DE WEERTER WONINGMARKT IN BEELD
Conclusies woningmarktonderzoek

M. Elsinga

m.m.v. P. de Vries

GEMEENTE WEERT

BOUWVERENIGING WEERT

9512

AR 2

2318550

W

DE WEERTER WONINGMARKT IN BEELD
Conclusies woningmarktonderzoek



Bibliotheek TU Delft
C 2324600

8512
435G

Onderzoeksinstituut OTB
Technische Universiteit Delft
Thijsseweg 11, 2629 JA Delft
Tel. (015) 278 30 05
Fax (015) 278 44 22
E-mail mailbox@otb.tudelft.nl
http://www.otb.tudelft.nl

DE WEERTER WONINGMARKT IN BEELD
Conclusies woningmarktonderzoek

M. Elsinga

m.m.v.
P. de Vries

Delft University Press, 1997

De serie OTBouwstenen wordt uitgegeven door:

Delft University Press
Mekelweg 4
2628 CD Delft
Tel. (015) 278 32 54
Fax (015) 278 16 61

Dit onderzoek is uitgevoerd in opdracht van:

Gemeente Weert
Bouwvereniging Weert

CIP-GEGEVENS KONINKLIJKE BIBLIOTHEEK, DEN HAAG

Elsinga, M.

De Weerter woningmarkt in beeld. Conclusies woningmarktonderzoek / M. Elsinga, m.m.v. P. de Vries - Delft : Delft University Press. - (OTBouwstenen / Onderzoeksinstituut OTB, ISSN 1384-1173 : 9). Met lit. opg.
ISBN 90-407-1522-2
NUGI 655
Trefw. : Woningmarkt, Weert

Copyright ©1997 by Onderzoeksinstituut OTB

No part of this book may be reproduced in any form by print, photoprint, microfilm or any other means without written permission from the publisher: Delft University Press, Mekelweg 4, 2628 CD Delft, The Netherlands.

INHOUD

VOORWOORD

1 INLEIDING 1
1.1 De doelstelling van het onderzoek 1
1.2 Leeswijzer 2

2 KENMERKEN VAN BEWONERS EN WONINGEN 3
2.1 De huishoudenskenmerken 3
2.2 De woningkenmerken 5
2.3 De woonsituatie van bijzondere doelgroepen 8

3 VERHUISGENEIGDHEID EN WOONWENSEN 11
3.1 Tevredenheid en leefbaarheid 11
3.2 Verhuisgeneigdheid 12
3.3 De woonwensen 15

4 DE KWANTITATIEVE WONINGBEHOEFTE 21
4.1 Vraag en aanbod op de Weerter woningmarkt 21
4.2 Het bouwprogramma 23
4.3 De betekenis van Weert voor omliggende gemeenten 25

5 DE WONINGBEHOEFTE VAN BIJZONDERE DOELGROEPEN . . 27
5.1 De doelgroep van het volkshuisvestingsbeleid 27
5.2 De doelgroep en de kernvoorraad: een definitiekwestie 28
5.3 Het beleid ten aanzien van de doelgroep en de kernvoorraad 31
5.4 De woningbehoefte van ouderen 32

6 DE KWALITATIEVE WONINGBEHOEFTE 35
6.1 De woonwensen in relatie tot de woningvoorraad 35
6.2 Naar een bouwprogramma 37
6.3 De effecten op de woningvoorraad 40

7 **NAAR EEN MONITORINGSYSTEEM** 43
7.1 De noodzaak om ontwikkelingen te volgen 43
7.2 De woningmarktontwikkelingen 44
7.3 Volkshuisvestingsbeleid 46

LITERATUUR 49

VOORWOORD

Voor u ligt de eindrapportage van het woningmarktonderzoek dat in de periode december 1996 tot april 1997 door het Onderzoeksinstituut OTB werd uitgevoerd in opdracht van de Gemeente Weert en de Bouwvereniging Weert. Een woningbehoeftenonderzoek onder de bewoners van Weert en een migratieonderzoek onder verhuizers binnen, naar of uit Weert vormen de kern van het onderzoek. Aangevuld met landelijke en lokale statistieken en enkele interviews ontstaat een actueel inzicht in het functioneren van de Weerter woningmarkt dat kan dienen als onderlegger voor het volkshuisvestingsbeleid in de komende jaren.

Wij zijn allereerst de begeleiders van het onderzoek: de heren H. Ensink, K. Neijnens en P. Spruyt erkentelijk voor de prettige samenwerking gedurende het onderzoek. Ook de geïnterviewde makelaars, de projectontwikkelaar en niet in de laatste plaats de vele inwoners en oud-inwoners van Weert willen wij hartelijk bedanken voor hun medewerking aan het onderzoek.
De tekstcorrectie van dit rapport werd uitgevoerd door E. Sjoer.

Marja Elsinga

1 INLEIDING

1.1 De doelstelling van het onderzoek

In de zomer van 1996 heeft de gemeenteraad van Weert besloten om, samen met de Bouwvereniging Weert, een woningmarktonderzoek te laten uitvoeren. Er bestaat grote behoefte aan inzicht in de ontwikkelingen op de woningmarkt en met name in de toekomstige vraag naar woningen. Hoeveel woningen dienen gebouwd te worden, van welk type en in welke prijsklasse? Hoe groot moet de voorraad betaalbare huurwoningen in Weert minimaal zijn? Dit zijn de vragen die in het onderzoek een centraal staan. Daarnaast wordt de nodige aandacht gevraagd voor de wensen en de woningmarktpositie van ouderen en tenslotte mag de betekenis van de Weerter woningmarkt voor de omliggende gemeenten niet ontbreken in dit woningmarktonderzoek. Hiertoe is een aantal onderzoeksvragen geformuleerd.
De twee hoofdvragen van het onderzoek luiden als volgt:

A) Hoe is de woningmarkt van de gemeente Weert (en haar regio) samengesteld en komt deze markt (kwantitatief en kwalitatief) tegemoet aan de woonwensen van woningzoekenden en zo niet, hoe kan deze op de woonwensen worden afgestemd?

B) Op welke wijze kan de gemeente de woningmarkt in de toekomst zelf periodiek volgen en hoe kunnen de effecten van het voorgenomen volkshuisvestingsbeleid doorgerekend worden?

Hoofdvraag A is vervolgens uitgewerkt in vier onderzoeksvragen:

1. Hoe is de woningbehoefte kwantitatief en kwalitatief samengesteld en komt deze samenstelling overeen met het feitelijk aanbod?
2. Welke functie vervult de woningmarkt Weert voor de woningbehoefte van de omliggende gemeenten Nederweert, Hunsel, Heythuysen, Stramproy en Cranendonck?
3. Hoe groot is de doelgroep van het volkshuisvestingsbeleid en hoe ruim dient de beschikbare goedkope woningvoorraad (de zogenaamde kernvoorraad) te zijn om in de huisvesting van deze doelgroepen nu en in de toekomst te (blijven) voorzien?

4. Hoe is de positie van de doelgroepen van het volkshuisvestingsbeleid en meer in het bijzonder de senioren en wat zijn de mogelijkheden om zo goed mogelijk in hun behoeften te voorzien?

De antwoorden op deze vragen en de consequenties voor het te voeren beleid komen in dit eindrapport uitgebreid aan de orde. Dit rapport is gebaseerd op twee tussenrapportages (de woningmarktscan en het woningbehoefte- en migratieonderzoek) die besproken zijn met de begeleidingscommissie bestaande uit vertegenwoordigers van de gemeente Weert en de Bouwvereniging Weert.

1.2 Leeswijzer

De hoofdstukken 2 en 3 geven inzicht in de belangrijkste bevindingen van het eind 1996 gehouden woningbehoefteonderzoek. Hoofdstuk 2 gaat in op de huidige woonsituatie en in hoofdstuk 3 worden de verhuisgeneigdheid en de woonwensen geïnventariseerd. Vervolgens gaan we in op de beantwoording van de reeds gepresenteerde onderzoeksvragen. De kwantitatieve woningbehoefte en de omvang van het bouwprogramma worden in hoofdstuk 4 uitgewerkt. Hierbij gaan we tevens in op de betekenis van de woningmarkt in Weert voor de omliggende gemeenten. Hoofdstuk 5 behandelt de vraag van speciale doelgroepen. De omvang van de doelgroep van het volkshuisvestingsbeleid wordt geschat en de consequenties voor de aan te houden kernvoorraad worden weergegeven. Ook staan we uitgebreid stil bij de woonwensen van ouderen. In hoofdstuk 6 komen de kwalitatieve woningbehoefte en de tekorten en overschotten op de Weerter woningmarkt aan de orde. De consequenties voor de differentiatie van het bouwprogramma en de benodigde aanpassingen in de woningvoorraad worden vervolgens geschetst. Hoofdstuk 7 tenslotte geeft een aanzet voor een monitoringsysteem. Dit systeem is er enerzijds op gericht om veranderingen in de woningvraag zo snel mogelijk op te sporen en te vertalen in beleid voor de nieuwbouw en de voorraad. Anderzijds gaat het om monitoring van de nog te maken prestatieafspraken tussen gemeente en sociale verhuurders.
De relatie tussen de onderzoeksvragen en de hoofdstukken in dit rapport is weergegeven in tabel 1.1.

Tabel 1.1 Overzicht van de onderzoeksvragen en de antwoorden op deze vragen

Vraag		beantwoording
A1	kwantitatieve woningvraag	hoofdstuk 4
	kwalitatieve woningvraag en afstemming aanbod	hoofdstuk 3 en 6
A2	functie van Weert voor omliggende gemeente	hoofdstuk 4
A3	de doelgroep en de kernvoorraad	hoofdstuk 5
A4	doelgroepen met name senioren	hoofdstuk 5
B	opzet monitoringsysteem	hoofdstuk 7

2 KENMERKEN VAN BEWONERS EN WONINGEN

In de periode november-december 1996 is een enquête gehouden waarbij 1.577 huishoudens telefonisch geënquêteerd zijn. Deze respondenten zijn gewogen naar een aantal belangrijke kenmerken zoals leeftijd, wijk en type migrant. De aantallen die in dit rapport worden gepresenteerd zijn dus ramingen van de werkelijke aantallen.
De betrouwbaarheid en nauwkeurigheid van de resultaten hangen samen met de steekproefomvang. We geven daarom een beknopt inzicht in de nauwkeurigheid van de resultaten bij een betrouwbaarheidsinterval van 95%. Wanneer we voor een ja/nee-vraag als antwoord 50% 'ja' krijgen voor geheel Weert, dan is de kans 95% dat het werkelijke percentage 'ja' tussen 48,5% en 51,5% ligt. Wanneer we voor geheel Weert een gemiddeld besteedbaar inkomen aantreffen van 3.190 gulden per maand, dan is de kans 95% dat het gemiddelde inkomen tussen 3.089 en 3.291 ligt. Bij een uitsplitsing naar groepen neemt de nauwkeurigheid uiteraard af.

2.1 De huishoudenskenmerken

Leeftijd en huishoudenssamenstelling
In deze paragraaf vindt een eerste verkenning van de Weerter woningmarkt plaats. Tabel 2.1 geeft een overzicht van de kenmerken van de huishoudens in de gemeente Weert. We zien dat 39% van de huishoudens in Weert een hoofd of partner heeft van 55 jaar of ouder. Jongeren zijn sterk vertegenwoordigd in de koopsector, terwijl de huursector voor een derde uit 65-plussers bestaat en voor meer dan de helft uit 55-plussers.
Bijna een kwart van het aantal huishoudens bestaat uit 1 persoon. De paren met kinderen vormen met 37% de grootste groep. Tot slot hebben we het huishoudenstype gecombineerd met de leeftijd. Hieruit blijkt dat het merendeel van de oudere huishoudens uit meerdere personen bestaat. Ook wat betreft de verdeling van het huishoudenstype over de koop- en de huursector zien we grote verschillen: in de koopsector zien we veel paren met of zonder kinderen en in de huursector veel alleenstaanden en een-oudergezinnen. Bij de alleenstaanden gaat het zowel om ouderen (28%) als om de leeftijdsgroep tot 55 jaar (15%).

Tabel 2.1 Huishoudenskenmerken naar eigendomsverhouding, in % respondenten

	koop	huur	totaal
Leeftijd			
17-35	21	20	20
35-45	23	15	20
45-55	25	13	21
55-65	17	19	18
65+	14	33	21
Type huishouden			
Alleenstaand	8	43	24
Paar met kinderen	53	21	37
Paar zonder kinderen	36	27	34
Een-oudergezin	3	9	6
Leeftijd en type huishouden			
Alleenstaand tot 55 jaar	5	15	9
Meerpersoons met kinderen tot 55	42	23	32
Meerpersoons zonder kinderen tot 55	21	10	21
Alleenstaand 55 en ouder	8	28	15
Meerpersoons 55 en ouder	23	24	24
Totaal gewogen (=100%)	10.940	5.970	16.910

Bron: OTB-woonenquête Weert 1996

Sociaal-economische kenmerken

Tabel 2.2 geeft het aantal verdieners per huishouden weer. Onder verdieners worden degenen (hoofd of partner) verstaan die een inkomen uit arbeid hebben. De geen-, een- en tweeverdieners omvatten alle ongeveer een derde van het aantal huishoudens. Het besteedbaar inkomen zoals weergegeven in tabel 2.2 omvat: het netto-inkomen dat men maandelijks ontvangt plus het vakantiegeld plus eventueel spaarloon minus het fiscaal effect van de eigen woning in het geval men een loonbeschikking heeft. Het gemiddelde besteedbare inkomen is *f* 3.542,-. In de koopsector treffen we veel tweeverdieners en veel hoge-inkomensgroepen aan. In de huursector zien we juist veel geenverdieners en veel lage-inkomensgroepen. Van de eigenaar-bewoners heeft 87% een besteedbaar inkomen boven *f* 2.500,-, tegen 42% van de huurders.

