande).

Figuur 8: woningbouwprogramma Monster als onderdeel van Westland (links) en woningbouwprogramma Monster naar prijs- en eigendomsklasse (rechts)



Bron: plancapaciteit gemeente Westland (update december 2017), bewerking Stec Groep (2018).

¹ Ontvangen van de gemeente Westland (mei 2018).

² Harde plannen zijn geaccordeerd door de Provincie Zuid-Holland ten behoeve van de Regionale Woonprogrammering. Hard betekent niet per definitie dat het bestemmingsplan planologisch hard (onherroepelijk of vastgesteld) is.

Aanbod dure koopwoningen

In onderstaande tabel beoordelen we projecten in de nieuwbouwplanning die potentieel concurrerend zijn met uw project. In Monster zijn grofweg 3 grootschalige nieuwbouwlocaties: Monster Noord / Schelpenduin, Westmade en Duingeest. Uw project maakt onderdeel uit van Duingeest. Duingeest is een plan met een divers programma, bestaande uit appartementen en grondgebonden woningen in het sociale (huur), middeldure en dure koopsegment. Duingeest zelf vormt geen concurrentie voor de 3 duinvilla's. Toevoeging van deze 3 villa's - in het absolute topsegment - aan het programma Duingeest vergroot de woningdifferentiatie in dit plandeel.

De meeste concurrentie ondervindt u van Monster Noord / Schelpenduin. Deze woningen worden deels, net als uw project, gepositioneerd in het topsegment en hebben ook een sterke verbinding met het duinlandschap. In Monster Noord / Schelpenduin gaat het echter om zelfbouw, waardoor uw project zich alsnog onderscheidt. Nog iets noordelijker van Monster ligt het plan Westmade met grondgebonden rij- en 2-onder-1-kapwoningen in het middel- tot dure segment (tot zo'n € 500.000). We verwachten dat u geen hinder ondervindt van concurrentie vanuit dit project.

Tabel 4: selectie van potentieel concurrerende nieuwbouwprojecten in Westland

Nr	Project	Aantal woning- en	Plannin g	Kenmerken	Beoordeling Concurrentiekracht	
1	Monster Noord / Schelpenduin 	Circa 220 woning- en	Fasering over periode 2020- 2025	Kavels (circa 300 tot 1.000 m²), rij- en vrijstaande woningen Type: Koop Oppervlakte: n.b. Prijs: circa 50% van de woningen tussen de € 507.000 en € 871.000, overige 50% daarboven. Bijzonderheden: deels zelfbouw	Vergelijkbaar. Woningen in het dure koop- segment, maar grotendeels zelfbouw.	+/ -
2	Westmade 	Circa 1.200 woning- en	Fasering over 2019- 2025	Rij- en 2-onder-1-kapwoningen Type: Koop Oppervlakte: n.b. Prijs: tussen de € 278.500 en € 507.000 Bijzonderheden: nadere invulling nog onbekend	Minder. Woningen in een goedkoper segment dan uw villa's.	-
3	Duingeest 	Circa 250 woning- en	Fasering over 2016- 2020	Ruim 80 appartementen, Circa 130 grondgebonden rijwoningen, 2-onder-1-kappers en vrijstaande woningen Type: koop en sociale huur Oppervlakte: n.b. Prijs: sociale huur (36 appartementen), koop in alle segmenten. Bijzonderheden: nadere invulling nog onbekend	Minder. Op de villa's in uw project na, gaat het om een lager segment.	-
4	Poeldijk dorp, Poeldijk 	9	Project in voorbere- iding	Vrijstaande villa's Type: Koop Oppervlakte: 189 tot 197 m² Prijs: € 689.850 tot € 769.850 v.o.n. Bijzonderheden: tuin op het zuiden, grenzend aan water.	Minder. Woningen in een lager segment dan uw project.	+/ -

5	Gantel de Baak, Naaldwijk 	35	In ontwik- keling	Kavels (circa 350 tot 600 m²), vrijstaande woningen Type: Koop Oppervlakte: n.b. Prijs: € 218.025 tot € 409.830 Bijzonderheden: deels zelfbouw	Vergelijkbaar. Woningen in het dure koop- segment, maar grotendeels zelfbouw.	+/ -
---	--	----	-------------------------	---	--	---------

Bron: gemeente Westland (2018), projectwebsites (2018), Funda (2018), bewerking Stec Groep (2018).

Gemiddeld komen er circa 20 nieuwe woningen in het duurste segment in Westland in de markt (op basis van bovenstaande tabel). Het merendeel landt in Monster (Monster Noord en de 3 villa's in Duingeest). In Monster Noord gaat het echter om zelfbouw, wat slechts ten dele concurrerend is met de 3 villa's. In de bestaande bouw werden afgelopen jaar circa 3 woningen verkocht boven € 1 miljoen, voor de veiligheid gaan we uit van circa 5 woningen per jaar. Afgezet tegen een vraag van circa 15 tot 25 woningen in het segment boven € 1 miljoen zien we behoefte en marktruimte aan grondgebonden woningen in het dure segment. Het gaat om relatief kleine aantallen. Circa drie villa's sluiten hier bij aan.

Tabel 5: jaarlijkse marktvraag versus aanbod

	Aantal	Mate van concurrentie	Fictief concurrerend aanbod
Totaal jaarlijks aanbod			Circa 15
Mutatie bestaande voorraad (op basis van Funda)	circa 5	50%	3
Toevoeging door nieuwbouw (op basis van plancapaciteit)	circa 20	50%	10
Uw project: 3 villa's	3	100%	3
Totale potentiële jaarlijkse vraag			15-25

Stec groep (2018). Cijfers afgerond op 5-tallen.

Let op, de analyse in tabel 3 is indicatief en volgt uit een theoretische benadering. Door conjuncturele veranderingen kan de afzet in de praktijk mee- of tegenvallen.

CONCLUSIE

De drie villa's in Otterschelp zijn een onderscheidend product en een verrijking voor de woningvoorraad van Westland en Monster. Het product sluit aan bij de wens van een specifieke, vermogende doelgroep voor een luxe grondgebonden woning. De aansluiting met het landschap past bij een hoogwaardig product dat past bij het segment waarin de villa's worden gepositioneerd. Uit de vraag- en aanbodanalyse blijkt dat er een behoefte is aan woningen in dit dure koopsegment. Ondanks concurrentie van onder andere Monster Noord dat zich op zelfbouw richt.