Tabel 2.2 Sociaal-economische kenmerken naar eigendomsverhouding, in % respondenten

	koop	huur	totaal
Aantal inkomens per huishouden			
Geen	25	54	35
Een	34	29	32
Twee	41	17	33
Besteedbaar inkomen (in f)			
Tot en met 1.500	3	15	7
1.501 tot 2.000	3	21	10
2.001 tot 2.500	7	22	12
2.501 tot 3.000	11	14	13
3.001 tot 4.000	28	17	24
4.001 tot 5.000	23	6	16
5.001 en meer	25	5	18
Gemiddeld besteedbaar inkomen (in f)	4.086	2.611	3.542
Huishoudens-inkomenstype			
Geen betaald werk, tot 55	2	7	4
Geen betaald werk, 55+	23	46	31
Een inkomen, alleenstaand	6	15	9
Een inkomen, meerpersoons	28	14	23
Twee inkomens	41	17	33
Totaal gewogen (= 100%)	10.940	5.970	16.910

Bron: OTB-woonenquête Weert 1996

2.2 De woningkenmerken

Woningtype en woonduur

We zien in tabel 2.3 dat 65% van de woningvoorraad uit koopwoningen bestaat: 10.940 van de in totaal 16.910 woningen in Weert. De huursector (35%) bestaat voor het merendeel (29%) uit woningen van woningcorporaties, terwijl 6% eigendom is van beleggers of particuliere personen. Voorts zien we dat in Weert een groot deel (47%) van de woningen is gebouwd tussen 1960 en 1980. De vooroorlogse woningen maken 14% uit van de totale woningvoorraad.

Maar liefst 80% van de woningvoorraad in Weert bestaat uit eengezinswoningen. Achtereenvolgens maken de rijtjeswoningen, de twee-onder-een-kap-woningen en de vrijstaande woningen 35, 25 en 20% uit van de woningvoorraad. We zien een duidelijk verschil tussen de koop- en de huursector qua woningtype. De koopsector bestaat voor het overgrote deel uit eengezinswoningen: ongeveer een derde vrijstaand, een derde twee-onder-een-kap en een derde rijtjes. De huursector bestaat voor bijna de helft uit meergezinswoningen; de eengezinswoningen zijn voornamelijk rijtjeswonin-

gen. Ook qua grootte bestaan er grote verschillen tussen de huur- en de koopsector. De koopsector bestaat vooral uit woningen vanaf 4 kamers, terwijl de woningen in de huursector meestal 3 of 4 kamers bevatten.
Tot slot geeft tabel 2.3 de woonduur op het huidige adres weer. De bevolking van Weert blijkt weinig mobiel: maar liefst 55% van de huishoudens woont al langer dan 10 jaar op het huidige adres en slechts 3% woont korter dan 2 jaar op het huidige adres. Over het algemeen wordt verondersteld dat de eigenaar-bewoners minder verhuizen dan de huurders. In Weert blijkt dit echter nauwelijks het geval: ook de huurders kennen een lange woonduur; het verschil met de koopsector is beperkt.

Tabel 2.3 Woningtype en woonduur naar eigendomsverhouding, in % respondenten

	koop	huur	totaal
Bouwjaar woning			
Voor 1940	18	5	14
Tussen 1940 en 1960	22	29	25
Tussen 1960 en 1980	46	48	47
Na 1980	13	18	15
Type woning			
Vrijstaand	30	3	20
Twee onder een kap	35	6	25
Rijtje	30	42	35
Boven/benedenwoning	2	9	4
Flat met lift	2	18	8
Flat zonder lift	2	23	9
Aantal kamers			
Tot 2 kamers	1	9	4
3 kamers	6	34	15
4 kamers	30	36	32
5 kamers	37	17	30
6 kamers of meer	27	4	19
Woonduur			
Tot 2 jaar	3	3	3
2 tot 5 jaar	18	22	19
5 tot 10 jaar	21	25	23
langer dan 10 jaar	58	50	55
Totaal gewogen (=100%)	10.940	5.970	16.910

Bron: OTB-woonenquête Weert 1996

Tabel 2.4 De financiële woningkenmerken, in % respondenten

	totaal
Basishuur (in f)	
Tot 620	42
620 tot 830	38
830 tot 1.047	17
1.047 en hoger	4
Gemiddelde basishuur (in f)	689
Huursubsidie	
Ja	34
Nee	66
Gemiddelde nettohuur (in f)	616
Geschatte koopprijs (in f)	
Tot 167.000	8
167.000-238.000	32
238.000-300.000	25
300.000 en meer	35
Gemiddelde koopprijs (in f)	280.000
Totaal gewogen (=100%)	16.910

Bron: OTB-woonenquête Weert 1996

De huren, het huursubsidiegebruik en de koopprijzen

De voorraad goedkope woningen met een basishuur tot *f* 620,- omvat 42% van de huursector. Dit is de voorraad die met voorrang aan de zogenaamde doelgroep van het volkshuisvestingsbeleid moet worden toegewezen. Een vijfde van de huursector bestaat uit woningen met een basishuur boven de *f* 830,-.

Een derde van de huurders ontvangt huursubsidie; gemiddeld gaat het om een bedrag van *f* 232,-. De gemiddelde basishuur van *f* 689,- leidt met een gemiddeld huursubsidiebedrag van *f* 232,- voor degenen die huursubsidie ontvangen, tot een gemiddelde nettohuur van *f* 616,-

Ten slotte geeft de tabel de door bewoners geschatte koopprijzen weer. Van de koopwoningen kan 35% als duur worden gekwalificeerd: naar schatting van de bewoners bedraagt de verkoopwaarde *f* 300.000,- of meer. Het aandeel goedkope woningen, met een koopprijs tot *f* 167.000,- omvat slechts 8% van de koopsector.

2.3 De woonsituatie van bijzondere doelgroepen

De woonsituatie van de lage-inkomensgroepen

Aan de hand van tabel 2.5 gaan we nader in op de verdeling van de woningvoorraad naar inkomen van de bewoners. We zien hier een duidelijke samenhang tussen eigendomssector en inkomen. De huishoudens met een minimumplus inkomen (tot 110% van het minimumloon) wonen vaak in de huursector (82%). Ruim de helft (54%) van de huishoudens met een inkomen tussen minimumplus en modaal is eigenaar-bewoner. Dit geldt in nog sterkere mate voor de huishoudens met een bovenmodaal inkomen: voor 80% voor de groep tot twee maal modaal en maar liefst 90% van de groep boven twee maal modaal.

Tabel 2.6 tot slot laat zien dat bijna 40% van de zogenaamde doelgroep van het volkshuisvestingsbeleid in een rijtjeshuis woont en dat maar liefst 25% in een twee-onder-een-kap of in een vrijstaande woning woont. Op de definitie en de omvang van deze doelgroep komen we in hoofdstuk 5 uitgebreid terug.

Tabel 2.5 De verdeling van de woningvoorraad naar prijs en inkomen van de bewoners, in % respondenten

	minimum-plus	tot modaal	tot 2 x modaal	vanaf 2 x modaal	totaal
Koopprijs (in f)					
Koop tot 238.000	10	32	31	23	26
238.000 tot 300.000	2	14	20	23	15
Vanaf 300.000	5	8	29	46	21
Huur (in f)					
Huur tot 620	39	19	7	2	16
620 tot 830	31	19	6	4	14
Vanaf 830	13	7	7	4	8
Totaal	3.990	3.430	7.560	1.910	16.900

Bron: OTB-woonenquête Weert 1996

Tabel 2.6 De verdeling van de doelgroep naar woningtype, in % van het totaal aantal huishoudens

	doelgroep	niet-doelgroep	totaal
Vrijstaand	8	23	20
Twee onder een kap	17	28	25
Rijtje	38	34	35
Boven-, benedenwoning	7	4	4
Flat met lift	14	5	9
Flat zonder lift	16	7	8

Bron: OTB-woonenquête Weert 1996

De woonsituatie van ouderen

Aan de hand van tabel 2.7 krijgen we inzicht in de woonsituatie van ouderen. Hieruit blijkt dat ouderen weliswaar relatief vaak in een huurwoning wonen, maar desalniettemin woont bijna de helft in een koopwoning. Wat het woningtype betreft zien we relatief veel ouderen in een flat met lift, maar toch woont maar liefst 75% van de ouderen in een eengezinswoning.

Tabel 2.7 De woonsituatie van ouderen (55+) in % respondenten

	ouderen	niet-ouderen	totaal
Prijs (in f)			
Koop tot 238.000	18	29	25
Koop 238.000-300.000	10	18	15
Koop vanaf 300.000	19	23	22
Huur tot 620	22	12	16
Huur 620-830	20	11	14
Huur vanaf 830	11	7	8
Woningtype			
Vrijstaand	18	21	20
Twee-onder-een-kap	21	27	25
Rijtje	34	35	35
Boven-, benedenwoning	5	4	4
Flat met lift	15	3	9
Flat zonder lift	8	10	8

Bron: OTB-woonenquête Weert 1996

3
VERHUISGENEIGDHEID EN WOONWENSEN

3.1 Tevredenheid en leefbaarheid

Tabel 3.1 geeft een overzicht van de mening van bewoners over hun buurt en woning. Hieruit blijkt dat de Weertenaar over het algemeen tevreden is over de buurt en de woning. Slechts 6 % is ontevreden over de buurt en 4 % is ontevreden over de woning. Voor geheel Nederland betreft de ontevredenheid over de buurt en de woning 14% respectievelijk 13% van de respondenten. Hieruit kunnen we concluderen dat de Weertenaar meer dan gemiddeld tevreden is met zijn woonsituatie.

Tabel 3.1 De tevredenheid met buurt en woning, in % respondenten

	totaal
Tevredenheid met de buurt	
Zeer tevreden	29
Enigszins tevreden	64
Geen mening	1
Enigszins ontevreden	4
Zeer ontevreden	2
Tevredenheid met de woning	
Zeer tevreden	27
Enigszins tevreden	69
Geen mening	1
Enigszins ontevreden	2
Zeer ontevreden	2
Totaal	100

Bron: OTB-woonenquête Weert 1996

De leefbaarheid
In de enquête zijn vragen opgenomen die ingaan op de mening van bewoners over verschillende aspecten van leefbaarheid. Leefbaarheid wordt ingedeeld in drie categorieën: overlast in de directe woonomgeving (vandalisme, drugs etc.), sociale veiligheid en verkeersveiligheid.
De resultaten zijn omgezet in scores voor sociale veiligheid, overlast en verkeersveiligheid. Het gaat om scores die kunnen variëren tussen 0 en 10: 0 is erg slecht en 10 is erg goed. Tabel 3.2 laat zien dat de score voor overlast relatief hoog is (8,8), terwijl de verkeersveiligheid duidelijk lager scoort met 6,4. Dit betekent dat gemiddeld genomen de verkeersveiligheid de Weertenaar meer zorgen baart dan de overlast in de directe woonomgeving.
Deze scores zijn vervolgens weer samengevat in een leefbaarheidsscore. De sociale veiligheid krijgt een weegfactor 3 in de samengestelde leefbaarheidsscore. Ook overlast in de directe woonomgeving komt de leefbaarheid niet ten goede, maar is minder bedreigend dan de sociale veiligheid en krijgt daarom een weegfactor 2 toebedeeld. De verkeersveiligheid krijgt een weegfactor 1. De sociale veiligheid weegt dus drie keer zo zwaar als de verkeersveiligheid.
Het resultaat hiervan is een gemiddelde score voor leefbaarheid van 7,9. Dit komt overeen met het gemiddelde voor Nederland, berekend aan de hand van vergelijkbare variabelen in het Woningbehoefteonderzoek 1994. Over het algemeen is de leefbaarheidsscore hoger naarmate de gemeente kleiner is. De score voor Weert blijkt bovengemiddeld voor een middelgrote gemeente.

Tabel 3.2 Mening over de leefbaarheid in de buurt (scores van 0 tot 10)

	totaal
Score sociale veiligheid	7,8
Score overlast in de directe woonomgeving (drugs, vandalisme, buurtbewoners)	8,8
Score verkeersveiligheid	6,4
Totaalscore leefbaarheid	7,9

Bron: OTB-woonenquête Weert 1996

3.2 Verhuisgeneigdheid

In klassieke woningmarktonderzoeken vraagt men respondenten of ze binnen twee jaar willen verhuizen. Alleen degenen die deze vraag met ja beantwoorden, bestempelt men als verhuisgeneigd. Na twee jaar blijkt echter dat een aanzienlijk deel van de respondenten zonder verhuisplannen toch verhuisde, terwijl een deel van de zogenaamde verhuisgeneigden nog op het zelfde adres woonde. Kortom, tussen verhuizen en niet-verhuizen ligt een groot grijs gebied. Daarbij speelt uiteraard het beschikbare aanbod een rol. Met dit gegeven in het achterhoofd is de respondenten in het onderzoek een aantal vragen voorgelegd teneinde de mate van hun verhuisinteresse te peilen.

De mate waarin de Weerter huishoudens en potentiële starters verhuisgeneigd zijn is terug te vinden in tabel 3.3. We zien dat 4% van de huishoudens als *doener* wordt gekwalificeerd. Dit houdt in dat deze huishoudens verwachten binnen een jaar verhuisd te zijn. De zogenaamde *planners*, degenen die denken binnen twee jaar te verhuizen, omvatten 9% van het totaal aantal huishoudens. Een derde categorie, die 26% van het aandeel huishoudens omvat, kwalificeren we als *dromers*: deze groep verhuist alleen wanneer zij een geschikte woning kan betrekken. Het gaat hier dus om een kritische groep die alleen te verleiden valt met een aantrekkelijk aanbod.
Het merendeel van de huishoudens (61%) heeft echter helemaal geen verhuisplannen en is zelfs niet van plan om voor een droomhuis in beweging te komen. Deze groep noemen we *zitters*. Bij de starters zien we dat het aandeel met concrete verhuisplannen aanmerkelijk hoger ligt: 23% is doener en 18% is planner. Slechts een beperkte categorie kan als dromer worden gekwalificeerd.

Tabel 3.3 Het aantal verhuisgeneigde huishoudens

	huishoudens		potentiële starters (personen)		verhuisgeneigde huishoudens	
	aantal	%	aantal	%	starters	totaal
Doener	650	4	940	23	490	1.130
Planner	1.530	9	770	18	410	1.940
Dromer	4.360	26	600	14	440	4.800
Zitter	10.370	61	1.860	45		
	16.910	100	4.170	100	1.340	7.870

Bron: OTB-woonenquête Weert 1996

Aan de starters is gevraagd met hoeveel personen zij in de gewenste woning willen wonen. De starters die 1 persoon opgeven, worden als eenpersoonshuishouden beschouwd. De starters die met meerdere personen in een woning wensen te wonen, zijn voor 1/4 meegeteld. Hierbij is er van uitgegaan dat de helft van hen met een andere starter gaat samenwonen en dat de andere helft bij een ander intrekt. Op deze wijze leveren de 2.310 verhuisgeneigde starters in totaal 1.340 huishoudens op (zie tabel 3.3).

Kenmerken van de huishoudens
Vervolgens gaan we na in hoeverre de verschillende soorten huishoudens geïnteresseerd zijn in een ander huis. Uit tabel 3.4 blijkt dat de alleenstaanden tot 55 jaar en de meerpersoonshuishoudens met kinderen tot 55 jaar het meest verhuisgeneigd zijn. Deze groepen zijn sterk vertegenwoordigd bij de doeners en de planners. Verder zien we dat het vooral de tweeverdieners zijn die willen verhuizen; met name het aandeel doeners is erg hoog in deze groep. De verhuisgeneigdheid hangt duidelijk samen met het inkomen: hoe hoger het inkomen, des te hoger het aandeel verhuisgeneigden.

Tabel 3.4 Verhuisgeneigdheid naar huishoudenskenmerken, in % respondenten

Huishoudenskenmerken	soort verhuizer				
	doener	planner	dromer	zitter	totaal
Type/leeftijd					
Alleenstaand tot 55	17	16	11	6	9
Meerpersoons znd kind. tot 55	37	32	45	32	35
Meerpersoons met kind. tot 55	38	32	21	12	17
Alleenstaand 55+	6	9	10	19	15
Meerpersoons 55+	1	12	14	31	24
Betaald werk/ leeftijd					
Geen betaald werk tot 55	8	5	5	3	4
Geen betaald werk 55+	2	19	16	41	31
Een inkomen alleenstaand	15	14	12	7	9
Een inkomen meerpersoons	17	14	27	23	23
Twee inkomens uit betaald werk	58	48	40	27	34
Inkomen					
Tot minimumplus	36	27	24	39	33
Minimumplus tot modaal	17	18	22	18	19
Modaal tot 2x modaal	39	37	42	36	38
Vanaf 2x modaal	9	19	13	7	10
Totaal gewogen (=100%)	850	1.740	4.800	12.230	19.620

Bron: OTB-woonenquête Weert 1996

De kenmerken van de huidige woning

Huishoudens die verhuizen laten een woning achter. Tabel 3.5 geeft een overzicht van de huidige woonsituatie en de mate van verhuisgeneigdheid. Vooral de woningen van doeners en planners zullen naar verwachting op niet al te lange termijn op de woningmarkt komen. We zien dat de eigenaar-bewoners nauwelijks concrete verhuisplannen hebben (weinig doeners en planners). Het aandeel dromers in deze groep is echter groot: bij een geschikt aanbod wil deze groep wel in beweging komen.

De bewoners van particuliere huurwoningen denken vaak binnen twee jaar naar een andere woning te verhuizen. De bewoners van sociale-huurwoningen nemen een tussenpositie in. Wat het woningtype betreft zijn het vooral de bewoners van rijtjeswoningen, boven-/benedenwoningen en flats zonder lift die binnen twee jaar hun woning denken te verlaten. Bij de koopwoningen zijn het vooral de middencategorieën *f* 167.000,- tot *f* 300.000,- die naar verwachting beschikbaar komen. Bij de huurwoningen zullen met name de duurdere categorieën, vanaf een basishuur van *f* 830,- van huurder wisselen.

Tabel 3.5 Verhuisgeneigdheid naar kenmerken van de huidige woning, in % respondenten

Kenmerken huidige woning	soort verhuizer				totaal
	doener	planner	dromer	zitter	Weert
Eigendomsverhouding					
Koop	43	56	69	66	65
Huur	57	44	31	34	35
Woningtype					
Vrijstaand	1	18	13	25	20
Twee-onder-een-kap	26	15	28	24	25
Rijtje	29	42	42	31	34
Boven-/benedenwoning	15	8	3	4	4
Flat met lift	6	7	3	10	7
Flat zonder lift	23	12	12	7	9
Verkoopwaarde (in f)					
Tot 167.000	1	8	5	10	8
Van 167.000 tot 238.000	54	40	40	27	32
Van 238.000 tot 300.000	43	26	30	21	25
Vanaf 300.000	1	26	25	43	35
Basishuur (in f)					
Tot 620	39	35	45	42	42
Van 620 tot 830	15	33	39	40	38
Van 830 tot 1048	31	25	16	15	17
Vanaf 1048	16	8	0	4	4

Bron: OTB-woonenquête Weert 1996

3.3 De woonwensen

Gewenste eigendomsverhouding en prijsklasse

Hoeveel huishoudens willen kopen en hoeveel wensen juist een huurwoning? Deze vraag kunnen we beantwoorden aan de hand van tabel 3.6. Van alle huishoudens met belangstelling om te verhuizen, dus zowel de doeners en de planners als de dromers, zijn de verhuiswensen geïnventariseerd. In totaal gaat het om ruim 7.000 huishoudens.

We zien dat de belangstelling voor een koopwoning het grootst is: maar liefst 71% heeft voorkeur voor een koopwoning. Bijna de helft van de geïnteresseerden voor een koopwoning heeft belangstelling voor een dure woning van *f* 300.000,- of meer. Bij degenen die een huurwoning prefereren zijn de goedkoopste woningen juist favoriet.

Tabel 3.6 De gewenste eigendomsverhouding en prijsklasse van woningen, in % respondenten

	% respondenten
Gewenste eigendomsverhouding	
Koop	71
Huur	25
Geen voorkeur	4
Gewenste koopprijsklasse	
Tot 167.000	4
167.000 tot 238.000	19
238.000 tot 300.000	28
Vanaf 300.000	49
Gewenste (basis)huurprijsklasse	
Tot 620	40
620 tot 830	39
830 tot 1.047	16
Vanaf 1.047	5

Bron: OTB-woonenquête Weert 1996

Het gewenste type

Vervolgens gaan we na in welk type woning men wil wonen en in welke woningtypen beslist niet. We zien in tabel 3.7 dat alle typen meergezinswoningen weinig populair zijn bij degenen die een woning willen kopen. Alleen de luxe flat in het centrum kan ermee door: 20% van de potentiële kopers zegt zeker wel geïnteresseerd te zijn in dit woningtype. Bij degenen die een huurwoning wensen, geniet de meergezinswoning duidelijk een grotere populariteit. Bij deze groep is de flat met lift het meest populair, gevolgd door de benedenwoning.

De flat zonder lift is het minst geliefde woningtype. Dit woningtype is alleen in trek bij de starters, maar liefst 92% van de doorstromers zegt zeker niet in een flat zonder lift te willen wonen. We zien overigens bij alle typen meergezinswoningen dat deze populairder zijn bij de starters dan bij de doorstromers. Bij de doorstromers is de luxe flat in het centrum het meest populair, op de voet gevolgd door de flat met lift.

Tabel 3.7 Kenmerken van de gewenste woning naar gewenste eigendomsverhouding en soort verhuizer, in % respondenten

	gewenste eigendomsverhouding			soort verhuizer	
	koop	huur	geen voorkeur	doorstromer	starter
Flat zonder lift?					
Zeker wel	3	21	26	3	40
Misschien	4	10	4	5	10
Zeker niet	93	69	71	92	50
Flat met lift?					
Zeker wel	9	57	67	19	50
Misschien	12	13	10	12	14
Zeker niet	79	31	22	69	36
Bovenwoning?					
Zeker wel	8	40	21	11	52
Misschien	4	9	2	5	10
Zeker niet	87	51	77	85	38
Benedenwoning?					
Zeker wel	11	50	41	16	58
Misschien	10	4	3	7	15
Zeker niet	80	46	56	78	28
Luxe appartement in het centrum?					
Zeker wel	20	31	39	20	42
Misschien	9	7	13	9	7
Zeker niet	71	62	49	71	51
Totaal	4.960	1.790	300	5.990	1.040

Bron: OTB-woonenquête Weert 1996

Ook bij de eengezinswoningen (tabel 3.8) zien we dat de geïnteresseerden in een koopwoning en de doorstromers veel meer eisen stellen dan degenen die een huurwoning willen betrekken en de starters. De eerste twee groepen zijn vooral geïnteresseerd in vrijstaande woningen en woningen met een garage, terwijl de huurders en de starters meer interesse tonen in een rijtjeswoning. Aan degenen die een nieuwbouwwoning wensen is gevraagd of zij een kavel dan wel een woning uit een project willen. Opvallend is dat de starters een relatief grote voorkeur voor een kavel vertonen.

Tabel 3.8 Kenmerken van de gewenste woning naar gewenste eigendomsverhouding en soort verhuizer, in % respondenten

	gewenste eigendomsverhouding			soort verhuizer	
	koop	huur	geen voorkeur	doorstromer	starter
Rijtjeshuis?					
Zeker wel	19	62	41	26	61
Misschien	18	14	12	16	21
Zeker niet	63	24	47	58	19
Twee-onder-een-kap?					
Zeker wel	54	52	41	42	58
Misschien	17	10	19	16	10
Zeker niet	29	38	40	31	32
Vrijstaande woning?					
Zeker wel	80	37	61	70	57
Misschien	9	8	7	8	11
Zeker niet	11	55	33	22	33
Kavel of project?					
Kavel	49		31	47	53
Bouwproject	20		27	21	17
Geen voorkeur	31		43	32	30
Garage?					
Met garage	82		64	83	65
Zonder garage	1		4	1	0
Geen voorkeur	17		33	16	35
Totaal	4.960	1.790	300	5.990	1.040

Bron: OTB-woonenquête Weert 1996

Tabel 3.9 ten slotte geeft een overzicht van de eerste voorkeur qua type woning van de respondenten. Bij degenen die een koopwoning wensen, zijn de vrijstaande woning (67%) en de twee-onder-een-kap-woning (19%) het meest populair. 11% spreekt een voorkeur uit voor een meergezinswoning, waarbij de luxe flat (7%) in het centrum de meeste belangstelling geniet. Bij de geïnteresseerden voor een huurwoning zijn de voorkeuren meer verdeeld. Hier scoort de twee-onder-een-kapwoning het hoogst, terwijl de vrijstaande woning blijft steken op 14%. Naast de rijtjeswoning zijn het luxe appartement in het centrum en de flat met lift in trek bij geïnteresseerden voor een huurwoning.

Tabel 3.9 Gewenst woningtype naar gewenste eigendomsverhouding en soort verhuizer, in % respondenten

	gewenste eigendomsverhouding			soort verhuizer	
	koop	huur	geen voorkeur	doorstromer	starter
Eerste voorkeur woningtype?					
Flat zonder lift	0	3	0	0	5
Flat met lift	1	14	5	4	7
Bovenwoning	1	6	0	2	8
Benedenwoning	2	8	4	4	0
Appartement centrum	7	16	20	9	13
Rijtjeswoning	3	18	12	5	19
Twee-onder-een-kap	19	22	13	20	18
Vrijstaand	67	14	46	57	31
Totaal	4.966	1.790	300	5.990	1.040

Bron: OTB-woonenquête Weert 1996

4
DE KWANTITATIEVE WONINGBEHOEFTE

De gemeente Weert wil tot en met het jaar 2002 300 woningen per jaar bouwen. Dit bouwprogramma moet naast de natuurlijke aanwas een aanzienlijk vestigingsoverschot opvangen. De omvang van het bouwprogramma hangt dan ook nauw samen met de geplande groei van de werkgelegenheid in Weert.
De groeiambitie van Weert ligt hoger dan de richtcijfers van de provincie. Het provinciale bouwprogramma gaat uit van een minimum van 274 woningen per jaar, waarbij een opvang van 15% van de groei van de omliggende gemeenten is inbegrepen. Bij deze provinciale cijfers is geen rekening gehouden met een toename van de werkgelegenheid en de voorzieningen in Weert. Deze richtcijfers van de provincie lijken overigens aan de hoge kant. Met name gezien de afname van het buitenlandse vestigingsoverschot is de verwachting dat de provincie de cijfers in een neerwaartse richting zal bijstellen.
De uitbreiding van de woningvoorraad met 300 woningen per jaar in Weert is dus bestemd voor Weertenaren, voor de opvang van een gedeelte van de groei van omliggende gemeenten en de groei van de Weerter bevolking die voortvloeit uit de nagestreefde groei van de werkgelegenheid.

4.1 Vraag en aanbod op de Weerter woningmarkt

We gaan na hoe vraag en aanbod, in kwantitatieve zin, zich in de afgelopen periode hebben ontwikkeld en hoe deze zich naar verwachting in de komende jaren zullen ontwikkelen. De nieuwe vraag op de woningmarkt wordt veroorzaakt door starters (degenen die nog niet zelfstandig woonden) en door vestigers (degenen die van buiten de gemeente Weert komen). We zien in tabel 4.1 dat in de periode 1995-1996 930 starters en 1.140 vestigers een onderkomen vonden op de Weerter woningmarkt.
Aan de aanbodzijde hebben we te maken met de vertrekkers: zij laten een woning achter, maar betrekken geen nieuwe woning in Weert. De vertrekkers maakten in de afgelopen twee jaar in totaal zo'n 920 woningen vrij. Een tweede bron van aanbod is de nieuwbouw: in de afgelopen twee jaren ging het om maar liefst 350 woningen per jaar. Het aantal onttrekkingen minus overige toevoegingen is in deze periode verwaarloosbaar klein en daarom niet opgenomen in tabel 4.1. Het restaanbod van 450 wo-

ningen bestaat uit vrijgekomen woningen door sterfte, door vertrek naar verzorgingshuis/verpleeghuis, door aanbod van onzelfstandige woonruimte en een foutenmarge. We gaan er in ieder geval vanuit dat deze restfactor niet verandert in de komende twee jaar.

Kijken we naar de verhuisgeneigden, degenen die van plan zijn om binnen twee jaar te verhuizen (de doeners en de planners), dan zien we dat het aantal starters en vertrekkers voor de komende twee jaar aanmerkelijk lager ligt dan het aantal gerealiseerde verhuizingen. Het gaat hier wellicht om groepen die verhuizen zonder dat daar uitgebreide verhuisplannen aan vooraf zijn gegaan en die dus niet als verhuisgeneigd zijn geregisteerd. Bovendien is de vraag van jongeren onder de 18 jaar buiten beschouwing gebleven. Waarschijnlijk zal een deel van deze groep de komende twee jaar de woningmarkt betreden. De verwachting is dan ook dat het aantal starters dat de woningmarkt zal betreden in de komende twee jaar eerder in de buurt van de 930 woningen komt dan in de buurt van de 510. Ook het lage aandeel gewenste vertrekkers zou te maken kunnen hebben met het feit dat een dergelijke verhuizing niet altijd ver van de voren gepland is, maar manifest wordt wanneer bijvoorbeeld een baan in een andere gemeente in beeld komt. Ook bij de vertrekkers moeten we er rekening mee houden dat dit aantal vermoedelijk hoger ligt dan de 430 in tabel 4.1.

Zoals eerder vermeld veronderstellen we dat het restaanbod constant blijft en gaan we uit van een nieuwbouwprogramma van 300 woningen per jaar. In de laatste kolom van tabel 4.1 zien we een overzicht van de factoren die bekend zijn. Een eenvoudige rekensom leert ons dat wanneer we veronderstellen dat de overige omstandigheden gelijk blijven, er in twee jaar 970 (1.480 - 510) vestigers nodig zijn om het aanbodoverschot weg te werken, dus een saldo = 0 te bereiken. Wanneer het aantal starters en vertrekkers toeneemt tot de in de afgelopen periode gerealiseerde aantallen, dan dient het aantal vestigers 1.040 te bedragen.

Tabel 4.1 Vraag en aanbod op de Weerter woningmarkt: een overzicht van de gerealiseerde (1995-1996) en gewenste veranderingen (1997-1998)

	gerealiseerde veranderingen 1995/1996	gewenste veranderingen 1997/1998
Vraag		
Starters vanuit Weert	+ 930	+ 510
Vestigers (starters+doorstromers)	+ 1.140	+ ?
Totaal vraag	+ 2.070	+ 510 + ?
Aanbod		
Vertrekkers	- 920	-430
Aantal nieuwbouwwoningen	- 700	-600
Restaanbod	- 450	-450
Totaal aanbod	- 2.070	- 1.480
Saldo (vraag - aanbod)	0	-970

Bron: OTB-woonenquête Weert 1996, migratiestatistiek 1995/1996 (Gemeente Weert)

Tabel 4.2 Een overzicht van de gerealiseerde (1995-1996) en gewenste veranderingen (1997-1998); veranderingen die neutraal zijn voor kwantitatieve vraag en aanbod

	gerealiseerde veranderingen 1995/1996	gewenste veranderingen 1997/1998
Vraag = aanbod		
Doorstromers in Weert	1.630	1.760
Vertrekkende starters	680	390
Totaal	2.310	2.150

Bron: OTB-woonenquête Weert 1996, migratiestatistiek 1995/1996 (Gemeente Weert)

Tot slot geeft tabel 4.2 twee groepen weer voor wie vraag en aanbod in kwantitatieve zin een neutraal effect hebben op de woningmarkt. De doorstromers in Weert laten een woning achter en vragen om een woning in Weert. De startende vertrekkers laten geen woning achter en vragen er ook geen. Bij de doorstromers in Weert zien we dat het aantal gerealiseerde verhuizingen lager is dan het aantal verhuisplannen voor de komende twee jaar. Een deel van de verhuisgeneigden in deze groep zal naar alle waarschijnlijkheid niet verhuizen in de komende twee jaar. Het aantal startende vertrekkers is juist weer aan de lage kant.

4.2 Het bouwprogramma

Hoe reëel is het bouwprogramma van 300 woningen per jaar? Kan de gemeente Weert zoveel woningen realiseren en is er vraag naar deze woningen? Wat betreft het eerste is de bouwcapaciteit tot en met 2000 voldoende en men is actief in het werven van capaciteit voor de resterende periode. Hoewel het niet uitgesloten is dat er vertraging kan optreden, lijkt deze opgave voor de gemeente Weert zeker niet onhaalbaar. Bovendien heeft men in de afgelopen twee jaren bewezen dat een productie van 350 woningen per jaar mogelijk is.
De tweede vraag is of er voldoende vraag is of gecreëerd kan worden voor deze uitbreiding van de woningvoorraad. Uit de gerealiseerde verhuizingen in de afgelopen twee jaar blijkt dat een nieuwbouwprogramma van 350 woningen per jaar zelfs aan de krappe kant was. De belangstelling voor de nieuwbouw was groot zonder dit elders in de woningvoorraad leegstand opleverde. De huurwoningmarkt (35% van de woningvoorraad) was redelijk in evenwicht, terwijl de koopwoningmarkt uiterst gespannen was. Dit blijkt ook uit het feit dat Weert voorkomt in de top 10 van gemeenten met de snelst stijgende verkoopprijzen in 1996. Bij ongewijzigde omstandigheden lijkt een nieuwbouwprogramma van 300 woningen per jaar dan ook zeker niet te veel. Omstandigheden kunnen echter wijzigen waardoor een afname van de vraag kan ontstaan. Het is riskant om te veronderstellen dat de zeer rooskleurige omstandigheden in de afgelopen periode onverminderd voortduren tot 2002. We gaan daarom na wat de bedreigingen zijn voor de woningbehoefte (zie tabel 4.3).

Uitgangspunt bij de groeiambitie is dat bevolkingsgroei en werkgelegenheidsgroei hand in hand gaan. Een stagnatie van de werkgelegenheid kan namelijk leiden tot een afname van de woningvraag. Het gaat hierbij niet alleen om de werkgelegenheid in Weert, maar ook om die in de wijdere omtrek. Zoals uit de tussenrapportages bleek, is Weert een aantrekkelijke woongemeente voor vestigers uit andere delen van Nederland die elders in Limburg een baan vonden. De helft van de vestigers komt niet uit een van de omliggende regio's. Stagnatie van de werkgelegenheid in Weert zal ook effect hebben op het aantal vertrekkers. Het, toch al grote, aantal jongeren dat vertrekt, zal dan wellicht nog toenemen.
Voorts blijkt Weert een opvangfunctie te vervullen voor de regio Eindhoven. In deze regio blijft de woningbouw namelijk achter bij de ontwikkeling van de werkgelegenheid. Gezien de grote aantallen woningen die bij Eindhoven en Helmond binnen afzienbare termijn zullen worden gerealiseerd, valt zeker een afname van de uitstroom naar Weert te verwachten.
Zowel de prijs-kwaliteitverhouding als de omvang van de nieuwbouw in Weert is, vergeleken met die in omliggende gemeenten, van groot belang voor het aantal vestigers in Weert en voor het aantal vertrekkers naar omliggende gemeenten. In paragraaf 4.3 gaan we uitgebreider in op deze kwestie.
Andere cruciale factoren zijn de rente- en inkomensontwikkeling. Deze factoren zijn van grote invloed op het koopgedrag. Wanneer de rente stijgt en/of de inkomensontwikkeling stagneert, zal de vraag onder starters (waarvan 50% koopt) vermoedelijk afnemen en zal ook de doorstroming op de woningmarkt stagneren. In dat geval is een algehele afname van de woningvraag te verwachten.

Tabel 4.3 Potentiële bedreigingen voor de woningbehoefte in Weert

Woningbehoefte		potentiële bedreigingen
Vestigers	omliggende gemeenten (26%)	De omvang en kwaliteit van het bouwprogramma zijn sterk bepalend voor de instroom; op basis van richtlijnen provincie kan een lichte toename van de instroom worden verwacht.
	Regio Eindhoven (14%)	Oplevering VINEX-locaties bij Eindhoven en Helmond zal de instroom in Weert beperken.
	Noord- en Midden-Limburg (11%), rest Nederland (50%)	Stagnatie werkgelegenheid in Weert e.o. zal instroom doen stagneren.
	totaal	Rentestijging en beperkte inkomensgroei zullen de doorstroming op de woningmarkt doen stagneren.
Vertrekkers	omliggende gemeenten (35%)	Concurrerende nieuwbouw in de omgeving zal het vertrek uit Weert bevorderen.
	rest Nederland (65%)	Stagnatie werkgelegenheid in Weert zal vertrek jongeren bevorderen.
Starters		Stijging rente en stagnatie inkomensontwikkeling kunnen leiden tot uitstel van het betreden van de woningmarkt.

Bron: OTB-woonenquête Weert 1996, migratiestatistiek 1995/1996 (Gemeente Weert)

Voorlopig is er geen reden om het bouwprogramma neerwaarts bij te stellen. Het is echter zaak om de ontwikkelingen op de woningmarkt en ook op de arbeidsmarkt goed te volgen en wanneer nodig het programma neerwaarts bijstellen. In hoofdstuk 5 gaan we nader in op de wijze waarop de ontwikkelingen op de woningmarkt gemonitord kunnen worden.

4.3 De betekenis van Weert voor omliggende gemeenten

In de periode 1991-1995 zijn de omliggende gemeenten (Nederweert, Hunsel, Heythuysen, Stramproy en Cranendonck) ongeveer even snel gegroeid als de gemeente Weert: er werd 7,5% aan de woningvoorraad toegevoegd. Wanneer we het aantal gerealiseerde woningen in de periode 1991-1995 vergelijken met de richtcijfers voor de periode 1995-1999, zien we een toename van het bouwprogramma van Weert van 251 woningen per jaar naar minimaal 274 woningen per jaar (zie tabel 4.4). Bij de richtcijfers van de provincie is ervan uitgegaan dat Weert een beperkte opvangfunctie vervult voor de omliggende gemeenten: 15% van de natuurlijke aanwas. De richtcijfers van de provincie omvatten voor Hunsel, Nederweert, Heythuysen en Stramproy een maximaal nieuwbouwprogramma van 193 woningen per jaar. Wanneer we ervan uitgaan dat het aandeel voor het Brabantse Cranendonck (36%) even hoog is als in voorgaande jaren, komt het totaal op 300 woningen. Dit betekent een bescheiden daling in vergelijking met het aantal gerealiseerde woningen in voorgaande jaren.
Uit de OTB-woonenquête blijkt dat Weert in de periode 1995-1996 geen opvangfunctie heeft vervuld voor de zes genoemde gemeenten: er vertrokken meer Weertenaren naar een van deze gemeenten dan er vestiging vanuit deze gemeenten plaatsvond (zie tabellen 4.1 en 4.3). Dit ondanks het toch forse aantal gerealiseerde woningen in Weert en een afname van de nieuwbouw in de omliggende gemeenten. Tabel 4.4 laat zien dat in Weert in de periode 1993-1997 gemiddeld 290 woningen per jaar werden gebouwd (dus hoger dan de provinciale richtlijn) en in de omliggende gemeenten 115 (dus ruim beneden de richtcijfers). Weert fungeerde voornamelijk als opvang voor de regio Eindhoven en de rest van Nederland.

Tabel 4.4 Gemiddeld aantal nieuwbouwwoningen per jaar in Weert en omliggende gemeenten

	Weert	omliggende gemeenten
Gerealiseerd 1991-1995	251	336
Richtcijfers 1995-1999	274	(excl. Cranendonck)193
Gerealiseerd 1993-1997	290	115

Bron: Maandstatistiek Bouwnijverheid (CBS); Richtcijfers nieuwbouw (Provincie Limburg); Statistiek Woningbouw (Gemeente Weert)

5
DE WONINGBEHOEFTE VAN BIJZONDERE DOELGROEPEN

5.1 De doelgroep van het volkshuisvestingsbeleid

De doelgroep van het volkshuisvestingsbeleid omvat huishoudens met een inkomen beneden de door het ministerie van VROM vastgestelde grenzen. In de verschillende onderdelen van dit onderzoek is naar voren gekomen dat het moeilijk is om de omvang van deze doelgroep vast te stellen: de verschillende bronnen leveren verschillende uitkomsten op. Het Woningbehoefte-onderzoek (WBO) komt uit op een aantal van 6.600 in 1994, de in 1996 gehouden enquête op 5.100 en het Regionaal Inkomensonderzoek (RIO) van het CBS op 6.400 huishoudens in 1994.
Omdat het RIO het grootste aantal waarnemingen en daardoor de meest nauwkeurige opgave kent, nemen we dit onderzoek als uitgangspunt. Hieruit blijkt dat de doelgroep 38,7% van het totaal aantal huishoudens omvat. Om de toekomstige ontwikkeling van de doelgroep te kunnen berekenen, zijn de uitkomsten van het RIO vergelijkbaar gemaakt met die van het WBO. Verder gaan we uit van de veronderstellingen en berekeningsmethoden zoals die zijn gehanteerd in de woningmarktscan.

Tabel 5.1 De ontwikkeling van de omvang van de doelgroep van het volkshuisvestingsbeleid, bij de midden-economische variant en twee varianten voor de bevolkingsgroei, 1996-2010

	variant 1	variant 2
1996	6.400	6.400
1997	6.500	6.400
1998	6.600	6.500
1999	6.900	6.500
2000	6.500	6.500
2005	6.400	6.700
2010	6.300	7.000

Bron: RIO 1994 (CBS); WBO 1994 (CBS): OTB-bewerking

Tabel 5.1 geeft de ontwikkeling van de doelgroep tot het jaar 2010 weer voor het midden economische scenario. Groeivariant 1 gaat uit van de PRIMOS-prognose 1996, terwijl in groeivariant 2 de ontwikkeling van de doelgroep is gebaseerd op de bevolkingsgroei volgens de PRIMOS-prognose 1995. Bij groeivariant 1 zien we dat de doelgroep groeit tot 6.900 in 1999 om vervolgens te dalen. Bij variant 2 zien we dat de groei weliswaar langzamer verloopt, maar aanhoudt tot 2010. In de praktijk lijkt variant 1 tot 2000 het meest realistisch. Vanaf het jaar 2000 valt een stabilisatie te verwachten (dus een ontwikkeling die het midden houdt tussen groeivariant 1 en 2).
In het voorgaande is uitgegaan van de middenvariant voor economische ontwikkeling. In het geval de lage respectievelijk de hoge variant voor economische groei wordt gehanteerd, is in het jaar 2000 de doelgroep 200 huishoudens groter respectievelijk 200 huishoudens kleiner.

39% van de doelgroep is eigenaar-bewoner
Een onderwerp waarover het RIO geen uitsluitsel geeft, is de verdeling van de doelgroep over de koop- en de huursector. In het WBO vonden we voor Weert en omliggende gemeenten een aandeel van 48% eigenaar-bewoners. Aangezien de koopsector in Weert iets kleiner (65%) is dan die in de omliggende gemeenten (74%), is het niet onwaarschijnlijk dat het aandeel van de doelgroepers met een eigen woning in Weert lager ligt dan deze 48%. Het aandeel van 30% dat we aantroffen in de enquêteresultaten lijkt echter aan de lage kant. Zeker als we rekening houden met de selectieve nonrespons. We veronderstellen daarom dat de waarheid in het midden ligt: tussen de WBO en de OTB-enquêteresultaten, dus op 39%. In totaal komen we dan voor 1996 uit op 2.500 eigenaar-bewoners en 3.900 huurders.

5.2 De doelgroep en de kernvoorraad: een definitiekwestie

In de huursector gaat het dus om 3.900 huishoudens uit de doelgroep. Wanneer we veronderstellen dat de verhouding tussen kopers en huurders in de doelgroep ongeveer gelijk blijft, neemt dit aantal toe tot ruim 4.200 huishoudens (61% van 6.900) in 1999. Bij groeivariant 2 wordt dit aantal later bereikt. Dit betekent in ieder geval dat bij een snellere bevolkingsgroei ook eerder uitbreiding van de kernvoorraad nodig is.
In welk deel van de voorraad dient deze doelgroep te wonen en hoe groot dient de kernvoorraad te zijn? Volgens het Rijkshuurbeleid 1997 wordt de huurwoningvoorraad met een basishuur tot *f* 830,- kernvoorraad genoemd en dient de doelgroep in deze voorraad te worden gehuisvest. In de praktijk doen echter ook andere huurprijzen de ronde als grens voor de kernvoorraad zoals *f* 620,- en *f* 678,- respectievelijk de zogenaamde 'goedkoopgrens' en de 'bereikbaarheidsgrens'. Om het nog ingewikkelder te maken kan de doelgroep ook nog worden onderverdeeld in de 'echte minima' en de zogenaamde 'bovenkant van de doelgroep'. In dit onderzoek onderscheiden wij de minimaplus (tot een inkomen van 110% van het minimumloon) en de overige huishoudens uit de doelgroep. Tabel 5.2 geeft een overzicht van de aantallen.

De kernvoorraad in theorie groot genoeg, in de praktijk krap

De tabellen 5.2 en 5.3 laten zien dat de kernvoorraad volgens de VROM-definitie in theorie groot genoeg is: 4.700 huurwoningen voor 3.900 doelgroepers. Echter, niet alle woningen uit de kernvoorraad worden door de doelgroep bewoond: 1.350 niet-doelgroepers bewonen een woning die tot de kernvoorraad behoort. Bovendien zijn er 550 huishoudens uit de doelgroep die een woning met een huur boven de *f* 830,- bewonen. Dit zijn de zogenaamde dure scheefwoners: hun aandeel (9% van het totaal aantal huurders) is hoog in vergelijking met het landelijk gemiddelde van 5% (van de zelfstandig wonende huurders in 1994). Het aandeel goedkope scheefwoners daarentegen is in Weert juist laag: 14% tegen 20% landelijk gezien. Dit heeft te maken met de relatief jonge en daarom dure huurwoningvoorraad in Weert. Zowel bij de dure als bij de goedkope scheefheid hoeft het niet te gaan om ongewenste situaties. Onder de dure scheefwoners treffen we over het algemeen veel ouderen aan die weliswaar een laag inkomen, maar niet zelden een redelijk vermogen hebben. Voor deze laatste groep vormen de woonlasten dus geen probleem. Ook wat betreft de goedkope scheefheid is er niet altijd sprake van een ongewenste situatie. Een zekere mate van scheefheid is juist gewenst om een ruimtelijke concentratie van de lage-inkomensgroepen te voorkomen.

Tabel 5.2 De omvang en samenstelling van de doelgroep en de kernvoorraad

Doelgroep	koop	subsidiabele huur	kernvoorraad	subsidiabele huur
Minimaplus	1.100	3.100	tot 620	2.500
			tot 678	650
Overig	1.400	800	tot 830	1.550
Totaal	2.500	3.900	totaal	4.700

Bron: OTB-woonenquête Weert 1996, gecorrigeerd aan de hand van RIO 1994 (CBS)

Tabel 5.3 De verdeling van de doelgroep over de huurwoningvoorraad naar subsidiabele huur*

	doelgroep	niet-doelgroep	totaal
Tot 620	1.700	800	2.500
620-678	500	150	650
678-830	1.150	400	1.550
Vanaf 830	550	650	1.200
Totaal	3.900	2.000	5.900

* omvang doelgroep op basis van het Regionaal Inkomensonderzoek, verdeling doelgroep over de voorraad op basis van de OTB-enquête

Bron: OTB-woonenquête Weert 1996, gecorrigeerd aan de hand van RIO 1994 (CBS)

De gerealiseerde verhuizingen door de doelgroep
In de periode 1995-1996 betrokken 700 huishoudens uit de doelgroep een (andere) woning in Weert. Een kwart van de 700 verhuisde doelgroepers betrok een koopwoning. Verder valt op dat de doorstromers in meer dan de helft van de gevallen een goedkope huurwoning achterlieten. De starters in de huursector betrekken vooral de goedkopere en minder geliefde flats zonder lift en rijtjeswoningen (ofwel de woningen die de doorstromers achterlaten).

De spreiding van de doelgroep
De dreiging van segregatie is een zeer actueel volkshuisvestingsthema. We gaan daarom ook voor Weert na, in hoeverre deze dreiging aanwezig is en in hoeverre spreiding van de kernvoorraad een aandachtspunt dient te zijn. Hiervoor is opnieuw het RIO geraadpleegd en de resultaten hiervan zijn te vinden in tabel 5.4. Hieruit blijkt dat de doelgroep zeer gelijkmatig is verdeeld over de stad. Het aandeel varieert tussen 32% en 51%, met slechts één uitschieter naar beneden: Molenakker waar de doelgroep slechts 16% uitmaakt van de bevolking. Voor geheel Weert kunnen we concluderen dat er sprake is van een goede spreiding. Dit neemt overigens niet weg dat er binnen wijken kleinschalige concentraties van lage-inkomensgroepen kunnen bestaan. Voor de toekomst lijkt het in ieder geval verstandig om deze differentiatie naar eigendom en prijsklasse als uitgangspunt voor nieuwbouw en ingrepen in de voorraad te hanteren.

Tabel 5.4 Het aandeel van de doelgroep naar wijk

Wijk	aandeel doelgroep
Centrum/Maaspoort	46
Centrum	51
Boshoven	32
Biest	44
Fatima	51
Groenewoud-Noord	44
Groenewoud-Zuid	36
Keent	50
Moesel/Graswinkel	35
Molenakker	16
Leuken	36
Altweerterheide	42
Laar	39
Tungelroy	39
Swartbroek	34
Totaal (16.450 huishoudens)	38,7

Bron: Regionaal Inkomensonderzoek 1994 (CBS)

5.3 Het beleid ten aanzien van de doelgroep en de kernvoorraad

Wat te doen met de scheefheid?

- De kernvoorraad wordt voor een deel bewoond door huishoudens die niet tot de doelgroep behoren. Het aandeel goedkope scheefheid is laag en het lijkt, gezien het voordeel van een gedifferentieerde wijkopbouw, ook niet gewenst om actief beleid te gaan voeren ter bestrijding van deze goedkope scheefheid. Wel is het verstandig om te voorkomen dat deze scheefheid verder toeneemt. Het realiseren van de verhuiswensen zal enerzijds leiden tot een afname van de goedkope scheefheid. Anderzijds zal er sprake zijn van een toename doordat huishoudens die in een goedkopere huurwoning wonen te maken krijgen met een inkomensstijging. Het bouwen van seniorenwoningen, in zowel de koop- als de huursector, en goedkope koopwoningen kan ervoor zorgen dat de totale scheefheid niet toeneemt.
- Toevoeging (door nieuwbouw of verbetering) aan de kernvoorraad is met name gewenst in de vorm van seniorenwoningen/flats met lift van 3 of 4 kamers. Bovendien is toevoeging (verkoop van huurwoningen of nieuwbouw) van betaalbare koopwoningen van belang om een zekere instroom van de doelgroep in de koopsector te waarborgen.

Een rekenvoorbeeld om de benodigde omvang van de kernvoorraad te bepalen

- De bereikbare voorraad tot *f* 678,- (nu 3.150 woningen waarvan 200 particuliere verhuur) dient groot genoeg te zijn voor bijvoorbeeld de minimaplus (huishoudens met een inkomen tot 110% van het minimumloon): 3.100 huishoudens. Rekening houdend met het feit dat ook 900 niet-doelgroepers in deze voorraad wonen, is er een tekort van 850 woningen in 1996. In 1999 zal dit tekort zijn opgelopen tot 1.050. Het is dus een enorme, zo niet onmogelijke, opgave om dit tekort in te lopen. Echter, de nieuwe huursubsidieregeling maakt ook de woningen met een huur hoger dan *f* 678,- bereikbaar voor minima. Voor bereikbaarheid zou bijvoorbeeld ook een grens van *f* X,- kunnen worden aangehouden.
  Er dienen prestatieafspraken te worden gemaakt over de omvang van de kernvoorraad. Om het huursubsidiebeslag binnen de perken te houden is het aan te bevelen om bij de prestatieafspraken niet alleen de voorraad tot *f* 830,- in beschouwing te nemen, maar om een 'tussengrens' (bijvoorbeeld *f* X,- als alternatief voor de bereikbaarheidsgrens) in te bouwen voor de minimaplus. Het is ook mogelijk om alleen prestatieafspraken te maken over de laatstgenoemde tussengrens.

Een voorbeeld van een prestatieafspraak

- In 1999 zijn er 3.300 huishoudens met een minimumplus-inkomen. Voor deze groep dienen voldoende woningen beschikbaar te zijn met een huur tot *f* X,-. Uitgangspunt is dat de 'goedkope scheefheid' op hetzelfde niveau blijft: y% van deze voorraad wordt bewoond door niet-minimaplus. Dit betekent dat er 1,y * 3.300 woningen in de 'kernvoorraad' nodig zijn: 3.300 voor de minimaplus en 0,y * 3.300 voor de 'scheefwoners'.

- Parallel aan de prestatieafspraken over de kernvoorraad dienen de huurinkomensgrenzen voor de woonruimteverdeling te worden aangepast. Hiermee kan een toename van de 'scheefheid' (niet-minimaplus in de kernvoorraad) worden voorkomen.
- Bovendien dienen duidelijke afspraken te worden gemaakt over de indexering van de huurgrens van de kernvoorraad. Deze grens kan gekoppeld worden aan de gemiddelde huurverhoging, de indexering van de doelgroep (inflatie) of de indexering van de normhuren voor huursubsidie.
- Tot slot moet rekening worden gehouden met het feit dat een deel van de 'kernvoorraad' in handen is van particuliere verhuurders. Over het algemeen zullen zij weinig geïnteresseerd zijn in een kernvoorraad en nog minder in prestatieafspraken. Het is dan ook niet denkbeeldig dat de kernvoorraad in de particuliere huursector zal afnemen.

Een voorbeeld van het op peil brengen van de kernvoorraad bij een tekort van X

aanpassen toewijzingsbeleid:	+ .....
huurmatiging/verlaging :	+ .....
nieuwbouw:	+ .....
geaccepteerde scheefheid:	+ .....
totaal	= X

5.4 De woningbehoefte van ouderen

Er zijn in Weert ruim 7.000 huishoudens met een hoofd ouder dan 55 jaar. Het merendeel (73%) van deze ouderen huishoudens bewoont een eengezinswoning en 15% bewoont een flat met lift. Een krappe meerderheid (53%) is huurder. De spreiding over de verschillende prijsklassen verschilt nauwelijks van het Weerter gemiddelde.
De ouderen zijn weinig mobiel: 550 oudere huishoudens betrokken in de afgelopen twee jaar een woning in Weert. Bezien we de kenmerken van deze woningen, dan valt op dat vooral naar flats met lift (44%) en eengezinswoningen (40%) werd verhuisd en het ging erg vaak om duurdere woningen, zowel in de koop- als in de huursector.

19% (1.350 huishoudens) van de oudere Weertenaren toont verhuisinteresse, maar slechts 5% (350 huishoudens) heeft concrete plannen om binnen twee jaar te verhuizen. Wanneer we de eerste groep in beschouwing nemen, blijkt dat ruim 900 huishoudens geïnteresseerd zijn in een seniorenwoning. Tabel 5.5 geeft een overzicht van de belangstelling voor de specifiek voor ouderen bedoelde woningen in de koop- en huursector. De seniorenwoning blijkt populair zowel bij de huurders als bij de kopers. Verder valt het onderscheid tussen de potentiële kopers en huurders op. De potentiële kopers zijn maar matig geïnteresseerd in wooneenheden in ouderencomplexen, aanleunwoningen en woongroepen, terwijl de belangstelling onder huurders beduidend groter is. Tot slot zien we een, toch zeker niet verwaarloosbare belangstelling voor het verzorgingshuis.

Tabel 5.5 Kenmerken van de gewenste woonsituatie ouderen naar gewenste eigendomsverhouding, in % respondenten

	gewenste eigendomsverhouding			
	koop	huur	geen voorkeur	totaal
Seniorenwoning?				
Zeker wel	57	73	84	67
Misschien	8	13	2	10
Zeker niet	35	14	15	23
Ouderencomplex?				
Zeker wel	22	39	36	31
Misschien	21	14	8	16
Zeker niet	57	47	56	53
Aanleunwoning?				
Zeker wel	20	47	62	37
Misschien	13	12	0	11
Zeker niet	67	41	38	52
Woongroep?				
Zeker wel	10	52	30	32
Misschien	13	9	8	11
Zeker niet	77	39	63	82
Verzorgingshuis?				
Zeker wel	7	6	14	7
Misschien	12	12	0	11
Zeker niet	81	82	86	82
Verpleeghuis?				
Zeker wel	0	4	2	2
Misschien	13	5	8	8
Zeker niet	87	91	90	90
Totaal	590	640	140	1.370

Bron: OTB-woonenquête Weert 1996

Om een inschatting te maken van de woningvraag van ouderen in de komende twee jaar doen we enkele aannames. We veronderstellen dat ook de komende jaren 280 ouderen per jaar een woning betrekken en realiseren ons dat het mogelijke aantal verhuizers misschien veel groter is. Het aantal geïnteresseerden in een specifieke vorm van ouderenwoningen is in totaal zo'n 70%; dus het gaat om ongeveer 200 belangstellenden. Wanneer we het aantal gerealiseerde verhuizingen van de afgelopen twee jaar aanhouden en de woonwensen zoals geuit door ouderen met verhuisintentie (tabel 5.5), dan krijgen we een indruk van de jaarlijkse vraag naar ouderenwoningen in de komende twee jaar zoals weergegeven in tabel 5.6.

In de enquête is niet specifiek gevraagd naar de geschiktheid voor ouderen van de vrijgekomen woningen. De gewenste woningtypen zullen naar verwachting vooral door sterfte of door verhuizing naar een verzorgings- of verpleeghuis vrijkomen. Naar schatting resteert een vraag van zo'n 150-180 naar voor ouderen bedoelde woningen per jaar. Een deel van deze woningen kan wellicht gerealiseerd worden door verbouw van huurwoningen in de voorraad. Uiteraard dient er ook in de nieuwbouw rekening te worden gehouden met deze woonwensen. Tabel 5.6 is dan ook van belang voor de vaststelling van de nieuwbouwdifferentiatie (zie ook hoofdstuk 6).
Ten slotte heeft in de enquête een voorzichtige peiling plaatsgevonden van de interesse voor een onderhoudscontract voor het dagelijks onderhoud. Gezien de belangstelling en het grote aantal oudere eigenaar-bewoners zijn er mogelijkheden om dit, uiteraard in nauw overleg met de desbetreffende ouderen, verder uit te werken.

Tabel 5.6 De woonwensen van ouderen uitgedrukt in een jaarlijkse vraag; qua aantallen is uitgegaan van de gerealiseerde verhuizingen in 1996

Woningtype	koop	huur	totaal
Seniorenwoning	50	60	110
Ouderencomplex	15	20	35
Aanleunwoning	10	20	30
Woongroep	5	20	25
Niet-ouderenwoning	50	30	80
Totaal	130	150	280

Bron: OTB-woonenquête Weert 1996

6
DE KWALITATIEVE WONINGBEHOEFTE

6.1 De woonwensen in relatie tot de woningvoorraad

Een volgende kernvraag in het woningmarktonderzoek is die naar de kwalitatieve woningvraag in relatie tot de voorraad en de differentiatie van het nieuwbouwprogramma.
Tabel 6.1 laat zien wat de effecten zijn als degenen die denken binnen twee jaar te verhuizen, hun plannen (zie ook hoofdstuk 3) realiseren. Deze tabel gaat er vanuit dat alle eerste voorkeuren gerealiseerd zullen worden. In de praktijk blijkt echter veelal dat huishoudens water bij de wijn moeten doen en dat zij kiezen voor een andere woning of helemaal niet verhuizen. Er zal voor bepaalde huishoudens altijd een zekere substitutie plaatsvinden, waarbij het beschikbare aanbod geldt als referentiepunt. Dus in de praktijk zal de vraag zich op het aanbod afstemmen. Dit moeten we in het achterhoofd houden bij het bestuderen van de gewenste woningdifferentiatie.
In de eerste kolom van tabel 6.1 worden de kenmerken van de in Weert vrijgekomen woningen weergegeven. De tweede kolom laat de vraag minus het vrijgekomen aanbod zien van de starters en doorstromers die zeker in Weert willen blijven. In dit geval is er sprake van een woningtekort van 90 woningen. De derde kolom laat dezelfde vraag zien inclusief degenen die nu nog twijfelen over de gewenste woonplaats. In beide gevallen zijn de woningzoekenden die uitdrukkelijk een andere woongemeente kiezen, buiten beschouwing gelaten. Als de twijfelaars voor Weert kiezen, ontstaat een woningtekort van 280 woningen.
Hierbij moeten we ons uiteraard goed realiseren dat nog niet de totale vraag in beeld is gebracht. Allereerst schittert de groep vestigers door afwezigheid. Zoals uit hoofdstuk 4 bleek, ging het in de periode 1995-1996 om een grote groep van ruim 1.100 huishoudens. Voorts blijken de starters en vertrekkers ondervertegenwoordigd bij de verhuisgeneigden, wanneer we een vergelijking maken met de afgelopen periode (zie tabel 6.1). In de een na laatste kolom van tabel 6.1 zijn daarom de kenmerken van de door vestigers betrokken woningen weergegeven. De laatste kolom geeft het restsaldo weer in het geval het aantal starters en vertrekkers overeenkomt met dat in de vorige periode. We veronderstellen dus dat de voorkeur van de vestigers en die van de restgroep starters overeenkomt met de in de afgelopen periode betrokken woningen door deze groepen.

Tabel 6.1 De gewenste en gerealiseerde verhuizingen naar een aantal woningkenmerken

		gewenst 1997/1998		gerealiseerd 1995/1996	
	aanbod	saldo voorkeur voor Weert	saldo* inclusief twijfelaars	vestigers	saldo** starters vertrekkers
Woningtype					
Vrijstaand	274	-766	-860	-211	52
Twee-onder-een-kap	390	5	-31	-287	51
Rijtje	831	618	607	-302	26
Boven-, benedenwoning	210	112	94	-103	-9
Flat zonder lift	328	298	298	-130	-40
Flat met lift	144	-217	-235	-97	-8
Onbekend	0	-145	-157		
Woningtype/eigendom					
Eengezins, koop	1044	-198	-326	-661	34
Eengezins, huur	451	122	110	-172	22
Meergezins, koop	90	-70	-79	-62	-35
Meergezins, huur	592	305	281	-246	50
Onbekend	0	-253	-269		
Eigendom/prijs (in f)					
Koop < 238	514	136	111	-249	-67
Koop 238-300	407	110	67	-154	-11
Koop > 300	231	-389	-438	-321	-11
Huur < 620	353	161	147	-84	21
Huur 620-830	276	-61	-87	-178	57
Huur > 830	397	184	183	-155	81
Onbekend	0	-232	-265		
Aantal kamers					
1 of 2	134	70	70	-101	-41
3 of 4	1173	-260	-384	-509	74
5 of meer	869	169	109	-533	37
Onbekend	0	-73	-78		
Totaal	2.180	-90	-280	-1.140	70

* In het geval degenen die geen voorkeur hebben qua woongemeente ook voor Weert kiezen.

** Uit tabel 4.1 blijkt dat de starters en de vertrekkers ondervertegenwoordigd zijn bij de verhuisgeneigden. In deze kolom staat het vraag-aanbodsaldo weergegeven indien de vraag voor de komende jaren even groot zou zijn als die van de afgelopen 2 jaar. Dus wanneer het aantal vertrekkers zou toenemen met 490 en het aantal starters met 420.

Bron: OTB-woonenquête Weert 1996

Tekorten en overschotten

Tabel 6.1 laat zien dat als we afgaan op de uit Weert afkomstige vraag er sprake is van een overschot aan rijtjeswoningen en flats zonder lift. Het overschot verschilt nauwelijks tussen de tweede (618) en de derde kolom (607). Een groot deel van dit overschot verdwijnt als we de betrokken woningen van de vestigers in ogenschouw nemen. De laatste kolom geeft aan dat, wanneer het aantal starters en vertrekkers toe-

neemt tot het aantal van de afgelopen twee jaar, nog een toename van de vraag naar flats zonder lift te verwachten valt. Deze woningen komen vooral terecht bij de starters die over het algemeen het minst kieskeurig (kunnen) zijn.
Wat de rijtjeswoning betreft kunnen we verwachten dat deze acceptabel is als tweede keuze voor degenen die bijvoorbeeld een twee-onder-een-kap-woning als eerste voorkeur opgeven. Wat betreft de flat zonder lift is, zeker op termijn, specifieke aandacht op zijn plaats. Dit woningtype is slechts voor een kleine groep acceptabel als tweede keuze. Hoewel dit marktsegment op dit moment een belangrijke rol vervult voor de starters en voor een groot deel van de doelgroep, zijn dit naar alle waarschijnlijkheid de woningen die het eerst met verhuurbaarheidsproblemen te maken zullen krijgen wanneer de omstandigheden onverminderd gunstig blijven.
Voorts zien we een tekort aan eengezinskoopwoningen maar ook, zij het in veel beperktere mate, aan meergezinskoopwoningen. De eengezinshuurwoningen lijken wat betreft vraag en aanbod redelijk in evenwicht en een overschot is er met name aan meergezinshuurwoningen. Het gaat hier vermoedelijk vooral om de eerder genoemde flats zonder lift.
Wat betreft de prijs blijkt de dure koopwoning duidelijk favoriet zowel bij de Weertenaren als bij de vestigers. Er is dan ook een groot tekort in dit segment van de woningmarkt. De goedkopere koopwoningen zijn vooral populair bij de starters en de vestigers, zoals blijkt uit de laatste twee kolommen van tabel 6.1. Uitgaande van de gerealiseerde verhuizingen, zien we ook in dit marktsegment een tekort.
In de huursector zien we een tekort in de middelste prijsklasse. In de goedkoopste categorie dreigt een overschot. Vooral bij nieuwbouw van middeldure huurwoningen en de bouw van goedkope koopwoningen komt dit marktsegment onder druk te staan. Dankzij de vestigers is er voldoende vraag naar duurdere huurwoningen, maar zoals eerder vermeld, verloopt de verhuur in dit marktsegment moeizaam.

6.2 Naar een bouwprogramma

Het grote tekort aan dure eengezinskoopwoningen biedt goede aanknopingspunten voor het landelijk beleid dat gericht is op het realiseren van 70% van de woningbouw in de marktsector. Naast de woonvoorkeuren is echter een aantal andere zaken van belang bij het opstellen van een bouwprogramma. Achtereenvolgens gaan we in op de volgende punten:

- de ervaringen van marktpartijen;
- de aard van de vraag;
- gedifferentieerde wijken;
- een goed- en een slecht-weerscenario.

De ervaringen van marktpartijen
De grote vraag naar koopwoningen sluit aan bij de ervaringen van makelaars en bij de forse prijsstijgingen in Weert in het afgelopen jaar, vooral in de middencategorie van *f* 200.000,- tot *f* 350.000,-. Verder stellen de makelaars vast dat bij de duurdere

koopwoningen een goede prijs-kwaliteitverhouding van groot belang is. We hebben in dit segment namelijk te maken met zeer kritische woonconsumenten. Tot slot blijkt er veel vraag, maar weinig aanbod van koopwoningen voor ouderen
De Bouwvereniging Weert heeft de indruk dat er in het goedkopere deel van de huurwoningmarkt een evenwicht bestaat. De goedkopere huurwoningen en de flats met en zonder lift, zo blijkt uit de resultaten van het aanbodmodel, genieten ruime belangstelling. Voor specifieke woningen gelden lange wachttijden. Zowel de Bouwvereniging als de makelaars constateren dat de verhuurbaarheid van de duurdere woningen nu al moeizamer wordt.

De aard van de vraag
De vraag van starters is vaak urgent: zij verhuizen relatief snel en zijn ook mobiel. Degenen die op zoek zijn naar een dure koopwoning, en dat zijn er velen in Weert, zoals blijkt uit het voorgaande, zoeken over het algemeen langer. Afgaand op de gepresenteerde cijfers wordt naar verwachting de vraag naar dure koopwoningen in de komende twee jaar overschat en die naar goedkope huurwoningen lijkt eerder te worden onderschat. Dit blijkt ook uit het feit dat de starters, die vaak een goedkope huurwoning betrekken, ondervertegenwoordigd zijn bij de verhuisgeneigden (zie tabel 6.1).

Gedifferentieerde wijken
Weert kent over het algemeen gedifferentieerde wijken qua eigendomsverhouding en prijsklasse. Ongetwijfeld heeft dit ook een bijdrage geleverd aan de gemiddeld hoge score voor leefbaarheid in Weert. Bovendien is er dankzij deze differentiatie geen sprake van een concentratie van lage inkomensgroepen zoals bleek uit de spreiding van de doelgroep in hoofdstuk 5. Het lijkt dan ook verstandig om deze traditie voort te zetten en ook op de nieuwbouwlocaties een mix van dure, middeldure en goedkopere koop- en huurwoningen te bouwen.

Slecht weer
In het tijdperk van de VINEX is het aantal subsidies beperkt en het accent ligt wat betreft de woningbouw op de marktsector. Wanneer we de huidige vraag van de verhuisgeneigden onder de loep nemen, lijkt er geen vuiltje aan de lucht. De vraag naar dure koopwoningen, woningen die vrijwel uitsluitend in de marktsector worden gerealiseerd, is groot. Althans bij de huidige gunstige economische omstandigheden. Bij een stijgende rente, inkomensstagnatie of stagnatie van de werkgelegenheidsontwikkeling zal de vraag naar de dure woningen en daarmee ook de totale vraag afnemen. Bovendien zal dit voor een verschuiving van de woningvraag van dure naar goedkopere woningen en van koop- naar huurwoningen zorgen. We zullen daarom naast het goed weer scenario dat op de huidige situatie van toepassing is, ook een slecht weer scenario presenteren (zie tabel 6.2).
Om tijdig te kunnen inspelen op veranderingen in de woningbehoefte is het noodzakelijk om de ontwikkelingen op de markt voor duurdere koopwoningen nauwgezet te volgen. In hoofdstuk 7 komen we hierop terug.

Twee bouwprogramma's naar prijs en woningtype

Uitgaande van de tekorten en overschotten, de bevindingen over de bijzondere doelgroepen en geplaatste kanttekeningen hebben we twee concept-bouwprogramma's opgesteld: een programma voor goed weer en een voor slecht weer. Tabel 6.2 geeft de differentiatie naar prijs weer. Wat betreft de dure koopwoningen is bij het goedweerscenario enige voorzichtigheid betracht gezien het risico bij een grote omvang van dit segment en de kritische consument. Wat betreft de huurwoningen is met name gedacht aan de bijzondere doelgroepen. Bij het slecht weerscenario is ervan uitgegaan dat er een verschuiving plaatsvindt van duur naar goedkoop en van koop naar huur en dat tevens de totale vraag afneemt.

Verder heeft het onderzoek aanknopingspunten opgeleverd voor het woningtype. Tabel 6.1 heeft laten zien dat met name de vrijstaande woning en de flat met lift populair zijn. De vrijstaande woning en ook de twee-onder-een-kap-woning zijn de aangewezen woningtypen voor de middeldure en dure koopsector. Echter, ook het koopappartement voor ouderen, vooral nabij het centrum van de stad, is een woningtype dat past in het goedkope en middeldure segment. Er kan overwogen worden om specifieke appartementencomplexen voor ouderen te bouwen met zelfstandige eenheden met een aantal voorzieningen (zoals een alarmbel).

Ook bij de nieuwbouw in de huursector lijkt een zwaarder accent op de ouderenwoningen verstandig. Naast de seniorenwoning vallen hier ook het ouderencomplex en de aanleunwoning te overwegen. Uiteraard dient een zorgvuldige afstemming plaats te vinden met eventuele ingrepen in de voorraad die gericht zijn op ouderen.

Tabel 6.2 Jaarlijks bouwprogramma; goed- en slecht-weerscenario, 1997-2002

	goed weer	slecht weer
Koopprijs (in f)		
Koop tot 243.000	50	50
Koop 243.000-300.000	90	50
Koop > 300.000	110	50
Huur (in f)		
Huur tot 750*	40	70
Huur > 750*	10	20
Totaal	300	240

* afhankelijk van de gekozen grenzen voor de kernvoorraad en de prestatieafspraken (zie paragraaf 3.3)

6.3 De effecten op de woningvoorraad

De vraag naar dure koopwoningen is voor een groot deel afkomstig van bewoners van dure huurwoningen. Dit blijkt een categorie woningen in Weert die in toenemende mate problemen ondervindt. Zowel makelaars als de Bouwvereniging Weert merken dat de verhuur van deze woningen moeizaam wordt. Deze categorie woningen wordt voor een groot deel betrokken door vestigers (zie tabel 6.1). Echter, niet alleen in het dure segment vormt de koopsector een bedreiging voor de huursector. De bouw van goedkopere koopwoningen trekt ook veel bewoners van goedkope en vooral middeldure huurwoningen. Voorts lijkt er sprake van een discrepantie tussen vraag en aanbod wat betreft het woningtype. Afgaand op de eerste voorkeur van verhuisgeneigden dreigt er een overschot aan rijtjeswoningen en flats zonder lift, terwijl er een tekort bestaat aan vrijstaande woningen en flats met lift. In de praktijk blijken verhuisgeneigden echter vaak water bij de wijn te doen en genoegen te nemen met hun tweede voorkeur. Met name de rijtjeswoning blijkt voor velen acceptabel als tweede keus; de flat zonder lift slechts voor een beperkte groep.
Naar alle waarschijnlijkheid gaat het bij de rijtjeswoningen deels om de wat duurdere huurwoningen en bij de flats zonder lift om de goedkope huurwoningen. Het omvangrijke nieuwbouwprogramma zal leiden tot doorstroming in de voorraad en als de gunstige omstandigheden op de woningmarkt aanhouden, zullen deze segmenten op termijn met verhuurbaarheidsproblemen worden bedreigd.

Strategieën voor de woningvoorraad
Wat betreft het goedkope deel van de huurwoningvoorraad is er sprake van een dilemma. Gezien de omvang van de groep minimaplus in de huursector is deze goedkope voorraad aan de krappe kant, maar uit de woonwensen blijkt dat er voor deze categorie woningen weinig belangstelling is. De beste strategie voor deze voorraad is een goede monitoring van de verhuurbaarheid. Zolang er voldoende belangstelling is voor deze woningen is er natuurlijk geen reden om in te grijpen. Wanneer de verhuurbaarheid afneemt, lijkt een geleidelijke aanpak van de complexen (met name flats zonder lift) de geëigende aanpak. Gezien de omvangrijke vraag naar ouderenwoningen (zie tabel 5.5) in de huursector, is het gewenst om juist in de huurwoningvoorraad het aanbod beter af te stemmen op deze doelgroep. Bij aanpak van de complexen denken we aan verbetering van de woningen en de plaatsing van liften voor zover een complex daartoe mogelijkheden biedt. Dit betekent dat de minder geliefde goedkope flats zonder lift worden verbeterd tot middeldure appartementen voor ouderen. Een tweede mogelijkheid is sloop gevolgd door nieuwbouw van seniorenwoningen, ouderencomplexen of aanleunwoningen. Uiteraard speelt de locatie hierbij een grote rol. Vooral de complexen binnen het geografisch bereik van ouderenvoorzieningen komen in aanmerking voor verbouw voor ouderen.

Voor de duurdere huurwoningen valt het instrument huurbeleid te overwegen. Huurmatiging of -verlaging zou bijvoorbeeld kunnen worden ingezet om de kernvoorraad (conform de te maken prestatieafspraken) op peil te brengen.

Ook het instrument verkoop van woningen verdient serieuze overweging. Ten eerste is dit een instrument om verhuurbaarheidsproblemen in het duurdere segment te voorkomen. In dit segment is er namelijk sprake van een forse concurrentie van de koopsector. Woningen in deze prijscategorie zijn qua huur minder in trek, maar kunnen als koopwoning wel aantrekkelijk zijn voor de consument. Ook voor de doelgroep van het volkshuisvestingsbeleid kan dit een interessante optie zijn.
Voor zowel de commerciële als de sociale verhuurder is het natuurlijk van belang om de verkoopopbrengst af te wegen tegen de bedrijfswaarde bij doorexploiteren (met een beperkte huurverhoging). Voor de belegger zal de opbrengst bovendien moeten worden afgewogen tegen een alternatieve belegging. Voor de sociale verhuurder is het de vraag in hoeverre deze woningen nog iets te bieden hebben voor de doelgroep, danwel hoe groot de bedreiging van huurderving is. Bovendien is verkoop voor de sociale verhuurder een mogelijkheid om middelen te genereren die kunnen worden aangewend voor verbetering van de voorraad of betaalbare nieuwbouw.
Tot slot kan door corporaties worden overwogen om een soort gebonden eigendom toe te passen, met name bij de verkoop van meergezinswoningen. Hierbij valt te denken aan appartementen voor ouderen, starters en huishoudens uit de doelgroep. Recente voorbeelden hiervan zijn: de koophuurconstructie (cascoverhuur) in Amsterdam en het Maatschappelijk Gebonden Eigendom in Rotterdam en Dordrecht. Deze eigendomsvormen hebben drie grote voordelen. De corporatie speelt een, zij het bescheiden, rol in het beheer van de woningen, waardoor verwaarlozing van de complexen wordt voorkomen. Het tweede voordeel is dat door regulering van koopprijzen de woningen bereikbaar blijven voor de lagere-inkomensgroepen. Een derde voordeel is dat de woningen, bijvoorbeeld bij verslechterde woningmarktomstandigheden een goed (en risico-arm) alternatief voor de koopsector bieden en eventueel kunnen worden omgezet in huurwoningen. Er zijn echter twee belangrijke randvoorwaarden om dergelijke vormen van gebonden eigendom te laten slagen. Het moet financieel aantrekkelijk zijn voor de consument en de corporatie dient haar organisatie aan te passen, omdat het beheer van een dergelijke eigendomsvorm specifieke kennis en vaardigheden vereist.

7
NAAR EEN MONITORINGSYSTEEM

7.1 De noodzaak om ontwikkelingen te volgen

Het woningmarktonderzoek geeft een goed overzicht van de situatie op de woningmarkt van eind 1996. De gegevens vormen een basis voor het volkshuisvestingsbeleid van de komende jaren. Maar de situatie kan natuurlijk veranderen en vragen om een beleidswijziging. Het is voor de gemeente en voor marktpartijen van groot belang om de ontwikkelingen op de woningmarkt op de voet te volgen. Natuurlijk is het niet de bedoeling dat er jaarlijks een kostbaar woningmarktonderzoek wordt verricht. Een zogenaamd monitoringsysteem kan in dit opzicht uitkomst bieden.
Wat verstaan we onder een monitoringsysteem? Kort gezegd gaat het om het verzamelen van data die worden verwerkt en die zinvolle informatie over de woningmarkt opleveren. De systemen kunnen uiteenlopen van zeer eenvoudig spreadsheets die een aantal getallen presenteren tot supersnelle geautomatiseerde systemen die prachtige afbeeldingen opleveren. De systemen hebben echter alle gemeenschappelijk dat het invoeren van de juiste data van een zo recent mogelijke datum cruciaal is. In dit hoofdstuk gaan we vooral in op de gewenste informatie, de benodigde data en de vraag hoe die kunnen worden verzameld.

Een informatieplan om te beginnen
Een monitoringsysteem voor de lokale woningmarkt is voor verschillende partijen interessant. Het ligt voor de hand dat de gemeente optreedt als coördinator en vooral het overzicht over de gehele Weerter woningmarkt in relatie tot de regio behoudt. Voor marktpartijen zijn met name bepaalde segmenten van belang, maar voor hen is ook een totaaloverzicht interessant. Er dient dus samenwerking te worden gezocht met verschillende marktpartijen. Hierbij moet uiteraard overwogen worden om regionaal samen te werken. De woningmarkt wordt immers in toenemende mate een regionale aangelegenheid.
Voorstel is dat gestart wordt met een eenvoudig informatieplan dat zoveel mogelijk gebruik maakt van bestaande informatie. Er is namelijk al zeer veel informatie aanwezig bij de gemeente en bij de verschillende marktpartijen (met name corporaties en makelaars). Het is de bedoeling deze informatie systematisch te verzamelen en weer te geven in een overzichtelijke rapportage, voorzien van conclusies over de situatie op de woningmarkt en

de belangrijkste kansen en bedreigingen. Het is dus zaak om afspraken te maken over wie welke informatie aanlevert en wanneer (deel)rapportages beschikbaar zijn.
Het ligt voor de hand om onderscheid te maken naar algemene woningmarktontwikkelingen en het sociale huisvestingsbeleid. Paragraaf 7.2 gaat in op de algemene woningmarktomstandigheden die voor alle partijen van belang zijn en paragraaf 7.3 besteedt vooral aandacht aan de relatie tussen de gemeente en de sociale-verhuurders en heeft als doel om te volgen of de te maken prestatieafspraken worden gehaald.

7.2 De woningmarktontwikkelingen

De verkoop en verhuur van nieuwbouwwoningen
De gemeente Weert wil 300 woningen per jaar bouwen. Dit aantal ligt boven de provinciale minimum richtcijfers (274), die overigens aan de hoge kant zijn. Echter, de grote druk op de woningmarkt in Weert, onder andere door een toestroom vanuit de regio Eindhoven en de rest van Nederland (zie hoofdstuk 4), geeft aan dat er het komende jaar nog wel vraag is naar deze woningen. Ook de woningmarktsimulaties laten zien dat er in kwantitatieve zin geen overschotten op de woningmarkt ontstaan. Voorzichtigheid blijft echter geboden, want een wijziging in de economische omstandigheden zowel landelijk als lokaal kan grote verandering brengen in de situatie. Het is daarom van groot belang de vraag naar de nieuwbouwwoningen in de gaten te houden. Het gaat hierbij zowel om de omvang als om de aard van de vraag in Weert en bij voorkeur ook in de omliggende gemeenten.
Het merendeel van de nieuwbouw vindt in de koopsector plaats. Makelaars zijn dus de aangewezen personen om informatie te verstrekken. Het NVM-uitwisselingssysteem geeft bijvoorbeeld de ontwikkeling van de koopprijzen en het gemiddeld aantal dagen dat een woning te koop staat weer. Voorts is het wellicht mogelijk om inzicht te verschaffen in het verschil tussen de vraagprijs en de verkoopprijs. Op basis van deze indicatoren die bijvoorbeeld eens in de drie maanden worden doorgenomen, kan in een vroegtijdig stadium worden gesignaleerd dat de vraag naar een bepaalde categorie woningen afneemt of juist toeneemt. Bovendien kan (de regio) Weert worden vergeleken met andere regio's. Uiteraard kan pas na enige tijd worden bepaald of er sprake is van een tijdelijke situatie of van een structurele ontwikkeling.
Ook bij nieuwbouwprojecten in de huursector is het zaak bij te houden hoe het met de vraag naar de desbetreffende huurwoningen staat. Dit kan door afspraken te maken met de verhuurders en makelaars over het bijhouden van de belangstelling voor huurwoningen en het verhuurtempo.
Tot slot is het handig om inzicht te hebben in het aantal vertrekkers en vestigers en met name ook in de herkomst van de vestigers. Op deze wijze kan bijvoorbeeld gesignaleerd worden of de instroom vanuit de regio Eindhoven afneemt en of de opvangfunctie voor de omliggende gemeenten wordt geconcretiseerd (zie ook hoofdstuk 4).

De doorstromingseffecten van nieuwbouwwoningen
Het teruglopen van de vraag naar nieuwbouwwoningen is niet de enige bedreiging voor de woningmarkt. Immers, de verkoop van de nieuwbouw kan grote effecten hebben op de woningvoorraad. Een algemene ontwikkeling op dit moment is de dreigende leegstand in met name de duurdere, maar soms ook de goedkope delen van de huurwoningmarkt. Steeds meer huurders zijn in staat om de overstap naar de koopsector te maken en starters slaan steeds vaker de huurwoning als tussenstation over. Voor de verhuurders is het dus zaak om tijdig in te spelen op eventueel dreigende overschotten, bijvoorbeeld door huurmatiging, verkoop, verbetering of sloop/nieuwbouw.
Wij stellen daarom voor de herkomst (gemeente, wijk, woningtype, prijsklasse) van degenen die een nieuwbouwwoning kopen/huren nauwgezet te volgen. Zo krijgt men inzicht in het aandeel vestigers in de nieuwbouw en in de woningen die in Weert vrij gemaakt worden. Dit kan vrij eenvoudig door een vragenlijst over de vorige woonsituatie uit te reiken tijdens verkoop/verhuurcontacten. Men krijgt natuurlijk de grootste respons wanneer de vragenlijst kort is en ter plekke wordt ingevuld.

De voortgang van de nieuwbouw
In het recente verleden liep de nieuwbouw vaak achter bij de planning. Het is zaak om de voortgang van de nieuwbouwprojecten, voorzover dat niet al gebeurt, nauwlettend in de gaten te houden door middel van de gemeentelijke planningslijsten.

De populariteit van woningen in de voorraad
Zoals eerder werd vermeld, krijgen delen van de huursector te maken met verhuurbaarheidsproblemen. De verhuurbaarheid dient dus nauwlettend in de gaten te worden gehouden. Indicatoren hiervoor zijn bijvoorbeeld de mutatiegraad en de leegstand. Wanneer deze indicatoren oplopen is dat een signaal voor een verslechterde verhuurbaarheid en wanneer dit aanhoudt een teken dat ingrijpen vereist is. Ook deze indicator wordt wellicht al bijgehouden door verhuurders ter plaatse, bijvoorbeeld in het kader van het huurbeleid of het voorraadbeleid. Indien dit niet het geval is, verdient het in ieder geval aanbeveling om deze informatie te gaan verzamelen. Een andere manier om de populariteit van huurwoningen te monitoren is het peilen van het aantal reacties op woningen in de krant. Het nieuwe aanbodmodel geeft bovendien de mogelijkheid om een vergelijking te maken met de regio. Ook in dit geval gaat het met name om veranderingen in de populariteit van bepaalde buurten of bepaalde woningtypen.
Natuurlijk is het ook van belang om de markt voor bestaande koopwoningen in de gaten te houden. Op dit moment is er weliswaar sprake van een krappe markt, maar ook hier kunnen problemen ontstaan wanneer bijvoorbeeld de rente stijgt. Het ligt voor de hand om de verkoop van bestaande woningen op de zelfde wijze te volgen als de nieuwbouwwoningen.

7.3 Volkshuisvestingsbeleid

De omvang van de kernvoorraad
De zogenaamde kernvoorraad huurwoningen is van belang om de doelgroep van het volkshuisvestingsbeleid te huisvesten. Aan de hand van het aandeel (hurende) huishoudens in de doelgroep en de ontwikkeling van deze groep kan de benodigde omvang van de kernvoorraad worden bepaald. Het is daarbij wel noodzakelijk om een aantal afspraken te maken over de huurgrens van de kernvoorraad, de indexering daarvan en over de mate waarin de particuliere verhuurders een bijdrage kunnen/moeten leveren aan het behoud van een kernvoorraad (zie hoofdstuk 5).
De omvang van de kernvoorraad is typisch een onderwerp voor de prestatieafspraken tussen gemeenten en sociale verhuurder(s). Jaarlijks dient te worden bezien of de gemaakte afspraken over de kernvoorraad worden nagekomen. Dit kan aan de hand van de registratie van de corporatie(s).

Huisvesting speciale aandachtsgroepen
De huisvesting van statushouders, gehandicapten en ouderen dient gevolgd te worden. De afspraken tussen gemeente en corporatie(s) over de huisvesting van statushouders wordt gecontroleerd. Voorts worden de woningen die geschikt zijn voor ouderen respectievelijk gehandicapten met voorrang toegewezen aan de desbetreffende doelgroepen.
Wat betreft deze bijzondere doelgroepen kan de toewijzing jaarlijks gecontroleerd worden. Om goed inzicht te verkrijgen in de huisvestingssituatie is aanvullend, speciaal op de desbetreffende doelgroep afgestemd onderzoek nodig.

De doelgroep van het volkshuisvestingsbeleid
Gegevens over de doelgroep en hun woonsituatie kunnen alleen verkregen worden met behulp van het Woningbehoefte-onderzoek van het CBS (voor Weert en omstreken) of een lokaal woningmarktonderzoek. Op basis van deze onderzoeken kan inzicht worden verschaft in de ontwikkeling van de doelgroep (in de huursector) en de verdeling van de doelgroep over de woningvoorraad. Er is geen andere manier voorhanden om deze ontwikkelingen te monitoren. De enige andere mogelijkheid om de omvang van de doelgroep te bepalen is de Regionale inkomensstatistiek van het CBS dat een keer in de vijf jaar wordt uitgegeven. Het is op basis van deze gegevens echter niet mogelijk om onderscheid te maken tussen de huur- en de koopsector.

Huursubsidiebeslag
Per 1 juli 1997 treedt een nieuwe huursubsidieregeling in werking. De nieuwe regeling betekent een grote verandering ten opzichte van het verleden. De fiatteringsgrens wordt afgeschaft en woningen tot *f* 823,-/*f* 882,- worden bereikbaar voor huishoudens met minimuminkomens. Het is de taak van de lokale partners om de huursubsidie-uitgaven binnen de door het rijk gestelde perken te houden. In het geval van overschrijding moet een

boete worden betaald. Er worden meer woningen bereikbaar, maar het beroep op huursubsidie zal ook toenemen.
Inzicht in de ontwikkeling van het huursubsidiebeslag in de gemeente Weert is van groot belang. Die kan bijvoorbeeld aangeven of de gemeente een fiatteringsbeleid moet gaan ontwikkelen. Aan de hand van de gemeentelijke registratie kan inzicht worden verkregen in het aantal huursubsidie-ontvangers en het gemiddelde bedrag dat ze ontvangen.
Verder is het van belang om het aantal nieuwe huursubsidie-ontvangers bij te houden. Hierop wordt de gemeente immers afgerekend. Dit kan opnieuw aan de hand van de woningzoekendenregistratie (de toegewezen woningen): hier is immers de combinatie huurinkomen bekend en kan het huursubsidiebedrag worden berekend.

Tabel 7.1 Overzicht te monitoren ontwikkelingen, bron, data en periode

Thema	indicatoren	bron	periode
Woningmarktontwikkelingen			
De populariteit van koopwoningen (nieuwbouw+ bestaand)	verkoopsnelheid, verschil vraagprijs verkoopprijs	makelaars, NVM-uitwisselingssysteem	4 keer per jaar
De verhuurbaarheid van de huurwoningen (nieuwbouw + bestaand)	aantal belangstellenden, eventuele leegstand	verhuurders/makelaars, resultaten aanbodmodel	4 keer per jaar
Doorstromingseffecten van de nieuwbouw	achtergelaten woning	enquête onder degenen die een nieuwbouwwoning betrekken	1 keer per jaar lijsten verwerken + rapporteren
Voortgang nieuwbouw	verschil planning/realisatie	planningslijst gemeente	4 keer per jaar
Vertrek en vestiging	aantal personen	migratiestatistiek	1 keer per jaar
Volkshuisvestingsbeleid			
Omvang kernvoorraad	aantal huurwoningen met een huur beneden de afgesproken grens	gegevens sociale verhuurders (+particuliere verhuurders?)	1 keer per jaar
Huisvesting speciale aandachtsgroepen	statushouders, gehandicapten, ouderen	afspraken verhuurders	4 keer per jaar
Omvang doelgroep	aantal huishoudens dat volgens VROM-definitie tot de doelgroep behoort	WBO, inkomensstatistiek CBS, woningmarktonderzoek	1 keer per 4/5 jaar
Scheefheid	dure en goedkope scheefheid volgens VROM-definitie	WBO, inkomensstatistiek CBS, woningmarktonderzoek	1 keer per 4/5 jaar
Huursubsidiebeslag	aantal subsidieontvangers, gemiddeld bedrag	gegevens gemeentelijke subsidieregistratie	2 keer per jaar
Aantal toewijzingen boven de aftoppingsgrens	aandeel nieuwe huursubsidieontvangers in een woningen boven de aftoppingsgrens	woningzoekendenregistratie	2 keer per jaar

LITERATUUR

CBS, 1996, **Regionale Inkomensverdeling 1994**, Voorburg (CBS).

Elsinga, M., m.m.v. H. Boumeester en A.A.A. Mariën, 1997, **De Weerter woningmarkt in beeld: woningmarktscan**, Delft (Onderzoeksinstituut OTB).

Elsinga, M., m.m.v. P. de Vries, 1997, **De Weerter woningmarkt in beeld: woningbehoefte- en migratieonderzoek**, Delft (Onderzoeksinstituut OTB).

Gemeente Weert, 1995, **Wonen in Weert: volkshuisvestingsnota 1995**, Weert (Gemeente Weert).

VERSCHENEN IN DE SERIE OTBOUWSTENEN

1. F. van der Zon, Kengetallen en succescriteria voor woningcorporaties
   1995/70 blz./ISBN 90-407-1200-X/*f* 25,-

2. T. Hoenderdos en A. Metselaar, Probleemcomplexen en leefbaarheid: over de prestaties van woningcorporaties inzake de bevordering van leefbaarheid
   1996/57 blz./ISBN 90-407-1360-X/*f* 15,-

3. B. van Rosmalen en F. Wassenberg, Volkshuisvestingsplan 1996-2000 Gemeente Venray
   1996/110 blz./ISBN 90-407-1368-5/*f* 29,50

4. H. Kruythoff en H. Heeger, Ogen, oren en mond van Haaglanden. Burgers over wonen
   1996/47 blz./ISBN 90-407-1401-0/*f* 15,-

5. H. Priemus, B. van Rosmalen, F. Wassenberg, Regionaal volkshuisvestingsplan Haaglanden. Balans tussen herstructurering en behoud kernvoorraad
   1996/224 blz./ISBN 90-407-1400-2/*f* 60,-

6. J. Kullberg, Aanbodmodellen geïnventariseerd. Een landelijke verkenning van vormen van marktgerichte woonruimteverdeling en impressies van de verdelers
   1997/76 blz./ISBN 90-407-1412-6/*f* 25,-

7. B. van Rosmalen, De omslag. Woningmarktanalyse Monster
   1997/69 blz./ISBN 90-407-1486-X/*f* 21,50

8. P.J. Boelhouwer, Woningmarktonderzoek Venlo en Tegelen: naar een woningbouwprogrammering. Een samenvatting.
   1997/101 blz./ISBN 90-407-1487-8/*f* 30,-

2324600

ISBN 90407-1522-X

OTBouwstenen 9

ONDERZOEKSINSTITUUT OTB
TECHNISCHE UNIVERSITEIT DELFT

Delft University Press